



E-ISSN:2687-4032

CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

YIL : 2021
YEAR : 2021

CİLT : 22
VOLUME : 22

SAYI : 2
NO : 2



İmtiyaz Sahibi / Published By

Prof. Dr. Coşkun KARACA
Dekan / Dean

Editör / Editor

Dr. Öğr. Üyesi Selçuk BUYRUKOĞLU

Editör Yardımcısı / Co-Editor

Dr. Öğr. Üyesi Mualla AKÇADAĞ

Yayın Kurulu Sekreteryası / Publication Secretariat

Arş. Gör. Rabia ÖZAT
Arş. Gör. Furkan Şükrü BOZKURT

Yabancı Dil Editörü

Öğr. Gör. Hakan UÇAR

İrtibat / Contact

Cumhuriyet Üniversitesi 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://esjournal.cumhuriyet.edu.tr>

Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi ASOS Index,
EBSCO, SOBIAD, OpenAIRE, TR Dizin, Google Scholar ve TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal
Bilimler Veri Tabanına dâhildir. Bu dergi yılda iki kez (Mayıs-Kasım) yayınlanır. Gönderilen
makaleler en az iki hakem tarafından değerlendirilir. Dergide yayınlanan yazıların
sorumluluğu yazara aittir.

Alan Editörleri

Prof. Dr. Coşkun KARACA
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi

Prof. Dr. Ebru AYKAN
Kayseri Üniversitesi

Prof. Dr. Erhan DEMİRELİ
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof. Dr. Hüseyin AĞIR
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Prof. Dr. Zeki DOĞAN
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

Doç. Dr. F. Müge SAKAR
Dicle Üniversitesi

Doç. Dr. Özgür AKPINAR
Marmara Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Bihter KARAGÖZ
İstanbul Arel Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Engin KOÇ
Bursa Teknik Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇOBAN
Akdeniz Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ömer GÜLEÇ
Pamukkale Üniversitesi

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Ersan ÖZ
Pamukkale Üniversitesi

Prof. Dr. Hatice ERKEKOĞLU
Kayseri Üniversitesi

Prof. Dr. Şaban NAZLIOĞLU
Pamukkale Üniversitesi

Assoc. Prof. Azamat Maksudunov
Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi

Doç. Dr. Cevdet Yiğit ÖZBEK
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Assoc. Prof. Florina Oana VIRLANUTA
Dunarea de Jos University of Galati

Assoc. Prof. Seyil Najimudinova
Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi

Assoc. Prof. Thair ISLAM
Tongji University

Assoc. Prof. Anshuman Sharma
Ajman University

Assoc. Prof. Dr. Zeca Daniela Ecaterina,
Dunarea de Jos University of Galati

Bu Sayının Hakemleri

Prof. Dr. Ahmet ŞAHBAZ
Necmettin Erbakan Üniversitesi

Prof. Dr. Burhanettin ZENGİN
Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi

Prof. Dr. Cengiz KAHRAMAN
İstanbul Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Ebru AYKAN
Kayseri Üniversitesi

Prof. Dr. Fuat SEKMEN
Sakarya Üniversitesi

Prof. Dr. Kenan GÜLLÜ
Erciyes Üniversitesi

Prof. Dr. Korhan KARACAOĞLU
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Prof. Dr. Mert URAL
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof. Dr. Mustafa KISAKÜREK
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Prof. Dr. Özcan KARAHAN
Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi

Prof. Dr. Ramazan ERDEM
Süleyman Demirel Üniversitesi

Prof. Dr. Sahure Gonca TELLİ
Doğuş Üniversitesi

Prof. Dr. Selami SEZGİN
Anadolu Üniversitesi

Prof. Dr. Selim YILDIRIM
Anadolu Üniversitesi

Prof. Dr. Sevtap ÜNAL
İzmir Katip Çelebi Üniversitesi

Prof. Dr. Tayfur BAYAT
İnönü Üniversitesi

Prof. Dr. Uğur ADIGÜZEL
Necmettin Erbakan Üniversitesi

Prof. Dr. Zeki DOĞAN
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

Doç. Dr. Aşkın ÖZDAĞOĞLU
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç. Dr. Aytuğ ARSLAN
İzmir Katip Çelebi Üniversitesi

Doç. Dr. Ebru GÜNEREN
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Doç. Dr. Emre Güneşer BOZDAĞ
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Doç. Dr. Enis Baha BİÇER
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi

Doç. Dr. Gürkan ÇALMAŞUR
Erzurum Teknik Üniversitesi

Doç. Dr. MURAT AKSU
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi

Doç. Dr. Murat BAYRAM
Pamukkale Üniversitesi

Doç. Dr. Mustafa Cem OĞUZ
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

Doç. Dr. Pınar YARDIMCI
Mersin Üniversitesi

Doç. Dr. Seher TEZERGİL
Marmara Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ayhan BİLGİN
Artvin Çoruh Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ejder AYÇİN
Kocaeli Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Fatih ÇAVDAR
Trakya Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ferhat İSPIROĞLU
Giresun Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Günay ÖZCAN
Necmettin Erbakan Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇOBAN
Akdeniz Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Ozan
YILDIRIM**
Pamukkale Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Nurcan COŞKUN US
Ondokuz Mayıs Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Sena TÜRKMEN
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Şehnaz ALTUNAKAR
MERCAN**
Dicle Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Tuba ŞAHİNOĞLU
Atatürk Üniversitesi

Arş. Gör. Dr. Gönül DİNÇER
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Arş. Gör. Dr. Zübeyir ÇELİK
Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Sağlık Kurumlarındaki Yöneticilerin Stratejik Yönetim Araçları Kullanım Görüşleri <i>Opinions of The Managers in Health Institutions on The Use of Strategic Management Tools</i> Altuğ ÇAĞATAY Zekai ÖZTÜRK	1-29
Türkiye’de Enerji Tüketimi İle Finansal Gelişmişlik Ekonomik Büyüme ve Doğrudan Yabancı Yatırım Arasındaki İlişki <i>The Relationship Between Energy Consumption and Financial Development, Economic Growth and Foreign Direct Investment in Turkey</i> Mehmet DİNÇ Özlem Gül DİNÇ	30-49
Otellere İlişkin Yorum Dışı Müşteri Geri Bildirimlerinin Analizi <i>Analysis of Hotel-Related Non-Review Customer Feedbacks</i> Murat Fatih TUNA Şükrü AKDOĞAN Oğuz KAYNAR	50-81
E-Sağlık Okuryazarlığı ve Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma <i>A Research to Determine the Relationship Between E-Health Literacy and Rational Drug Use Awareness</i> Nurperihan TOSUN Haydar HOŞGÖR	82-102
Trade Policy Uncertainty and Inflation Nexus in China and Usa: Bootstrap Rolling Window Approach <i>Çin ve ABD’de Ticaret Politika Belirsizliği ve Enflasyon İlişkisi: Bootstrap Rolling Window Yaklaşımı</i> Ayşenur ŞAKALAK Türker ŞİMŞEK	103-122
Is Per Capita Real GDP Stationary in G-7 Countries? New Evidence from a Fourier Panel Unit Root Test <i>G-7 Ülkelerinde Kişi Başı Reel GSYİH Durağan Mıdır? Fourier Panel Birim Kök Testinden Yeni Kanıtlar</i> Tunahan HACİİMAMOĞLU	123-144

Doğuşta Yaşam Beklentisini Etkileyen Faktörlerin Tahmini: E-7 Ülkeleri Örneği
Estimation of Factors Affecting Life Expectancy at Birth: Example of E-7 Countries 145-167
Hacı Hayrettin TIRAŞ
Sefa ÖZBEK

Aracı Kurumların Finansal Performanslarının Vikor Yöntemi ile Değerlendirilmesi
Financial Performance of Brokerage Firms Evaluation with Vikor Method 168-192
Ali KÖSE
Kübra AKILLI

A Study to Determine the Mediating Effect of Novelty Seeking in the Effect of Consumers' Personal Values on Attitudes Towards Functional Foods
Tüketicilerin Kişisel Değerlerinin Fonksiyonel Gıdalara Yönelik Tutumlarına Etkisinde Yenilik Arayışının Aracılık Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma 193-224
Selçuk Efe KÜÇÜKKAMBAK

Muhasebede Hata ve Hilelerin Önlenmesinde Mali Hizmet Çalışanlarının Sorumluluğunun Tespitine Yönelik Bir Araştırma
A Research to Determine the Respontibility of Financial Service Employees in The Prevention of Errors and Cheats in Accounting 225-249
Onur AÇIKGÖZ
Enis Baha BİÇER

Türk Vergi Hukukunda Vergilendirme Sürecinde Yetki Unsuru ve İdarenin Takdir Yetkisi
The Element of Power in The Taxation Period in Turkish Tax Law and The Administrative Discretion 250-275
Engin HEPAKSAZ
Orçun AVCI

Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme: Orta Doğu Ülkeleri Açısından Benoit Hipotezinin Sınanması
Military Expenditures and Economic Growth: An Examination of Benoit Hypothesis for Middle Eastern 276-289
İbrahim Tuğrul ÇINAR
Yusuf ÜNSAL

Örgütsel Başarısızlığa Etkili Olan Yönetimsel Yetersizliklerin Bulanık AHP Yöntemi ile Değerlendirilmesi
Evaluation of Managerial Incompetencies that Affecting Organizational Failure Via Fuzzy AHP
Mehmet Selman KOBANOĞLU
Ercan YÜKSEKYILDIZ

290-323

The Relationship Between Determinants of Shopping Sites and Customer Trust, Purchase Intention, Satisfaction, and Repurchase
Alışveriş Siteleri Belirleyicileriyle Tüketici Güveni, Çevrimiçi Satın Alma Niyeti, Tatmin ve Yeniden Satın Alma İlişkisi
Serhat ATA
Abdulvahap BAYDAŞ
Mehmet Emin YAŞAR

324-349

Türkiye’de Seçim İttifakları: 1950-2018
Pre-Electoral Coalitions in Turkey: 1950-2018
Özhan DEMİRKOL
Aslıhan ÇOBAN BALCI

350-377

Hot Air Balloon Rides in Cappadocia: A Business Model to Stimulate the Economy
Kapadokya’da Sıcak Hava Balonu Uçuşları: Ekonomiyi Canlandırarak Bir İş Modeli
Eyup ATIOĞLU

378-393

Türkiye’de Düzey 1 Bölgelerinde Ar-Ge Faaliyetlerine Göre İnovasyon Performanslarının İncelenmesi: Malmquist Endeksi Uygulaması
Investigating the Innovation Performances of Nuts-1 Statistical Regions in Turkey with Relation to R&D Activities: Application of Malmquist Index
Mustafa ZUHAL
Nazlı SEYHAN

394-422

Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemiyle Tarım Sektörü Dış Ticaret Performans Analizi: Seçili OECD Ülkeleri
Agricultural Sector Foreign Trade Performance Analysis by The Fuzzy Analytical Hierarchy Process Method: Selected OECD Countries
Yusuf KAHREMAN
Yener ÜNAL
Emine Demet EKİNCİ HAMAMCI

423-455

Investigation of Selected Companies' Websites for Online Recruitment and Sustainability Indicators <i>Seçilmiş Firmaların Web Sitelerinin Online İşe Alım ve Sürdürülebilirlik Göstergeleri Açısından İncelenmesi</i> Hasan TUTAR Gamze AY	456-479
How Do Defaults Affect Behavior of Individual Retirement: Evidence from Ankara <i>Öntanımlı Seçenekler Bireysel Emeklilik Davranışını Nasıl Etkilemektedir: Ankara Örneği</i> Havva SERİM Fahriye ÖZTÜRK	480-503
Geri Çekilen Makale: Sanal Cemaat (Tarihsel ve Sosyolojik Gerçeklikten, Dijital Çağın Sanallığına: Cemaatin Sanallaşması) <i>Retracted Article: Virtual Community (From Historical and Sociological Reality to the Virtuality of the Digital Age: The Virtualization of the Community)</i> Saniye VATANDAŞ	504-532
Düzeltilme: Bireysel ve Toplumsal Gerçeklikten, Sosyal Medyanın Sanallığına: Bireysel ve Kolektif Kimliklerin Anlamsal ve İşlevsel Değişimi <i>Virtualization of Identity in Social Media Channels (From Individual and Social Reality to the Virtuality of Social Media: Semantic and Functional Change of Individual and Collective Identities)</i> Saniye VATANDAŞ	533-563



OPINIONS OF THE MANAGERS IN HEALTH INSTITUTIONS ON THE USE OF STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS¹

Altuğ ÇAĞATAY²
Zekai ÖZTÜRK³

Abstract

The use of strategic management tools in the health management process gives health managers the opportunity to make specific guidance and assessments. This study was carried out to reveal the perspectives of the managers, working in public and private hospitals in the provinces and districts in the Central Black Sea Region, with respect to the use of the strategic management tools. For this purpose, the study utilized the Use of Strategic Management Tools Survey, which includes “strategic management tools” and perspectives regarding these tools. The Cronbach Alpha internal consistency coefficient value was examined to determine the reliability of the expressions of participants' perspectives on the use of strategic management tools and this value was determined as 0.91. Accordingly, a total of 313 surveys were conducted in the provinces working in the hospitals (public-private) in various provinces and districts of Central Black Sea Region. As a result of the research, it was observed that the participants had a high level of agreement (mean= 3.67) with the expressions, revealing their perspectives on the use of strategic management tools. T-Test and One-Way Variance (ANOVA) Analysis test and the Hochberg's GT2 test, which is one of the Post Hoc tests, were used to analyze the data obtained from the survey.

Article History:

Date submitted:

27 May 2020

Date accepted:

2 June 2021

Jel Codes:

M12, I19, L19

Keywords:

Strategic Management, Strategic Management Tools, Healthcare Management, Strategic Health Management

Suggested Citation: Çağatay, A. & Öztürk, Z. (2021). Opinions of The Managers in Health Institutions on The Use of Strategic Management Tools. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2),1-29.

¹ This article was prepared from the PhD thesis named “A Comparative Study on the Use of Strategic Management Tools by Managers in Public and Private Hospitals” written by Altuğ Çağatay under the supervision of Prof. Dr. Zekai ÖZTÜRK.

² Asst. Prof. Dr. Tokat Gaziosmanpaşa University, Almus Vocational School, Office Services and Secretarial Department, altug.cagatay@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7067-5570

³ Prof. Dr. Ankara Hacı Bayram Veli University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Health Management, zekai.ozturk@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2569-7249



SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ¹

Altuğ ÇAĞATAY²
Zekai ÖZTÜRK³

Öz

Sağlık yönetimi uygulamalarında stratejik yönetim araçlarından faydalanılması sağlık yöneticilerine daha özellikli yönlendirme ve değerlendirmeler yapabilme imkânını vermektedir. Çalışma, Orta Karadeniz Bölgesinde yer alan iller ve bu illere bağlı ilçelerde hizmet veren kamu ve özel hastanelerde çalışan yöneticilerin stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarını ortaya koymak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla “stratejik yönetim araçları” ve bu araçlara bakış açılarını ortaya koyan önermelerin yer aldığı “Stratejik Yönetim Araçları Kullanımı Adına Görüş Anketi”nden yararlanılmıştır. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına yönelik bakış açılarını ortaya koyan ifadelerin güvenilirliğini belirlemek amacıyla Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayısı değeri incelenmiş ve bu değer 0.91 olarak tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, Orta Karadeniz Bölgesinde yer alan iller ve bu illere bağlı ilçelerde faaliyette bulunan hastanelerde (kamu-özel) yönetici olarak çalışan toplam 313 kişi üzerinde anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarını ortaya koyan ifadelere yüksek düzeyli (Ort.=3.67) bir katılım sağladıkları görülmüştür. Anket uygulaması sonucu elde edilen verilerin çözümlenmesinde, T-Testi ve Tek Yönlü Varyans (ANOVA) Analizi testi, Post Hoc testlerinden Hochberg’s GT2 testi kullanılmıştır.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

27 Mayıs 2020

Kabul Tarihi:

2 Haziran 2021

Jel Kodları:

M12, I19, L19

Anahtar Kelimeler:

Stratejik Yönetim,
Stratejik Yönetim
Araçları, Sağlık
Yönetimi, Stratejik
Sağlık Yönetimi

Önerilen Alıntı: Çağatay, A., & Öztürk, Z. (2021). Sağlık Kurumlarındaki Yöneticilerin Stratejik Yönetim Araçları Kullanım Görüşleri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 1-29.

¹ Bu çalışma Prof. Dr. Zekai ÖZTÜRK danışmanlığında Altuğ Çağatay tarafından hazırlanan “Kamu ve Özel Hastanelerdeki Yöneticilerin Stratejik Yönetim Araçları Kullanım Görüşleri Hakkında Karşılaştırmalı Bir Araştırma” adlı doktora tezinden üretilmiştir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Almus Meslek Yüksekokulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, altug.cagatay@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7067-5570

³ Prof. Dr. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, zekai.ozturk@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2569-7249

1. GİRİŞ

Strateji fikrinin oluşturulması ve benimsenmesi yöneticiler ve akademisyenler için önemli konulardır (Marcus ve diğerleri, 1995). Ancak hem akademisyenler hem de uygulamacılar, stratejik yönetim derslerinde öğretilen strateji kavram ve teorilerinin pratikte yöneticiler tarafından kullanımının nasıl olacağına ilişkin pek azının bilindiğini kabul etmektedir (Jarzabkowski & Giuliatti, 2007).

Uygulamada akademik teorilerin nasıl kullanıldığını ampirik olarak incelemek zordur, çünkü yönetim teorisinin pratikle alakası olup olmaması konusunda bir fikir birliği yoktur. Bu nedenle uygulamada kullanılan bir dizi kuramın işlevsel hale getirilmesi zordur. (Jarzabkowski & Wilson, 2006). Stratejik yönetimin akademik terimlerine aşina olmayan pratikte uygulayıcılarına, akademik kuramların ilgi kullanımı hakkında ampirik olarak sorguda bulunmak da zordur. Bu teorilerin uygunluğunu, popülerliğini ve / veya kullanılabilirliğini test etmek için yapılan liste tabanlı bir araştırma, alan çalışmalarından elde edilen bulguların şüpheli olabileceğini düşündürmektedir (Hodari, 2009:23). Bu hususlar göz önüne alındığında, strateji kavramlarının ve teorilerinin pratikte nasıl ve niçin kullanıldığını incelemenin bir yolu, strateji araçlarının nasıl ve niçin kullanıldığını ve kullanılmadığını analiz etmektir (Jarzabkowski ve Giuliatta, 2007; Jarzabkowski ve Wilson, 2006). Akademisyenler teorik kavramlarını uygulayıcılar için teori olarak yaygınlaştırmazlar, aksine farklı teknikler, modeller ve çerçeveler de dahil olmak üzere bunları araçlar olarak kullanmasını sağlarlar ve araçların kullanımlarını incelemek için daha uygun bir yol sağlayabilmek adına farklı teoriler ve kavramlar geliştirirler (Jarzabkowski ve Wilson, 2006; Morecroft, 1992).

Ticari organizasyonlarda 1960 ve 1970'li yıllar stratejik planlama için büyük bir gelişme olarak gözlemlenmektedir. General Electric gibi önde gelen şirketler sadece stratejik planlama yapmakla kalmayıp, iş dünyasının haklarını da aktif olarak teşvik ettiler. Süreç, bu firmalara işletme birimlerini yönetme konusunda daha sistematik bir yaklaşım sundu ve planlama, bütçeleme ufkunu geleneksel 12 aylık işletme döneminin ötesine uzattı. Buna ek olarak, işletme yöneticileri finansal planlamanın tek başına yeterli bir çerçeve olmadığını öğrendiler. 1980'lerde stratejik planlama kavramı stratejik yönetim kavramına doğru genişletildi. Bu evrimle işletme yöneticileri, sadece çevre dinamiğinin önemini ve kuruluşların kendilerini tamamen yeniden icat etmek zorunda kalabileceklerini değil, stratejiyi sürekli yönetmenin ve değerlendirmenin de başarının anahtarı olduğunu kabul ettiler. Bu nedenle, stratejik yönetim, karmaşık işletmeleri yönetmek için bir yaklaşım veya felsefe olarak kurulmuştur (Ginter vd. 2013:7). Büyük organizasyon yöneticilerinin bakış açılarını zenginleştirme açısından kullanacakları stratejik yönetim anlayışı artık her kurumda kendini göstermektedir. Burada önemli olan yetenek olarak baş gösteren yönetme hususu daha sonra uygulamada bilişsel ve tecrübesel yönle daha muhtaç hale gelmiştir. Çünkü piyasadaki benzer işletmeler her zaman tetikte olacağından, işi şansa bırakmak oldukça tehlikeli bir hal almasına sebep olacaktır.

Sonuç olarak, günümüzde işletmeler stratejik yönetimi bir başlık halinde ele alarak sadece geleceğin planlanmasını değil, stratejik yönetimin birçok aracını işletmeye uyarlayarak işletmeyi başarıya götürmeyi sağlamaktadırlar. Bunu yapabilmek ise stratejiyi, stratejik araçların neler olduğunu, işletme ihtiyaçlarını iyi bilmeyi ve eldeki araçları işletmeye uyarlayabilme yeteneğine sahip olmayı gerektirir. Bilinmelidir ki işletmelerde adımların birçok stratejik faktör düşünülerek atılmaması durumunda felakete neden olabilecek türden sonuçlar ortaya çıkabilir.

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

2. STRATEJİK SAĞLIK YÖNETİMİ

Organizasyon, değişim sürecindeki en önemli kritik unsur iken aynı zamanda kaynakları bir araya getirme imkanını da sağlar. Yönetim, sağlık kuruluşlarının sorumluluklarını yerine getirdikleri süreçtir. Yöneticiler, hedefleri gerçekleştirmek için kaynakları elde etmek ve birleştirmekle sorumludur. Bilimsel, ekonomik, rekabetçi, sosyal ve diğer baskılar değiştikçe, kurumun değişimle başa çıkmaya çalışacak olan kişileri hemşire ya da teknoloji uzmanları değildir; bu kişiler yöneticilerdir. Yönetim, yirminci yüzyılın başından beri toplumumuzda kuvvetli bir güç olarak ortaya çıkmış ve bu alandaki sağlık hizmetlerinin yaşamı için vazgeçilmez hale gelmiştir (Dunn, R. 2006:5). Stratejik yönetim organizasyonlar tarafından çevre ile etkileşimli bir sistem dahilinde tanımlanmaktadır. Bu etkileşim ortamında ve çevrede meydana gelen herhangi bir değişiklik durumunda organizasyonu da etkilemektedir. Bu nedenle stratejik yönetim bulunduğu çevresini çok yakından gözlemler. Bunun yanında stratejik yönetim, organizasyon kaynaklarının en etkili ve verimli bir biçimde dağıtımıyla da ilgilidir. Organizasyonun temel amaçlarını hayata geçirebilmesi için gerekli tüm argümanları ürün/pazar bir araya gelmesine uygun olarak şekillendirir ve yönlendirir (İzci, 2014). Bir organizasyon zamanla güvenilir ve istikrarlı davranırsa, bunun bir strateji olduğu söylenebilir. Strateji, organizasyonun mevcut durumundan, gelecekte istenen bir duruma geçmek için seçtiği bir araçtır (Swayne vd., 2008:12).

İşletmenin uzun dönemdeki rekabet yeteneğini ve hayat süresini arttırabilecek, bunları geliştirebilecek konular üzerinde yoğunlaşır (Ülgen ve Mirze, 2013:57). Stratejik yönetim kavramı, daha geçerli ve kalıcı stratejiler geliştirme, bu stratejileri uygulama ve ortaya çıkacak sonuçları değerlendirerek kontrole yönelik kararlar ve faaliyetlerin tamamıdır (Dinçer, 1992:22). Strateji, bir organizasyonun amacına ulaşmak için takip edeceği yoldur (Aktan, 2005:69). Strateji yönetimi kavramı, sağlık kuruluşlarında 1980'li yıllardan itibaren kullanılmaya başlanmıştır. Daha önceki yıllarda, bireysel sağlık kuruluşlarının stratejik yönetimi kullanmaları için çok az güdü söz konusuydu. Çünkü bu sağlık kuruluşları genellikle bağımsız, bağlantısız, kar amacı gütmeyen kuruluşlar olarak faaliyette bulunmaktaydılar. Gelişen zaman ile sağlık hizmetleri birçok bakımdan, en karmaşık şirketlerle aynı süreçleri ve aynı dili kullanan karmaşık bir iş haline gelmiştir. Kuşkusuz, 1980'lerin sonunda birçok sağlık kuruluşunun stratejik olarak yönetilen işletmelerden öğrenecekleri çok şey bulunmaktaydı. Sonuç olarak, hem kamu hem de özel sağlık kuruluşları tarafından benimsenen yönetim şekillerinin çoğu, başlangıçta iş sektöründe geliştirilmiştir (Ginter vd. 2013:7). İşletmelerin nasıl strateji oluşturdukları, strateji yönetiminde uzun zamandır merak konusu olduğu gibi üzerinde de tartışılmaya devam edilmektedir. Strateji üzerine yapılabilecek vurguda, yöneticilerin ortaya koydukları titiz ve rasyonel analizinin bir sonucu olduğu görüşü hakimdir. Hanry Mintzberg (2000) Strateji üzerinde aşamalara bağlı şekilde anlamlandırmanın mümkün olacağını ortaya koymuştur. Bu aşamalar; amaçlanan, gerçekleştirilmiş ve oluşan stratejidir. Amaçlanan strateji, yönetim kurulu takımı tarafından düşünülen stratejidir. Gerçekleşen strateji – gerçekleştirilen gerçek strateji- amaçlanan kısım ile kısmen ilgilidir. Gerçekleşen stratejinin öncelikli belirleyicisi Mintzberg'in deyiimi ile kendiliğinden oluşan stratejidir (Grant ve Jordan, 2012/2014:25).

Stratejik yönetim açısından yapılmış olan çalışmalar ele alınacak olursa; Spanos ve Lioukas'ın (2001) Ticari Kuruluşlar İçin Stratejik Yönetim Yapısının Önemi, Porter'ın Stratejik Konumlandırma Modeli (Porter; 1980, 1985, 1996), strateji ve pozisyon seçiminde piyasa kusurlarını ortadan kaldırmak için ortaya atılmış bir savdır. Diğerleri, Barney ve Peteraf (2003) 'ın Kaynak Tabanlı Görünüm modelidir. Burada odaklanılan strateji ile kuruluşun kaynaklarını

geliştirme ve bu kaynakları kullanmayı hedefler. Bu teoriler yaygın olsa da, özel şirketlerde kullanılan stratejik yönetim düzeyine göre, kamu kurumlarında stratejik yönetim düzeyi daha yetersiz ve çok fazla dikkate değer bulunmadığı görülmektedir. Kamu sektöründe stratejik yönetim araçları içerisinde daha çok stratejik süreçlere odaklanılmıştır (Bryson 2018:65). Ford, Wells ve Capper (2003:407)'nin yaptıkları “Yüksek Performanslı Kamu Sağlığı: Değerlendirme Ajanslarının Stratejik Yönetim Kapasiteleri” adlı çalışmasında devlet sağlık kuruluşlarının stratejik yönetim yetenekleri hakkında var olan sınırlı bilgisi nedeniyle otorite ve yürütücüler, halk sağlığını geliştirme kapasitelerini de sınırlandırmakta olduğunu vurgulamaktadır. Bu çalışmalarında iki amaç ile ele almaktadır: 1) Ajansların stratejik yönetim yeteneklerini değerlendirmek, bir öğrenme çerçevesi ile kavramsallaştırmak. 2) Değerlendirilen bu stratejik yönetim yetenekleri ile ajansların, stratejik bir yönetim yeteneği gelişim süreci boyunca ilerlediği yerleri göstermeyi amaçlamışlardır. Williams ve Duncan Lewis (2008:653) “Stratejik Yönetim Araçları ve Kamu Sektörü Yönetimi” adlı çalışmasında kamu sektörü stratejik danışmanlık projesi bağlamında, iyi kurulmuş iki stratejik yönetim aracının, değer zinciri yönetimi ve paydaş analizlerinin uygulanabilirliğini ve etkinliğini vurgulamaktadır. Çalışmada, her iki modelin de bağımsız olarak kullanıldığında, kamu sektörü kuruluşlarındaki stratejik söylemleri önemli ölçüde teşvik edip, aydınlatabilecek güçlü stratejik analitik çerçeveler olarak kullanımına gerekçe sunmaktadır.

Stratejik yönetim açısından işletme yapılarına karar verilmeden geleceğe kalabilme adına stratejiler belirlemek önemli bir husus olduğu gibi işletmenin var olması için vazgeçilmez unsurdur (Henderson, B. D. 1989). Kuruluşlar, strateji oluşturmak için nasıl önemli kararlar alır ve bunları birbirine bağlarlar? Bu önemli süreç hakkında çok az sistematik kanıtımız var (Mintzberg, 1973). Stratejik açıdan yöneticilerin var oluş temelleri; maliyetleri azaltmak, daha önce pazara ürünü sunmak, müşteri sorunlarına daha çabuk cevap verebilmek, pazar payının başka bir noktasını da yakalamaktır (Hamel, 1996). Küresel rekabet yapılarındaki değişiklik, stratejiyi zounlu kılmıştır. Kurumsal başarı, çoğu zaman bir firmanın tedarikçileri, müşterileri veya çalışanları ile olan ilişkilerinin benzersiz karakterinden türetilmesi ve ilgili piyasalara tam olarak tanımlanıp uygulanan ayırıcı özelliklere dayanan rekabet avantajından kaynaklanmaktadır (Kay, 1993). Yönetim, her zaman insan ile sosyal alan arasında bir karmaşık mekanizma içermektedir. İnsan ilişkilerinin ustalığı içinde yeterlilik gerektiren etkileşimler, ortaya çıkan çatışmaların yanı sıra bunlara çözüm bulmayı gerektirmektedir. Yönetimsel yetkinlikte stratejiler ile geleceği hedefleyen ve farklı türde geliştirme operasyonlarını kullanmaya ihtiyaç duyan sosyal ve sağlık hizmetlerinin yetkinliklerinden yararlanmayı, insan uygulamalarını yönetmeyi kapsamaktadır. Çünkü toplumda çalışma hayatı her zaman artacaktır ve bu çalışma hayatının yönetilmesi gerekmektedir. Yetkinliğe dayalı yönetim, bilgi yönetimine ilaveten, becerilerin değerlendirilmesi ve bilgi birikimi sayesinde organizasyonun hedefleri doğrultusunda gelişmesini sağlar (Sanchez ve Heene, 1997).

3. SAĞLIK KURUMLARINDA STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI

Sağlık kurum ve kuruluşlarında stratejik yönetim uygulamalarının nasıl gerçekleştirildiğine dair yöntem stratejik yönetim araçları aracılığıyla anlaşılabilen ve ortaya konulabilmektedir. Ülkede ve dünyada ortaya çıkan değişimlerin nasıl bir seyir izlediğini ve gelişimsel manada uyumsama olabilmesi, gerçekleşebilecek fırsat ve tehditleri önceden tahmin edebilmesi, örgütün ihtiyaç duyduğu yenilikleri hayata geçirebilmesi, sağlık kuruluşunun yaşamını sürdürebilmesi için gerekli olan stratejik yönetim anlayışı kapsamında hastane

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

yöneticileri bazı yöntem ve tekniklerden faydalanmaktadırlar. Sağlık yöneticilerinin stratejik kararlar vermelerine yardımcı olan bu yöntem ve teknikler stratejik yönetim araçları olarak tanımlanmaktadır (Demir ve Uğurluoğlu, 2015). Fanelli, Lanza ve Zangrandi (2017:808)'nin "İtalyan Hastanelerinde Kalite Performansının İyileştirilmesi İçin Yönetim Araçları" adlı çalışmasında sağlık kuruluşlarında Liderliğin kalite performansının iyileştirilmesinde belirleyici bir rol oynamakta olduğunu belirtmişlerdir. Araştırmada, İtalyan hastanelerinin kaliteyi iyileştirmede hem üst yönetim hem de departman / birim düzeyinde liderliği desteklemek için nasıl koşullar yarattığını inceler. Sorumluluk delegasyonu süreçlerinde yönetimin rolüne ve klinik liderliği kolaylaştırmak için uygulanan araçlara odaklanmaktadır. Diğer taraftan Kothari ve arkadaşları (2016:401)'nin "Halk Sağlığı Alanında Bilgi Yönetimi Araçlarının Uygulanmasında Süreç Değerlendirmesi" adlı çalışmasında sağlık uzmanları, etkili program planlama, uygulama ve değerlendirme için güncel ve içeriğe özgü bilgilere güvenirlere. Sağlık yöneticileri bu güncelliği stratejik yönetim aracı olan bilgi yönetimi ile sağlayabilmektedirler. Bu yolla stratejik yönetim hususunun sağlık yöneticilerince ne denli önemli olduğu çıkarımında yaptığı çalışma ile ortaya koymuştur.

Yatırımcılar 2002 yılında ortaya çıkan ekonomik kargaşanın varlığı nedeniyle yatırım ortamından geri çekilmişlerdir. Bu durumda yönetim kademesindeki kişiler büyük bir saldırı ve yoksunluk ile karşı karşıya kalmışlardır. Kurumsal yöneticilerin beklenti içerisinde oldukları yardımı bulup bulamadıkları ise merak konusu olmuştur. Bain & Company'nin 2003 Yönetim Araçları anketini uygulamaları ile birlikte, bu araçların kıdemli yöneticiler tarafından kullanım oranında önceki yıla göre artışlar gözlemlenmiştir (Rigby, 2003). Ortaya çıkan krizin yönetiminde olumsuzluklara karşı baş etmeye hazırlanmak ve ortaya çıkabilecek felaketleri en aza indirmek, yönetim sürecini kolaylaştırmıştır (Sapriel, 2003). Stratejik araçlarla ilgili araştırmalar, örgütlerde stratejik araçlar içerisinde hangisinin kullanıldığına odaklanmış olup stratejik araçların tümünün kullanım düzeyinin daha az ölçüde olduğu anlaşılmaktadır. (Prescott ve Grant, 1988; Frost, 2003; Day vd., 1990; Clark, 1997; Hussey, 1997; Rigby, 2001). Kuruluşların sadece kullandıkları araç gruplarını tanımları, kurumların stratejik karar verme süreçlerinde bir dizi çerçeve kullandıklarının kanıtı olarak görülmektedir (Gunn ve Williams, 2007). Stratejik araçlarla ilgili bilgiler genellikle belirli bir stratejik konu bağlamında sunulmaktadır. Stratejik araçlar içerisinde bir araç kullanımı, stratejik kararın tüm yönlerine değinmek yerine, genellikle görevin yalnızca bir bölümüne katkıda bulunduğu için karardır. Bunun yanı sıra, stratejik yönetim araçları, stratejik yönetim süreci içerisinde önemli bir destek rolü oynamaktadır (Frost, 2003). Stratejinin değerlendirilme şekli ile araçları nasıl ve neden kullanıldığı çeşitli düzeylerde düşünülebilir (Ogbonna ve Harris, 2000). Sektördeki araştırmacılar tarafından, stratejik diyalogu desteklemeye ilişkin stratejik araç kullanımının, önemli kullanılışlık içerdiği ortaya konulmuştur. (Webster vd., 1989; Dyson 1990; Liedtka 1998; Orndoff 2002; Worren vd., 2002).

Graves (1994) 463 şirkete yaptığı araştırmada en popüler yönetim araçlarını misyon bildirileri, müşteri anketleri, toplam kalite yönetimi (TKY) kıyaslama ve yeniden yapılanma araçları olarak belirlemiştir. Araştırma, araç popülerliği ile finansal performans arasında bir ilişki ortaya koymuştur. Graves çalışması üzerine kurulan Withrow (1990), kullanılan araçların değerini sıralamak için 500 şirket üzerinde araştırma yapmış ve benzer bir veri seti tespit etmiştir. Gillies (1995) araştırmayı yedi ülkeyi kapsayacak şekilde genişletmiştir. Misyon, müşteri memnuniyeti anketleri ve TKY'nin popüler olduğunu kanıtlayarak benzer sonuçlar elde etmiştir. Bununla birlikte, araştırma, bu araç setinin kullanımının, gelişmiş şirket performansıyla ilişkili olduğunu ortaya koymuştur (Wagner ve Paton, 2014).

Küresel ekonomide ortaya çıkan kriz neticesinde, birçok yöneticide yavaşlama ve düzensizlik baş göstermiştir. İşlerin büyümesi için içteki ve dıştaki örgüte yardımcı güçler zorluklarla baş başa kalmaktadır. Burada işletme yöneticilerinin umutlarını nispeten sabit tutarak, hızlı bir toparlanma beklentisi içerisine girmelerinin aşırı derecede iyimser bir bakış açısı olduğunu kabul etmek gerekir. Daha gerçekçi beklentilerle, yöneticiler yönetim araçlarına daha odaklanmış bir yaklaşım sergileyerek ve daha az stratejik yönetim aracı kullanarak kendi işletmelerini gelir ve kar artışını takip etme yolunda yönlendireceklerdir. Fakat stratejik yönetim araçlarının tamamını kullanmak, daha stratejik bir yöntem olacaktır. 1208 global yöneticinin katılım gösterdiği Bain&Company'nin 14. Yönetim Araçları Eğitim Anketi'nde, katılımcıların çoğunluğu ekonomik koşulların kendi endüstrileri açısından iyileştiği görüşünü ifade etmişlerdir. Ancak bu global yöneticilerin, beklenenden daha fazla yeni zorluk ile karşılaşmaları nedeniyle, güven düzeylerinin 2010'daki son anketten bu yana dramatik bir şekilde kaybolduğu görülmektedir. Sonuç olarak, ankete katılan yöneticilerin %55'inde 2013'teki hedefleri açısından kazanç sağlamaya ilişkin endişelerin var olduğu saptanmıştır. Aynı dinamik iş dünyasındaki liderler, bilgi teknolojisi, işe alma, sağlık ve vergiler, sürdürülebilirlik, fiyat indirimleri ve ürün farklılaştırması gibi yatırımları zorlayarak gelirlerini arttırmayı planlamaktadırlar. Kazanç hedeflerini karşılamak adına, küçülme ve benzeri maliyet azaltma araçlarından yararlanma, dış kaynak kullanımı, fon kullanımlarına yardımcı olabilmek gibi yönetim araçlarından yararlanılma hedeflenmektedir. Yapılan araştırma sonucunda özellikle Kuzey Amerika ve Avrupa'daki şirketler açısından böyle bir ihtiyacın olduğu kesin şekilde hissedilmektedir (Rigby ve Bilodeau, 2013). Stratejik araç kullanımlarının ise en fazla etkiye sahip olduğu alanın endüstri olduğu ortaya konulmuştur (Tassabehji ve Isherwood, 2014). Stratejik yönetim araçlarının özel sektörlerce kullanımı hep gündemde olsa bile yapılan araştırmalar göstermektedir ki devletler açısından kamu yönetiminde de kullanımı önemli bir yer edinmiştir (Williams ve Lewis, 2008).

Sağlık yönetiminde kullanılan stratejik yönetim araçları aşağıdaki gibidir.

- Stratejik Planlama,
- Misyon ve Vizyon İfadeleri,
- Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi,
- Dış kaynak kullanımı,
- Kurumsal Karne,
- Müşteri (Hasta) Bölümlenmesi,
- Temel yeterlilik,
- İttifak, Birleşme ve Devralmalar,
- Tedarik zinciri yönetimi,
- Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol,
- Büyüme Stratejisi Araçları,
- Toplam Kalite Yönetimi,
- Küçülme,
- İnsan Kaynakları,
- Kıyaslama,
- İşletme Yetenekleri,
- Senaryo ve Acil Durum Planlaması

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

4. YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Konusu

Araştırmada, kamu ve özel hastanelerdeki yöneticilerin stratejik yönetim araçları kullanım görüşleri hakkında karşılaştırmalı bir analiz yapılmıştır. Araştırma Modelinde, hastanelerdeki yöneticilerin stratejik yönetim araçları hakkındaki bilgi durumlarına, kullanım memnuniyetlerine ve son 1 ile 5 yıl içinde kullanım durumlarına ilişkin hastane türüne göre karşılaştırmalı betimsel ve ilişkisel analiz yapılmıştır.

Söz konusu analiz, hastane yöneticilerinin stratejik yönetim konusu hakkındaki bilgi görüşleri ile stratejik yönetim uygulanması, kullanılan stratejik yönetim araçları hakkındaki bilgi düzeyleri ve bunların kullanım durumları hakkında araştırma için hazır bir ölçek ele alınarak, bu ölçek geliştirilmiştir. Orta Karadeniz Bölümünde il (Tokat, Çorum, Amasya, Ordu, Samsun) ve ilçelerinde yer alan tüm özel ve kamu hastanelerine, gerekli tüm kurumlarına yapılan başvuru sonucunda alınan izinler ile uygulanmıştır. Bu araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket kullanılmıştır, anketlerin uygulanması için örneklem dahilindeki hastaneler aranmış, elektronik ortamda hazırlanan anket, link halinde hastanelere ulaştırılmış istedikleri anda bilgisayar, tablet ve telefon gibi cihazlar yardımı ile cevap verebilecekleri şekilde kendilerine sunulmuştur.

4.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmada “kamu ve özel hastanelerdeki yöneticilerin, stratejik yönetim araçları kullanım görüşlerinin ortaya konulması ve hastane türüne göre yöneticilerin stratejik yönetim eğitimi alıp almama durumu ile stratejik yönetim aracı kullanımlarının karşılaştırılması” amaçlanmıştır.

Bu amaç doğrultusunda ülkemiz Orta Karadeniz Bölümünde ki illerde (Samsun, Ordu, Tokat, Amasya, Çorum) faaliyet gösteren kamu ve özel 2. ve 3. basamak hastane yöneticilerinin işletme içerisindeki organizasyonu yönetmesi sırasında, model olarak belirlenen stratejik yönetimin 17 aracı ile bu araçların bilgi, kullanım ve memnuniyet durumlarına ilişkin sorgulamada bulunulmuştur.

Araştırmanın içeriği ile Ulusal ve Uluslararası yapılmış olan çalışmalar incelendiğinde sağlık kurumları yöneticilerinin stratejik yönetim ve stratejik yönetim araçları konusu ile alakalı çok sınırlı sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Yapılan bu çalışmaların örneklem itibarıyla dar oluşu sebebiyle bu çalışmanın daha geniş yelpaze de yapılarak literatüre kazandırılmak istenmiştir.

4.3. Araştırmanın Evren ve Örnekleme

Çalışmada örneklem olarak Ülkemiz Orta Karadeniz Bölümü içerisinde yer alan Sağlık İl Müdürlüğüne bağlı tüm özel ve kamu hastaneleri oluşturmaktadır. Benzer bir çalışmanın, daha önce bu bölge ve bölümde uygulandığına dair yapılan incelemelerde rastlanılmadığından, bu bölüm örneklem olarak seçilmiştir.

Araştırmanın hedef kitlesi kamu ve özel hastanelerde hizmet veren hastane yöneticileri oluşturmaktadır.

Tablo 1: Örneklem İçerisinde Yer Alan Hastanelerdeki Yöneticilerin Sayısı

İl	İl Sağlık Müdürlüğüne Bağlı Kamu Hastaneleri	Üniversite Hastaneleri	Özel Hastaneler
Amasya	29	0	0
Samsun	108	15	58
Çorum	55	0	13
Ordu	85	0	23
Tokat	69	15	8
Toplam	346	30	102

Kamu ve özel hastanelerde çalışan yönetici sayısı toplamda 478'dir. Bu araştırmada, evrenin tamamına ulaşılmak istendiğinden örnekleme yoluna gidilmemiştir. Sonuç olarak 313 yöneticiden anket yolu ile geri dönüşler sağlanmıştır.

4.4.Araştırmanın Bulguları ve Değerlendirmesi

H₁: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile hastane türü değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₂: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile eğitim durumu değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₃: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile unvan değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₄: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile hastanedeki çalışma süresi değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 2: Cronbach's Alpha Katsayısı İçin Güvenilirlik Düzeyleri

<i>Cronbach's Alpha katsayısı için güvenilirlik düzeyleri</i>	
Cronbach's Alpha	Madde Sayısı
0,91	20

**SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI
KULLANIM GÖRÜŞLERİ**

Tablo 2’den de görüldüğü üzere, yapılan çözümleme sonucunda anket uygulamasının 0.91’lik düzeyde güvenilirliğe sahip olduğu görülmüştür. Bu oran, Kalaycı’ya göre anket sorularının “çok iyi düzeyde güvenilir” olduğunu göstermektedir (Kalaycı, 2005: 405).

Araştırmada demografik faktörler olarak; “hastane türü, cinsiyet, yaş, eğitim durumu, unvan, toplam çalışma süresi, hastanedeki çalışma süresi, stratejik yönetim eğitimi alma durumu, hastanenin bulunduğu çevredeki rekabet durumu ve hastanenin bulunduğu çevrede başka hastanelerin varlığı” olarak belirlenmiştir. Aşağıda katılımcıların söz konusu özelliklerine ilişkin frekans dağılımlarına yer verilmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Demografik Özellikler Dağılımı

Cinsiyet	(N)	(%)
Erkek	222	70,9
Kadın	91	29,1
Toplam	313	100,0
Yaş	(N)	(%)
30 yaş ve altı	31	9,9
31-35 yaş	51	16,3
36-40 yaş	62	19,8
41-45 yaş	83	26,5
46-50 yaş	37	11,8
51 yaş ve üstü	49	15,7
Toplam	313	100,0
Eğitim Durumu	(N)	(%)
Doktora	8	2,6
Tıpta Uzmanlık	67	21,4
Tıp Fakültesi	35	11,2
Yüksek Lisans	52	16,6
Fakülte - Yüksekokul (4 Yıllık)	127	40,6
Ön Lisans	22	7,0
Lise	2	,6
Toplam	313	100,0
Hastane Türü	(N)	(%)
Özel Hastane	89	28,4
Genel Devlet Hastanesi	184	58,8
Üniversite Hastanesi	24	7,7
Eğitim ve Araştırma Hastanesi	16	5,1
Toplam	313	100,0
Hastanedeki Görev	(N)	(%)
Başhemşire Yardımcısı	3	1,0
Başhemşire	20	6,4
Müdür Yardımcısı	87	27,8
Müdür veya Genel Müdür	81	25,9
Başhekim Yardımcısı	61	19,5
Başhekim	61	19,5
Toplam	313	100,0
Toplam Çalışma Yılı	(N)	(%)

1-5 yıl	43	13,7
6-10 yıl	48	15,3
11-15 yıl	53	16,9
16-20 yıl	53	16,9
21 yıl ve üzeri	116	37,1
Toplam	313	100,0
Hastanedeki Çalışma Yılı		
	(N)	(%)
1-5 yıl	133	42,5
6-10 yıl	76	24,3
11-15 yıl	63	20,1
16-20 yıl	12	3,8
21 yıl ve üzeri	29	9,3
Toplam	313	100,0
Stratejik Yönetim Eğitimi		
	(N)	(%)
Aldınız mı?		
Evet	129	41,2
Hayır	184	58,8
Toplam	313	100,0
Hastane Çevresindeki		
	(N)	(%)
Rekabet Durumu		
Rekabet Vardır	194	62,0
Rekabet Yoktur	119	38,0
Toplam	313	100,0

Tablo 3. Katılımcıların demografik özellikler dağılımı devamı

Çevrede Faaliyette Bulunan		
Başka Hastane/Hastaneler		
	(N)	(%)
Var Mı?		
Yok	121	38,7
Bir hastane daha var	42	13,4
İki hastane var	49	15,7
Üç ve daha fazla hastane var	101	32,3
Toplam	313	100,0

4.5.Araştırmaya Ait Hipotezlerin Test Edilmesi

H₁: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile hastane türü değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 4: Hastane Türü Değişkenine Göre Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarında Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Hastane Türü	N	Ort.	S	F	t	p
Özel Hastane	89	3.64	.900	9.296	-.534	0.65
Kamu Hastanesi	224	3.69	.615			

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

Tablo 4’te, katılımcıların gruplandıkları Hastane Türü değişkenine göre Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açıları karşılaştırıldığında, özel hastanelerde çalışan yöneticilerde 3.64 iken, kamu hastanelerinde çalışan yöneticilerde 3.69’dur. Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarının anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Hastane Türü değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmamıştır ($F=9.296$, $p=0.65$).

H₂: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile eğitim durumu değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 5: Eğitim Durumu Değişkenine Göre Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarında Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan ANOVA Sonuçları

	N	Ort.	S	F	df	p
Lise	2	3.55	.000	3.830	Gruplararası: 6 Grupiçi: 306	.00
Doktora	8	3.43	.960			
Ön Lisans	22	3.61	1.150			
Yüksek Lisans	52	3.89	.488			
4 Yıllık Fakülte veya Yüksekokul	127	3.78	.751			
Tıpta Uzmanlık	67	3.36	.546			
6 Yıllık Fakülte	35	3.67	.474			
Toplam	313	3.67	.706			

Tablo 5’te katılımcıların gruplandıkları Eğitim Durumu değişkenine göre stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları karşılaştırıldığında, lise mezunu yöneticilerde 3.55; doktora mezunu yöneticilerde 3.43; ön lisans mezunu yöneticilerde 3.61; yüksek lisans mezunu yöneticilerde 3.89; 4 yıllık fakülte veya yüksekokul mezunu yöneticilerde 3.78; tıpta uzmanlık bitiren yöneticilerde 3.36 ve 6 yıllık fakülte bitiren yöneticilerde 3.67’dir. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıların anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacıyla ANOVA analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Eğitim Durumu değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($F=3.830$, $p=0.00$). Ortaya çıkan bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu tespit edilmesi için Post Hoc testlerinden biri olan Hochberg’s GT2 testi kullanılmış olup aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 6: Eğitim Durumuna Göre Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarının Hochberg's GT2 Testi Karşılaştırma Sonuçları

Eğitim Durumu	Sınıf Değişkenleri	Ortalamalar Farkı	P değeri
<i>Tıpta Uzmanlık</i>	Yüksek Lisans	0.527	0.00
	4 Yıllık Fakülte Veya Yüksekokul	0.414	0.00

Eğitim Durumu değişkenine göre, katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları Hochberg's GT2 test sonuçları incelendiğinde, tıpta uzmanlık bölüm mezunları ile yüksek lisans ve 4 yıllık fakülte veya yüksekokul mezunu olanların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları arasında anlamlı fark olduğu görülmüştür.

Bu durum, yüksek lisans ve 4 yıllık fakülte veya yüksekokul mezunu grubunda yer alan katılımcıların Tıpta Uzmanlık grubunda yer alan katılımcılara göre daha fazla stratejik yönetimi aracı kullandıklarını ortaya koymaktadır.

H₃: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile unvan değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 7: Unvan Değişkenine Göre Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarında Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan ANOVA Sonuçları

	N	Ort.	S	F	df	p
Başhemşire Yardımcısı	3	3.75	.132	4.094	Gruplararası: 5 Grupiçi: 307	.00
Başhemşire	20	3.88	.786			
Müdür Yardımcısı	87	3.67	.856			
Müdür veya Genel Müdür	81	3.90	.637			
Başhekim yardımcısı	61	3.45	.559			
Başhekim	61	3.52	.575			
Toplam	313	3.67	.706			

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

Tablo 7’de katılımcıların gruplandıkları Unvan değişkenine göre stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları karşılaştırıldığında, başhemşire yardımcılarında 3.75; başhemşirelerde 3.88; müdür yardımcılarında 3.67; müdür veya genel müdürlerde 3.90; başhekim yardımcılarında 3.45 ve başhekimlerde 3.52’dir. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla ANOVA analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Unvan değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($F=4.094$, $p=0.00$). Buna göre müdür veya genel müdürlerin stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının diğer unvan gruplarına kıyasla daha yüksek olduğu ifade edilebilir.

Ortaya çıkan bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunun tespit edilmesi için Post Hoc testlerinden biri olan Hochberg’s GT2 testi kullanılmış olup aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 8: Unvana Göre Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarının Hochberg’s GT2 Testi Karşılaştırma Sonuçları

Unvan	Sınıf Değişkenleri	Ortalamalar Farkı	P değeri
Müdür veya Genel Müdür	Başhekim Yardımcısı	,456	0.00
	Başhekim	,383	0.02

Unvan değişkenine göre, katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının Hochberg’s GT2 test sonuçları incelendiğinde, müdür veya genel müdürlerin stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile başhekim ve başhekim yardımcılarının stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları arasında anlamlı fark olduğu görülmüştür.

Bu durum, müdür veya genel müdürlerin başhekim ve başhekim yardımcılara göre daha fazla stratejik yönetimi aracı kullandıklarını ortaya koymaktadır.

H₄: Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile hastanedeki çalışma süresi değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 9: Hastanedeki Çalışma Süresi Değişkenine Göre Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarında Anlamlı Bir Farkın Olup Olmadığını Belirlemek İçin Yapılan ANOVA Sonuçları

	N	Ort.	S	F	df	p
1-5 yıl	133	3.53	.760			

6-10 yıl	76	3.65	.661	4.521	Gruplararası: 4 Grupiçi: 308	.00
11-15 yıl	63	3.92	.530			
16-20 yıl	12	3.56	1.216			
21 yıl ve üzeri	29	3.92	.387			
Toplam	313	3.67	.706			

Tablo 9’da katılımcıların gruplandıkları Hastanedeki çalışma süresi değişkenine göre stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları karşılaştırıldığında, 1-5 yıllık toplam çalışma süresi olanlarda 3.53; 6-10 yıllık toplam çalışma süresine sahip olanlarda 3.65; 11-15 yıllık toplam çalışma süresine sahip olanlarda 3.92; 16-20 yıllık çalışma süresine sahip olanlarda 3.56 ve 21 yıl ve üzeri yıllık çalışma süresine sahip olanlarda 3.92’dir. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla ANOVA analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Hastanedeki çalışma süresi değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($F=4.521$, $p=0.00$). Buna göre 11-15 yıl toplam çalışma süresine sahip olanların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının diğer çalışma süresine sahip olan gruplara kıyasla daha yüksek olduğu ifade edilebilir.

Ortaya çıkan bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunun tespit edilmesi için Post Hoc testlerinden biri olan Hochberg’s GT2 testi kullanılmış olup aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 10: Hastanedeki Çalışma Süresine Göre Katılımcıların Stratejik Yönetim Araçları Kullanımına İlişkin Bakış Açılarının Hochberg’s GT2 Testi Karşılaştırma Sonuçları

Hastanedeki Çalışma Süresi	Sınıf Değişkenleri	Ortalamalar Farkı	P değeri
1-5 yıl	11-15 yıl	0.392	0.00

Hastanedeki Çalışma Süresi değişkenine göre, katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının Hochberg’s GT2 test sonuçları incelendiğinde, 1-5 yıllık hastane çalışma süresine sahip olanların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile 11-15 yıl hastane çalışma süresine sahip olanların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları arasında fark olduğu görülmüştür.

Bu durum, 11-15 yıl çalışma süresine sahip olanların 1-5 yıl çalışma süresine sahip olanlara göre daha fazla stratejik yönetimi aracı kullandıklarını ortaya koymaktadır.

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

Araştırmaya Katılan Kişilerin Hastane Türüne Göre Stratejik Araç Bilgi Durumu Sonuçları:

- Hastane türüne göre stratejik yönetim araçları bilgi düzeyleri açısından incelendiğinde aşağıdaki durum ortaya çıkmaktadır.

Tablo 11: Hastane Türü Değişkeninde Özel Hastane ve Kamu Hastanesi Yöneticilerinin Stratejik Yönetim Araç Bilgi Durum Sıralaması ve Yüzdesi

	Özel	Kamu
Misyon ve Vizyon İfadeleri	91,00%	83,90%
Stratejik Planlama	84,30%	72,80%
Toplam Kalite Yönetimi	82,00%	87,90%
Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi	80,90%	70,10%
Müşteri (Hasta) Bölümlemesi	79,80%	63,40%
Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol	75,30%	79,90%
İnsan Kaynakları	74,20%	74,60%
Kıyaslama	73,00%	65,20%
Temel yeterlilik	69,70%	74,60%
Tedarik zinciri yönetimi	69,70%	71,40%
Senaryo ve Acil Durum Planlaması	68,50%	85,30%
İşletme Yetenekleri	66,30%	61,60%
Kurumsal Karne	64,00%	85,70%
Dış kaynak kullanımı	61,80%	60,70%
Küçülme	59,60%	48,20%
Büyüme Stratejisi Araçları	58,40%	58,00%
İttifak, Birleşme ve Devralmalar	52,80%	50,40%

Yukarıdaki çizelgeye göre; hastane türü değişkeni ile stratejik yönetim aracı bilgi düzeyleri bağlamında yöneltilen sorulara alınan özel hastane ve kamu hastanesi araç bilgi durum yüzdelerini içermektedir. Bu durumda özel hastanede çalışan yöneticilerin stratejik yönetim aracı bilgi düzeyinde en iyi oldukları ilk 5 araç sırasıyla; %91 ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, %84,30

ile Stratejik Planlama, %82,00 ile Toplam Kalite Yönetimi, %80,90 ile Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi, %79,80 Müşteri (Hasta) Bölümlemesi olduğu ortaya çıkmıştır. Kamu hastanesinde ise, kamu hastanelerinde çalışan yöneticilerin stratejik yönetim aracı bilgi düzeyinde en iyi oldukları ilk 5 araç sırasıyla; %87,90 ile Toplam Kalite Yönetimi, %85,70 ile Kurumsal Karne, %85,30 ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması, %83,90 ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, %79,90 ile Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol olduğu ortaya çıkmıştır.

- Hastane türüne göre stratejik yönetim araçları kullanım memnuniyetleri düzeyleri açısından incelendiğinde aşağıdaki durum ortaya çıkmaktadır.

Tablo 12: Hastane Türü Değişkeninde Kamu Hastanesi Yöneticilerinin Stratejik Yönetim Araç Kullanım Memnuniyetleri Sıralaması ve Yüzdesi

	Kamu	Özel
Misyon ve Vizyon İfadeleri	76,40%	76,40%
Senaryo ve Acil Durum Planlaması	72,80%	76,40%
Toplam Kalite Yönetimi	72,40%	77,50%
Stratejik Planlama	70,10%	75,20%
Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol	68,70%	69,60%
Temel yeterlilik	67,00%	64,10%
Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi	65,60%	72,00%
Kurumsal Karne	65,20%	64,00%
İnsan Kaynakları	64,70%	67,50%
Tedarik zinciri yönetimi	63,00%	63,40%
İşletme Yetenekleri	62,90%	65,20%
Büyüme Stratejisi Araçları	60,30%	66,30%
Müşteri (Hasta) Bölümlemesi	58,40%	68,60%
Dış kaynak kullanımı	53,60%	70,80%
Kıyaslama	52,30%	58,40%
İttifak, Birleşme ve Devralmalar	42,80%	48,30%
Küçülme	40,20%	45,80%

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

Yukarıdaki çizelgeye göre; hastane türü değişkeni ile stratejik yönetim aracı kullanım memnuniyet düzeyleri bağlamında yöneltilen sorulara alınan kamu hastanesi araç kullanım memnuniyet durum yüzdelerini içermektedir. Kamu hastanelerde çalışan yöneticilerin özel hastaneye göre karşılaştırmalı stratejik yönetim araç kullanım memnuniyet düzeylerinden en fazla bilgi sahibi olunan araçtan en az bilgi sahibi olunan araca doğru sıralama yapılmıştır. Bu durumda kamu hastanesinde çalışan yöneticilerin stratejik yönetim aracı kullanım memnuniyet düzeyinde en yüksek oldukları ilk 5 araç sırasıyla; %76,40 ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, %72,80 ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması, %72,40 Toplam Kalite Yönetimi, %70,10 ile Stratejik Planlama, %68,70 ile Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol olduğu ortaya çıkmıştır. Özel hastanelerde ise, çalışan yöneticilerin kamu hastanesine göre karşılaştırmalı stratejik yönetim araç kullanım memnuniyet düzeylerinden en fazla bilgi sahibi olunan araçtan en az bilgi sahibi olunan araca doğru sıralama yapılmıştır. Bu durumda özel hastanede çalışan yöneticilerin stratejik yönetim aracı kullanım memnuniyet düzeyinde en yüksek oldukları ilk 5 araç sırasıyla; %77,50 ile Toplam Kalite Yönetimi, %76,40 ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, %76,40 ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması, %75,20 ile Stratejik Planlama, %72,00 ile Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi olarak ortaya çıkmıştır.

- Her iki hastane türünde birleşik olarak stratejik yönetim araçlarını son 5 yıl içerisinde kullanım durumları açısından incelendiğinde aşağıdaki durum ortaya çıkmaktadır.

Tablo 13: Her İki Hastane Türünde Birleşik Olarak Hastane Yöneticilerinin Stratejik Yönetim Araçlarını Son 5 Yıl İçerisinde Kullanım Sıralaması ve Yüzdesi

	Evet	Hayır
Toplam Kalite Yönetimi	80,2%	19,8%
Misyon ve Vizyon İfadeleri	76,7%	23,3%
Senaryo ve Acil Durum Planlaması	76,4%	23,6%
Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol	74,4%	25,6%
Kurumsal Karne	70,00%	30,00%
Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi	64,9%	35,1%
Stratejik Planlama	62,9%	37,1%
Tedarik zinciri yönetimi	61,7%	38,3%
Müşteri (Hasta) Bölümlemesi	54,00%	46,00%
Temel yeterlilik	54,00%	46,00%
Kıyaslama	53,7%	46,3%

İşletme Yetenekleri	52,1%	47,9%
Dış kaynak kullanımı	47,00%	53,00%
Büyüme Stratejisi Araçları	42,5%	57,5%
İttifak, Birleşme ve Devralmalar	33,5%	66,5%
Küçülme	21,4%	78,6%
İnsan Kaynakları	21,4%	78,6%

Yukarıdaki çizelgeye göre; özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçlarını son 5 yıl içerisinde kullanım durumlarının sonuçlarını içermektedir. Verilere göre hastanelerde kullanılan en fazla 5 araç; %80,2 ile Toplam Kalite Yönetimi, %76,7 Misyon ve Vizyon İfadeleri, %76,4 ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması, %74,4 ile Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol, %70,00 ile Kurumsal Karne olduğu ortaya çıkmıştır.

- Özel ve kamu hastanelerinin hastane türüne göre stratejik yönetim araçlarını son 5 yıl içerisinde kullanım durumları açısından incelendiğinde aşağıdaki durum ortaya çıkmaktadır.

Tablo 14: Hastane Türü Değişkeninde Özel Hastane ve Kamu Hastanesi Yöneticilerinin Stratejik Yönetim Araçlarını Son 5 Yıl İçerisinde Kullanım Sıralaması ve Yüzdesi

	Özel	Kamu
Misyon ve Vizyon İfadeleri	83,1%	74,1%
Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol	77,5%	73,2%
Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi	76,4%	60,3%
Senaryo ve Acil Durum Planlaması	75,3%	76,8%
Toplam Kalite Yönetimi	73,0%	83,0%
Stratejik Planlama	69,7%	60,3%
Müşteri (Hasta) Bölümlemesi	65,2%	49,6%
İnsan Kaynakları	65,2%	61,6%
Kıyaslama	59,6%	51,3%
Kurumsal Karne	56,2%	75,4%
Temel Yeterlilik	56,2%	49,1%

**SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI
KULLANIM GÖRÜŞLERİ**

Tedarik Zinciri Yönetimi	55,1%	64,3%
Dış Kaynak Kullanımı	53,9%	44,2%
İşletme Yetenekleri	53,9%	51,3%
İttifak, Birleşme ve Devralmalar	49,4%	27,2%
Büyüme Stratejisi Araçları	49,4%	39,7%
Küçülme	24,7%	20,1%

Yukarıdaki çizelgeye göre; hastane türü değişkeni ile stratejik yönetim araçlarını son 5 yıl içerisinde kullanım durumları bağlamında yöneltilen sorulara alınan özel hastane araç kullanım durum yüzdelerini içermektedir. Özel hastanelerde çalışan yöneticilerin kamu hastanesine göre karşılaştırmalı stratejik yönetim araçlarını son 5 yıl kullanım durumlarından en fazla kullanılan araçtan en az kullanılan araca doğru sıralama yapılmıştır. Bu durumda **özel** hastanede çalışan yöneticilerin stratejik yönetim aracı son 5 yıl kullanım durumlarında en yüksek kullandıkları ilk 5 araç sırasıyla; 83,1% ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, 77,5% ile Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol, 76,4% ile Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi, 75,3% ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması ve 73,0% ile Toplam Kalite Yönetimi olarak ortaya çıkmıştır. Kamu hastanesinde ise, çalışan yöneticilerin stratejik yönetim aracı son 5 yıl kullanım durumlarında en yüksek kullandıkları ilk 5 araç sırasıyla; 83,0% ile Toplam Kalite Yönetimi, 76,8% ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması, 75,4% ile Kurumsal Karne, 74,1% ile Misyon ve Vizyon İfadeleri ve 73,2% ile Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol olarak ortaya çıkmıştır.

- Özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçları son 1 yıl içerisinde kullanım durumları açısından incelendiğinde aşağıdaki durum ortaya çıkmaktadır.

Tablo 15: Hastane Yöneticilerinin Stratejik Yönetim Araçlarını Son 1 Yıl İçerisinde Kullanım Sıralaması ve Yüzdesi

	Etkin Olarak Kullanıldı	Hiç Kullanılmadı	Sınırlı Olarak Kullanıldı
Toplam Kalite Yönetimi	44,10%	23,30%	32,60%
Senaryo ve Acil Durum Planlaması	39,30%	23,30%	37,40%
Misyon ve Vizyon İfadeleri	36,10%	28,40%	35,50%
Kurumsal Karne	34,20%	33,90%	31,90%
Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol	33,90%	31,90%	34,20%

İnsan Kaynakları	29,40%	38,30%	32,30%
Kurumsal Yönetişim ve Müşteri ilişkileri yönetimi	29,40%	34,80%	35,80%
Tedarik zinciri yönetimi	28,40%	35,50%	36,10%
İşletme Yetenekleri	28,10%	36,70%	35,10%
Müşteri (Hasta) Bölümlemesi	27,50%	35,10%	37,40%
Büyüme Stratejisi Araçları	24,30%	43,50%	32,30%
Stratejik Planlama	24,30%	29,70%	46,00%
Temel yeterlilik	24,00%	35,10%	40,90%
Kıyaslama	19,20%	42,20%	38,70%
Dış kaynak kullanımı	17,90%	37,10%	45,00%
İttifak, Birleşme ve Devralmalar	12,80%	52,10%	35,10%
Küçülme	7,00%	59,70%	33,20%

Yukarıdaki çizelgeye göre; özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçlarını son 1 yıl içerisinde kullanım durumlarının sonuçlarını içermektedir. Alınan verilere göre hastanelerde etkin olarak kullanılan 5 araç; %44,10 ile Toplam Kalite Yönetimi, %39,30 ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması, %36,10 ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, %34,20 ile Kurumsal Karne ve %33,90 ile Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol olduğu ortaya çıkmıştır.

Özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçlarını son 1 yıl içerisinde sınırlı olarak kullanımda olan ilk 5 araca bakacak olursak; %46,00 ile Stratejik Planlama, %45,00 ile Dış kaynak kullanımı, %40,90 ile Temel yeterlilik (Core Competencies), %38,70 ile Kıyaslama ve %37,40 ile Senaryo ve Acil Durum Planlaması olduğu ortaya çıkmıştır.

Özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçlarını son 1 yıl içerisinde hiç kullanılmayan ilk 5 araca bakacak olursak; % 59,70 ile Küçülme, % 52,10 ile İttifak, Birleşme ve Devralmalar, % 43,50 ile Büyüme Stratejisi Araçları, % 42,20 ile Kıyaslama ve % 38,30 İnsan Kaynakları olduğu ortaya çıkmıştır.

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

5. SONUÇ

Stratejik yönetim, geleceği bugünden yakalama yeteneğidir. Bu yeteneği geliştirirken usa dayalı bilimsel ölçütler ile farklılıklara dayalı bir yöntem kullanılmalıdır. Aynı zamanda strateji, örgüt geleceğe koşarken yaşanan an içerisinde gelişimin resmedilmesidir. Global dünyanın etki boyutunun çok daha keskin yaşandığı günümüzde ise meydana gelecek yapısal veya yönetsel yeni keşifler, sürekli dalgalanmalara neden olmaktadır. Ortaya çıkacak muhtemel yönetsel, fikirsel, yönetsel veya araçsal keşiflerin sahibi olmak ise asıl farklılığı ortaya çıkarmaktır ki bu da örgütün varlığını korumak anlamına gelmektedir. Bunu da gerçekleştirecek yegâne yöntem stratejik yönetimdir. Sağlık kurumları özelinde sağlık yöneticilerinin kurumsal kimlikleri ile birlikte deformasyona, erozyona uğramadan varlıklarını devam ettirebilmeleri için stratejik yönetim kavramını içselleştirmeleri gerekmektedir.

Sağlık kurum ve kuruluşlarının gelişen dünya düzeninde geleceğe kalabilmeleri stratejiler hakkında farkındalık gerekmektedir. Sağlık organizasyonun varlığını tehdit edecek tüm mekanizmalara karşı bir yöntem geliştirmesi gerekmektedir. Bu yöntemin adı stratejik yönetimdir. Stratejik yönetimi anlaşılır bir forma dönüştürmek için ise araç ve tekniklere ihtiyaç vardır. Stratejik yönetim araçları sayesinde adeta bir ölçü birimi kullanırcasına mevcut durumu ölçüp nedensel ve oluşumsal tüm yapıları ortaya koyabilmekte ve konu başlığı açısından da kendine has bir cevabı barındırmaktadır. Stratejik yönetim araçları içerisindeki bir araç kullanımı ile stratejik kararın tüm yönlerine değinmeyip, özellikle ilgili yöntem ve görev açısından değerlendirildiği için kararlı bir yapıyı barındırır. Bu cevaplar kararlı bir mekanizmayı ifade ederek önemli bir destek yapısını da içermektedir. Sağlık kurumları varlıklarını devam ettirmek ve mevcut durumlarını anlamlandırmak için stratejik yönetim araçlarını kullanmaları gerekmektedir.

Hastane Türü değişkenine göre stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının kamu hastanelerinde çalışan yöneticilerde daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Hastane Türü değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmamıştır ($F=9.296$, $p=0.65$).

Eğitim Durumu değişkenine göre stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının yüksek lisans mezunu yöneticilerde daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla ANOVA analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Eğitim Durumu değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($F=3.830$, $p=0.00$). Ortaya çıkan bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunun tespit edilmesi için yapılan Hochberg's GT2 test sonuçlarında; tıpta uzmanlık bölüm mezunları ile yüksek lisans ve 4 yıllık fakülte veya yükseköğretim mezunu olanların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları arasında fark olduğu görülmüştür.

Unvan değişkenine göre stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının müdür veya genel müdürlerde daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla ANOVA analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Unvan değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($F=4.094$, $p=0.00$). Ortaya çıkan bu farklılığın

hangi gruplar arasında olduğunun tespit edilmesi için yapılan Hochberg's GT2 test sonuçlarında; müdür veya genel müdürlerin stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile başhekim ve başhekim yardımcılarının stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları arasında fark olduğu görülmüştür.

Hastanedeki çalışma süresi değişkenine göre stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının 11-15 yıllık ve 16-20 yıllık çalışma süresine sahip olanlarda daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Katılımcıların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açılarının anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacıyla ANOVA analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Hastanedeki çalışma süresi değişkenine göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($F=4.521$, $p=0.00$). Ortaya çıkan bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunun tespit edilmesi için yapılan Hochberg's GT2 test sonuçlarında; 1-5 yıllık hastane çalışma süresine sahip olanların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları ile 21 yıl ve üzeri hastane çalışma süresine sahip olanların stratejik yönetim araçları kullanımına ilişkin bakış açıları arasında fark olduğu görülmüştür.

Özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçlarındaki bilgi düzey benzerlikleri incelendiğinde, her iki hastane türünde de Toplam Kalite Yönetimi ile Misyon ve Vizyon İfadeleri araçları hastane yöneticilerince en fazla bilinen stratejik yönetim aracı olduğu ortaya çıkmıştır. Bunun yanında Dış kaynak kullanımı, Büyüme Stratejisi Araçları, İttifak, Birleşme ve Devralmalar ve Küçülme stratejik yönetim araçları her iki hastane türünde de en az bilinen araç olduğu ortaya çıkmış ve büyük benzerlik göstermiştir. Diğer yandan Biçer (2018:423) yaptığı araştırmada da benzer sonuçlar ortaya çıkmıştır. Örneklem olarak farklı olan bu çalışmanın benzer ifadeler ortaya koyması hastanelerdeki çalışan yöneticilerin hemen hemen aynı bilgi düzeyleri barındırdıkları anlaşılmaktadır. Özellikle tıp kökenli sağlık çalışanlarının yönetimde olduğu birimlerde aşına oldukları ve sürekli karşılımlarına çıkan stratejik araçlarla alakalı bilgi sahibi oldukları görülürken diğer taraftan daha derinlemesine eğitsel bir bilgiyi gerektiren araçlarla alakalı bilgi sahibi olmadıkları görülmektedir. Bu durumda stratejik araç bilme boyutunda, bu araçları kullandıklarının farkında oldukları kadar araçlar hakkında bilgi sahibi olduklarını ortay koymaktadır. Yani kullandığı fark etmediği aracı anlamlandıramıyor ve dolayısıyla bilmediğini ifade ediyor. Bu durumun en büyük nedeni olarak da eğitsel manada yönetim bilimine yeterince hakim olmadıkları ortaya çıkmaktadır. Sorular içerisinde "Stratejik Yönetim Eğitimi Aldınız mı?" sorusuna %58,8 oranında hayır cevabını vermeleri bu durumu desteklemekte ve açıklamaktadır.

Özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçlarındaki kullanım memnuniyet düzey benzerlikleri incelendiğinde, her iki hastane türünde de Toplam Kalite Yönetimi ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, Senaryo ve Acil Durum Planlaması ve Stratejik Planlama araçları hastane yöneticilerince en fazla kullanımından memnuniyet duydukları stratejik yönetim araçları olduğu ortaya çıkmıştır. Bunun yanında, Kıyaslama, İttifak, Birleşme ve Devralmalar ve Küçülme stratejik yönetim araçları kullanım memnuniyetleri her iki hastane türünde de en az memnun olunan araçlar olduğu ortaya çıkmış ve her iki memnun ve memnun olmama durumunda büyük benzerlik göstermiştir.

Özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçlarındaki son 5 yıl içerisinde kullanım durumları benzerlikleri incelendiğinde, her iki hastane türünde de; Misyon ve Vizyon İfadeleri, Senaryo ve Acil Durum Planlaması, Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol, Senaryo ve Acil Durum Planlaması ve Toplam Kalite Yönetimi stratejik araçlarının en fazla kullanılan araç türleri

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

olduğu belirlenmiştir. Bunun yanında, Küçülme, İttifak, Birleşme ve Devralmalar, Dış Kaynak Kullanımı, Büyüme Stratejisi Araçları en az kullanılan araç türleri olduğu belirlenmiştir.

Özel ve kamu hastanelerinin stratejik yönetim araçları kullanımlarındaki son 1 yıl ile 5 yıl aralığına bakıldığında her iki zaman diliminde de kullanılan araçların Toplam Kalite Yönetimi, Senaryo ve Acil Durum Planlaması, Misyon ve Vizyon İfadeleri, Kurumsal Karne ve Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol olduğu ortaya çıkmıştır. Bu da gösteriyor ki hastane yöneticileri geçmişte kullandığı araçları bugün de aynı kararlılıkla kullandıkları ortaya çıkmıştır.

Stratejik yönetim araçları kullanımları ile ilgili Darrell Rigby and Barbara Bilodeau (2017)'in yaptığı çalışmada %48 ile Stratejik Planlama, %48 ile Müşteri ilişkileri yönetimi, %46 ile Kıyaslama, %40 ile Tedarik zinciri yönetimi, %34 ile Toplam Kalite Yönetimi, %32 ile Misyon ve Vizyon İfadeleri, %30 ile Temel yeterlilik, %29 ile Kurumsal Karne, %27 ile Müşteri Bölümlemesi, %25 ile Stratejik İttifaklar, Birleşmeler ve Devralmalar ve %19 Senaryo ve Acil Durum Planlaması Dünya ölçeğinde işletmeler ve yöneticilerince en çok kullanılan stratejik yönetim araçları olmuştur. Bu çalışmanın çok fazla araç ve çok geniş kitlelere uygulandığı durumu göz önünde bulundurulduğunda, çalışmamızın sonucu gösteriyor ki, Dünya ölçeğinde kullanılmakta olan stratejik yönetim araçlarının çeşitlerine benzerlik göstermektedir.

6. TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Stratejik yönetim araçlarının hastane yöneticilerince kullanımlarının işletme mantığına haiz olması beklenen özel hastanede bilgi düzeyi az olan araçlar için yöneticilerin bilgi düzeylerinde bir eksiklik olduğu düşüncesini doğurmuştur. Bu açıdan kullanmaları gereken bu araçlar hakkında bilgi düzeylerinin bu kadar düşük olmasının sebebi kullanmamaları mı yoksa kullanıp da tanımını mı yapamıyor olduklarına ilişkin bir araştırma yapılabilir.

Kamu ve özel hastanelerin yönetsel amaçları birbirinden farklılık göstermesine rağmen hastane yöneticilerinin stratejik yönetim araç kullanım memnuniyetleri benzerlik göstermesinin nedenleri araştırılarak ortaya konulabilir.

Özel hastane yöneticilerinin stratejik yönetim araç bilgi düzeyinde en az olan araçlar %52,80 ile İttifak, Birleşme ve Devralmalar, %58,40 ile Büyüme Stratejisi Araçları, %59,60 ile Küçülme, %61,80 Dış kaynak kullanımı, %64,00 ile Kurumsal Karne olarak bulunmuştur. Bu araçların işletme yapısında çok önemli bir yere sahip olduğu düşünülürse bu stratejik yönetim araçlarının bilgi düzeylerinin giderilmesi gerekmektedir. Bu araçların bilgi düzeylerinin neden düşük olduğuna ilişkin araştırma yapılabilir ve mevcut bulunan bu düşük düzeyi gidermeye yönelik çalışmalar yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Aktan, C. C. (2005). *Değişim Çağında Yönetim*. Sistem Yayıncılık.
- Biçer, E. B. (2018). Sağlık Kurumları Yöneticilerinin Stratejik Yönetim Tekniklerine Bakış Açılarının ve Yaklaşım Tarzlarının Belirlenmesi: Sivas İli Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(4), 405-427.
- Bryson, J. M. (2018). *Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations: A Guide to Strengthening and Sustaining Organizational Achievement*. John Wiley & Sons.
- Clark D., N. (1997). Strategic Management Tools Usage: A Comparative Study. *Strategic Change* 6, 417–427.
- Day D. L., Farley J.U. & Wind, J. (1990). New Perspectives On Strategy Research: A View From The Management Sciences. *Management Science*, 36(10), 1137–1143.
- Demir, İ. B. (2015). *Hastane Yöneticilerinin Stratejik Yönetim Araçları Bilgi ve Kullanım Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma* [Yüksek Lisans Tezi]. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Demir, İ. B. & Uğurluoğlu, Ö. (2015). Sağlık Kurumlarında Stratejik Yönetim Araçları, *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 18(2), 219-251.
- Diñcer, Ö. (1992). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası* (2. Baskı). Timaş Yayınevi.
- Dunn, R. (2006). *Haimann's Healthcare Management*. Health Administration Press.
- Dyson, R. G. (1990). Strategic Planning: Models and Analytical Techniques, Chichester: Wiley. *Techniques, Planning Review*. 17(6), 4–13.
- Fanelli, S., Lanza, G., & Zangrandi, A. (2017). Management Tools for Quality Performance Improvement in Italian Hospitals, *International Journal of Public Administration*, 40(10), 808-819.
- Ford, E. W., Wells, R., & Capper, S. A. (2003). High Performance Public Health: Assessing Agencies' Strategic Management Capabilities. *Journal of Health and Human Services Administration*, 407-431.
- Frost, F., A. (2003). The Use of Strategic Tools by Small and Medium-Sized Enterprises: An Australasian Study, *Strategic Change, Jan–Feb*(12), 49–62.
- Gillies, C. (1995). Managing the Management Tools. *Management Accounting*, 73(10), 28-29.
- Ginter, P. M., Duncan, W. J. & Swayne, L. E. (2013). *Strategic Management of Health Care Organizations* (7th Ed.). Jossey-Bass.
- Grant, R. M., ve Jordan, J. (2014) *Stratejinin Temelleri*. (Çev.) Sart, G. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Graves, J.M. (1994). Management Tools That Work. *Fortune*, 129(11), 15.
- Gunn, R. & Williams, W. (2007). Strategic Tools: An Empirical Investigation Into Strategy In Practice in the UK. *Strategic Change* 16, 201–216.
- Hamel, G. (1996). Strategy as Revolution, *Harvard Business Review*, 69-71.
- Henderson, B. D. (1989). The Origin of Strategy. *Harvard Business Review*, 67(6), 139-143.

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

- Hodari, D. (2009). *Strategy Tools-in-Practice: Contextual Factors and Practical Use [Doctoral dissertation]*. University of Surrey.
- Hussey D. E. (1997). Glossary of Techniques for Strategic Analysis. *Strategic Change*, 6(5), 97–115.
- İzci, Ç. (2014). Muhasebe Verilerinin İşletmelerin Stratejik Yönetim ve Karar Alma Sürecinde Kullanımı ve Önemi, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 23,192 – 193.
- Jarzabkowski, P., & Giullietti, M. (2007). Strategic Management as an Applied Science, but Not as We (Academics) Know It. 1-32.
- Jarzabkowski, P., & Wilson, D. (2006). Actionable Strategy Knowledge: A Practice Perspective. *European Management Journal*, 24(5), 348-367.
- Kay, J. (1993). The Structure of Strategy. *Business Strategy Review*, 4(2), 17-37.
- Kothari, A., Hovanec, N., Sibbald, S. L., Donelle, L., & Tucker, P. (2016). Process Evaluation of Implementing Knowledge Management Tools in Public Health. *Knowledge Management Research & Practice*, 14(3), 401-411.
- Liedtka, J. M. (1998). Strategic Thinking: Can It Be Taught?, *Long Range Planning*, 31(1), 120–9.
- Marcus, A. A., Goodman, R. S., & Grazman, D. N. (1995). The Diffusion of Strategic Management Frameworks. *Advances in Strategic Management*, 12(B), 115-145.
- Mintzberg, H. (1973). Strategy-Making in Three Modes. *California Management Review*, 16(2), 44-53.
- Morecroft, J. D.W. (1983). System Dynamics: Portraying Bounded Rationality. *OMEGA: The International Journal of Management Science*, 11(2), 131-142.
- Ogbonna, E. & Harris, L. C. (2000). Leadership Style, Organisational Culture and Performance; Empirical Evidence from UK Companies. *Human Resource Management*, 11(4), 766–788.
- Orndoff, K. (2002). Strategic Tools for RIM Professionals. *Information Management Journal*, 36(6), 65–71.
- Peteraf, M. A. & J. B. Barney. (2003). Unraveling the Resource-Based Tangle. *Managerial and Decision Economics*, 24(4), 309–323.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Porter, M. E. (1996). What Is Strategy?. *Harvard Business Review*, 74(6), 61–78.
- Prescott J. E., & Grant J. H. (1988). A manager's Guide for Evaluating Competitive Analysis Techniques. *Interfaces* 18(3), 10–23.
- Rigby D. (2001). Management Tools and Techniques: A Survey. *California Management Review*, 41(2), 139–160.

- Rigby, D. (2003). Management Tools Survey 2003: Usage Up as Companies Strive to Make Headway in Tough Times. *Strategy & Leadership*, 31(5), 4-11.
- Rigby, D. & Bilodeau, B. (2013). Management Tools & Trends 2013, *Bain & Company*,1-13.
- Sanchez, R. & Heene, A. (1997). Competence-based Strategic Management: Concepts and Issues for Theory, Research and Practice. In A. Heene & R. Sanchez (Eds.), *Competence-based Strategic Management*, John Wiley & Sons Ltd.
- Sapriel, C. (2003). Effective Crisis Management: Tools and Best Practice for the New Millennium. *Journal of Communication Management*, 7(4), 348-355.
- Spanos, Y. & S. Lioukas. (2001). An Examination into the Causal Logic of Rent Generation: Contrasting Porter's Competitive Strategy Framework and the Resource-Based Perspective. *Strategic Management Journal*, 22(10), 907-934.
- Swayne, L. E., Duncan, W. J., & Ginter, P. M., (2008). *Strategic Management of Health Care Organizations*, John Wiley & Sons Ltd.
- Tassabehji, R. & Isherwood, A. (2014). Management Use of Strategic Tools for Innovating During Turbulent Times, *Strategic Change*, 23, 63-80.
- Ülgen, H. & Mirze, K. (2013). *Stratejik Yönetim*. Beta Yayıncılık.
- Wagner, R. & Paton, R. A. (2014). Strategic Toolkits Practice and Performance: A German Sme Perspective. *VINE: The Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 44(4), 470-495.
- Webster, J. L., Reif, W. E., & Bracker, J. S. (1989). The Manager's Guide to Strategic Planning Tools and Techniques. *Planning Review*, 17(6), 4-48.
- Williams, W. & Lewis, D. (2008). Strategic Management Tools and Public Sector Management, *Public Management Review*, 10(5), 653-671.
- Withrow, B. (1995). Manage the Management Tools. *Canadian Business Review*, 22(2), 38-41.
- Worren, N., Moore, K., Williams, W. & Duncan L. (2008). Strategic Management Tools and Public Sector Management, *Public Management Review*, 10(5), 653-671.

SAĞLIK KURUMLARINDAKİ YÖNETİCİLERİN STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARI KULLANIM GÖRÜŞLERİ

EXTENDED ABSTRACT

Strategic management is the ability to seize the future today. While developing this ability, a method based on scientific criteria and differences should be used. At the same time, the strategy is to depict the development in the present moment as the organization runs for the future. In today's world, where the impact of the global world is much sharper, new structural or methodological discoveries cause constant fluctuations. Owning the possible managerial, intellectual, methodological, or instrumental discoveries that will emerge is to reveal the real difference, which means protecting the existence of the organization. The only method to achieve this is strategic management. Healthcare managers need to internalize the concept of strategic management to continue their existence without deformation and erosion in their corporate identities.

Awareness about strategies is required for health institutions and organizations to sustain their presence in the future of the newly developing world order. It is necessary to develop an effective method against all mechanisms that will threaten the existence of the health organization. This method is called strategic management. Tools and techniques are needed to transform strategic management into an understandable form. Thanks to strategic management tools, it can measure the current situation as if using a unit of measurement and reveal all causal and promotional structures, and it can provide a unique answer pertaining to the topic at hand. It has a stable structure since it does not touch on all aspects of strategic decision with the use of a tool within the strategic management tools but is specifically evaluated in terms of the relevant method and task. These answers express a stable mechanism and include an important support structure. Healthcare institutions need to use strategic management tools to maintain their existence and make sense of their current situation.

According to the Hospital Type variable, the perspectives on the use of strategic management tools are higher among the managers working in public hospitals. T-test was used for independent groups to test whether participants' perspectives on the use of strategic management tools differ significantly. As a result of the analysis, no significant difference exists according to the Hospital Type variable ($F = 9.296$, $p = 0.65$).

According to the Education variable, the managers with a master's degree had higher usage of strategic management tools. ANOVA analysis was used to test whether participants' perspectives on the use of strategic management tools differed significantly. As a result of the analysis, a significant difference was found for the Education variable ($F = 3.830$, $p = 0.00$). According to Hochberg's GT2 test results conducted to determine among which groups these differences were, there was a difference regarding the use of strategic management tools between the graduates of the department of medical specialization and master's degree, 4-year faculty or college graduates.

According to the title variable, the perspectives on the use of strategic management tools are higher among the managers or general managers. ANOVA analysis was used to test whether participants' perspectives on the use of strategic management tools differ significantly. As a result of the analysis, a significant difference was found according to the title variable ($F = 4.094$, $p = 0.00$). According to the Hochberg's GT2 test results conducted to determine among which groups these differences were, there was a difference between the views of the principal or general managers on the use of strategic management tools and the views of the chief physician and deputy chief physician on the use of strategic management tools.

According to the variable of service year in the hospital, the perspectives on the use of strategic management tools were higher in those with 11-15 years and 16-20 years of service. ANOVA analysis was used to test whether participants' perspectives on the use of strategic management tools differ significantly. A significant difference was found according to the variable of service year in the hospital ($F = 4.521, p = 0.00$). According to Hochberg's GT2 test results conducted to determine which groups are among these differences, there is a difference between the perspectives of those with 1-5 years of service in the hospital and those with 21 years of service in the hospital concerning the use of strategic management tools.

According to the examination of the level of information similarities regarding the strategic management tools of private and public hospitals, the Total Quality Management and Mission and Vision Statements tools are the most well-known strategic management tools in both hospital types. Also, Outsourcing, Growth Strategy Tools, Alliance, Mergers and Acquisitions, and Downsizing strategic management tools are the least known tools in both hospital types and show great similarities.

According to the analysis of the satisfaction levels of private and public hospitals in the use of strategic management tools, Total Quality Management, Mission and Vision Statements, Scenario and Emergency Planning, and Strategic Planning tools are the strategic management tools that hospital managers in both hospital types are most satisfied with. Besides, Benchmarking, Alliance, Mergers and Acquisitions, and Downsizing strategic management tools usage satisfaction are the strategic management tools that are least satisfied ones in both hospital types and showed great similarities in satisfied and dissatisfied situations.

According to the examination of the similarities in the strategic management tool usage satisfaction of private and public hospitals in the last 5 years, in both types of hospitals, Mission and Vision Expressions, Scenario and Emergency Planning, Information Management, Assessment and Control, Scenario and Emergency Planning and Total Quality Management are the most used strategic management tools. Besides, Downsizing, Alliance, Mergers and Acquisitions, Outsourcing, Growth Strategy Tools are the least used tools.

When we look at the last 1 year and the last 5 years in the use of strategic management tools of private and public hospitals, the tools used in both periods are Total Quality Management, Scenario and Emergency Planning, Mission and Vision Statements, Corporate Scorecard, and Information Management, Evaluation and Control. This shows that hospital managers used the tools that they used in the past with the same determination today.

The strategic management tools of which private hospital managers have the least level of knowledge are Alliance, Mergers and Acquisitions with 52.80%, Growth Strategy Tools with 58.40%, Downsizing with 59.60%, Outsourcing with 61.80%, and Corporate Scorecard 64%. Considering that these tools have a very important place in the business structure, this knowledge gap concerning these strategic management tools should be eliminated. Research can be conducted on the reasons for this low level of knowledge of these tools and to increase this level use for these tools.



THE RELATIONSHIP BETWEEN ENERGY CONSUMPTION AND FINANCIAL DEVELOPMENT, ECONOMIC GROWTH AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN TURKEY

Mehmet DİNÇ¹
Özlem Gül DİNÇ²

Abstract

Energy is a concept of great importance for both developed countries and developing and under-developed countries. Especially in developing countries such as Turkey, we can say that the main factors are required to capture the trend of high economic growth. In this context, the aim of the study is to examine the relationship between energy consumption and financial development, gross domestic product, and foreign direct investments. In the study, the data sets covering the period 1970-2015 were used for Turkey. We use Toda and Yamamoto causality tests and by taking structural breaks into account, unit root tests and cointegration tests were also utilized in the study. According to the findings, it is concluded that financial development affects energy consumption, gross domestic product, and foreign direct investments. In addition, it has been determined that energy consumption and gross domestic product affect foreign direct investments. These results may inform policy makers in that the steps to be taken to improve financial development will positively affect other sectors.

Article History:

Date submitted:
27 January 2021

Date accepted:
9 June 2021

Jel Codes:

C32, F41, O40, Q43

Keywords:

Energy Consumption,
Financial
Development, GDP,
FDI

Suggested Citation: Dinç, M. & Dinç, Ö.G. (2021). The Relationship Between Energy Consumption and Financial Development, Economic Growth and Foreign Direct Investment in Turkey. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 30-49.

¹ Asst. Prof. Dr, Ağrı İbrahim Çeçen University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, mdinc@agri.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-9864-8117.

² Dr., Anadolu University Institute of Social Sciences, ozlembzkr@outlook.com, ORCID ID: 0000-0003-4237-0088



TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞİMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

Mehmet DİNÇ¹
Özlem Gül DİNÇ²

Öz

Enerji hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler açısından büyük önem arz eden bir kavramdır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin yüksek ekonomik büyüme trendi yakalayabilmesi için gerekli olan en temel faktör diyebiliriz. Bu kapsamda çalışmanın amacı enerji tüketimi ile finansal gelişmişlik, gayri safi yurtiçi hasıla ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmada Türkiye'nin 1970-2015 dönemini kapsayan veri seti kullanılmıştır. Çalışmada yapısal kırılmayı dikkate alan birim kök ve eşbütünleşme testleri ile Toda ve Yamamoto nedensellik testi kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, finansal gelişmişliğin enerji tüketimini, gayri safi yurtiçi hasılayı ve doğrudan yabancı yatırımları etkilediği sonucu elde edilmiştir. Ayrıca enerji tüketiminin ve gayri safi yurtiçi hasılanın doğrudan yabancı yatırımları etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlar politika yapıcılara finansal gelişmişliğin iyileştirilmesine yönelik atılacak adımların diğer sektörleri de olumlu yönde etkileyeceği bilgisini vermektedir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

27 Ocak 2020

Kabul Tarihi:

9 Haziran 2021

Jel Kodları:

C32, F41, O40, Q43

Anahtar Kelimeler:

Enerji Tüketimi,
Finansal Gelişmişlik,
GSYİH, DYY

Önerilen Alıntı: Dinç, M., & Dinç, Ö. G. (2021). Türkiye'de Enerji Tüketimi ile Finansal Gelişmişlik, Ekonomik Büyüme ve Doğrudan Yabancı Yatırım Arasındaki İlişki. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 30-49.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mdinc@agri.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-9864-8117.

² Dr., Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, ozlembzkr@outlook.com, ORCID ID: 0000-0003-4237-0088

TÜRKİYE’DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

1. GİRİŞ

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde Sadorsky (2010)’un belirttiği gibi, enerji tüketimini etkileyen faktörleri belirlemek büyük önem arz etmektedir. Gelişmekte olan ülkelere hızlı büyüme trendlerinin görülmesi ve enerjinin neredeyse bütün sektörlerde kullanılıyor olması özellikle bu ülkelerde enerjiye olan talebin artmasını beraberinde getirmektedir. Son dönemlerde enerji talebindeki artışlar özellikle Çin ve Hindistan önderliğinde gelişen ekonomilerden kaynaklanmaktadır (Uluslararası Enerji Ajansı, IEA, 2018). Öte yandan dünya enerji tüketiminin 2018-2050 döneminde yaklaşık olarak %50 oranında artması beklenmektedir. Bu dönemde Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği (OECD) dışında kalan ülkelerde yaklaşık olarak %70, OECD ülkelerinde ise yaklaşık olarak %15 oranında enerji tüketiminin artış yaşanması ön görülmektedir. OECD üyesi olan Türkiye’de ise 2019-2040 döneminde enerji tüketiminin neredeyse %50 oranında artması beklenmektedir (Sabancı Üniversitesi Uluslararası Enerji ve İklim Merkezi, IICEC, 2020). Ayrıca yine bu dönemde ekonomik büyümenin OECD ülkelerinde %1-2 bandında gerçekleşmesi beklenirken, OECD dışındaki ülkelerde ise %3-4 bandında gerçekleşmesi beklenilmektedir. OECD dışındaki ülkelere özellikle Hindistan ve Çin’in tıpkı enerji talebindeki gibi ortalamanın üzerinde bir ekonomik büyüme trendi yakalaması ön görülmektedir (Enerji Bilgi Yönetimi, EIA, 2019). Uluslararası Para Fonu (IMF, 2019)’a göre, Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülke konumunda yer alan Türkiye’nin ekonomik büyüme trendinin ise 2024 yılına kadar 3-3.5 bandında olması beklenmektedir. Türkiye’nin son 10 yıllık enerji tüketim verilerini incelediğimizde, enerji tüketiminde pozitif bir (2013 yılı hariç) trend olduğu, örneğin 2019 yılında bir önceki yıla göre %3.2 oranında enerji tüketiminin arttığı görülmektedir. Enerji tüketiminin kaynaklarını incelediğimizde ise, beklendiği gibi en fazla tüketimin petrol olduğu, bunu ise sırasıyla kömür ve doğalgazın takip ettiği görülmektedir (British Petrol, BP, 2020).

Finansal gelişmişlik, doğrudan yabancı yatırımların, bankacılık ve borsa faaliyetlerinin artışına neden olan kararlara ve faaliyetlere izin vermeyi ifade etmektedir. Öte yandan finansal gelişmişlik, enerji tüketimini doğrudan etki, iş etkisi ve refah etkisi olmak üzere üç yolla etkileyebilmektedir. Doğrudan etkide tüketiciler dayanıklı tüketim mallarını satın almak için borçlanma yoluna gidecek ve bu da enerji tüketimini etkileyecektir. İş etkisinde ise, iyi işleyen bir finansal sistemde şirketler yatırımları için gereken kaynağı daha kolay bulacaklardır. Bu da üretim için gerekli olan enerji talebinin ve tüketiminin artmasına neden olacaktır. Son olarak refah etkisinde ise, borsa faaliyetlerindeki artış tüketici ve iş dünyasının güveninin artmasına ve böylece ekonomik faaliyetlerin artmasına ve dolayısıyla enerji tüketiminin artmasına neden olacaktır (Sadorsky, 2010, 2011).

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’nin 1970-2015 döneminde enerji tüketimi ile finansal gelişmişlik, gayri safi yurt içi hasıla ve doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmada geleneksel birim kök testlerinin yanı sıra yapısal kırılmaya izin veren birim kök testleri (Zivot ve Andrew,1992; Lee ve Strazicich, 2004, 2013; Narayan ve Popp, 2010; Lee ve Strazicich, 2003) ile yapısal kırılmayı dikkate alan eşbütünleşme (Gregory ve Hansen, 1996; Arai ve Kurozumi, 2007) testlerine yer verilmiştir. Son olarak çalışmada değişkenlerin durağanlık düzeyinin ve değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığının dikkate alınmadığı Toda ve Yamamoto (1995) tarafından önerilen nedensellik testi kullanılmıştır.

Çalışma, enerji tüketimi ile finansal gelişmişlik, ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların yer aldığı literatür taraması, çalışmada kullanılan veri seti ve yöntemin tanıtıldığı veri seti ve yöntem ile analiz sonuçlarının yer aldığı

bulgular bölümünden oluşmaktadır. Son bölümde ise, çalışmanın kısa bir özeti ile elde edilen bulguların rapor edildiği ve politik önerilerin yer aldığı sonuç bölümünden oluşmaktadır.

2. LİTERATÜR

Enerji tüketimi ile finansal gelişmişlik arasındaki ilişkiyi inceleyen birden çok çalışma (Bolach, vd., 2019; Chiu ve Lee, 2020; Çoban ve Topçu, 2013; Durusu-Çiftçi, vd., 2020; Al-Mulali ve Lee, 2013; Furuoka, 2015; Gaies, vd., 2019; Islam, vd., 2013; Keskingöz ve İnançlı, 2016; Magazzino, 2016; Sadorsky, 2010, 2011; Topçu ve Payne, 2017; Yue, vd., 2019; Shahbaz ve Lean, 2012) bulunmaktadır. Bu çalışmalardan Sadorsky (2010) 22 Gelişen Ülke için 1990-2006 döneminde, Sadorsky (2011) 9 Merkezi ve Doğu Avrupa Sınır Ülkeleri'nde 1996-2006 döneminde finansal gelişmişliğin enerji tüketimini pozitif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Ancak Topçu ve Payne (2017) 32 Yüksek-Gelirli Ülkeler'de 1990-2014 döneminde, Çoban ve Topçu (2013) 27 Avrupa Birliği Ülkesinin 1990-2011 döneminde, Keskingöz ve İnançlı (2016) ise Türkiye'nin 1960-2011 döneminde finansal gelişmişlik ile enerji tüketimi arasında bir ilişkinin söz konusu olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Diğer taraftan Furuoka (2015)'e göre Asya ülkelerinin 1980-2012 döneminde, Islam, vd., (2013)'e göre Malezya'nın 1971-2009 döneminde, Magazzino (2016)'e göre İtalya'nın 1960- 2014 döneminde finansal gelişmişlik ile enerji tüketimi arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmaktadır. Finansal gelişmişlik ile enerji tüketimi arasındaki ilişkinin Baloch, vd., (2019)'e göre 25 OECD ülkesinin 1980-2016 döneminde, Gaies, vd., (2019)'e göre 18 Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkesinin 1996-2014 döneminde, Yue, vd., (2019)'e göre ise 21 Geçiş Ülkeleri'nin 2006-2015 döneminde doğrusal olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Enerji tüketiminin temel makroekonomik göstergelerden ekonomik büyüme ile ilişkisini inceleyen çalışmalardan Danish, vd. (2018) 11 ülkenin 1990-2014 döneminde, Destek (2018) 17 gelişen ekonominin 1991-2015 döneminde, Komal ve Abbas (2015) Pakistan'ın 1972-2012 döneminde, Muktarove, vd., (2018) Azerbaycan'ın 1992-2015 döneminde, Mukhtarove, vd., (2020) Kazakistan'ın 1993-2014 döneminde ekonomik büyümenin enerji tüketimini pozitif etkilediği tespit etmişlerdir. Ayrıca Raghutla ve Chittedi (2020)'e göre Hindistan'ın 1970-2018 döneminde, Kahouli (2017)'e göre 6 Güney Akdeniz ülkesinin 1995-2015 döneminde, Tang ve Tan (2012)'e göre Malezya'nın 1972-2009 döneminde, enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Öztürk, vd., (2010)'e göre düşük ve orta gelirli ülkelerin 1971-2005 döneminde, Belloumi (2009)'e göre Tunus'un 1971-2004 döneminde, Akkemik ve Göksal (2012)'e göre gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin 1980-2007 döneminde ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasında iki yönlü nedensellik ilişkisinin söz konusu olduğu görülmektedir. Baloch, vd., (2019)'e göre ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasında ters U şeklinde doğrusal olmayan bir ilişki bulunmaktadır. Ayrıca literatürde enerji tüketimi ile doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi inceleyen az sayıda çalışmalardan OECD ülkelerinde doğrudan yabancı yatırımlardan enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür.

TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada, Türkiye'nin 1970-2015 döneminde finansal gelişmişlik düzeyi ile enerji kullanımı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada kullanılan enerji tüketim verileri (kişi başına kg petrol eşdeğeri), gayri safi yurtiçi hasıla verileri (2010 sabit fiyatlı \$), finansal gelişmişlik düzeyi (bankalar tarafından özel sektöre verilen yurtiçi kredilerin gayri safi yurtiçi hasılaya oranı) ve doğrudan yabancı yatırım (net akışın gayri safi yurtiçi hasılaya oranı) verileri Dünya Bankası (WB) tarafından hazırlanan Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI) veri tabanından elde edilmiştir.

Finansal gelişmişlik düzeyi ile enerji kullanımı arasındaki ilişkiyi incelemeye yönelik yapılacak olan analiz bölümü; i) geleneksel ve yapısal kırılmaya izin veren birim kök testleri, ii) yapısal kırılmalı eşbütünleşme testleri ve iii) nedensellik testleri şeklinde planlanmaktadır. Geleneksel birim kök testleri¹ olan Dickey ve Fuller (DF, 1979, 1981), Elliott, vd. (DF-GLS, 1996), Phillips ve Perron (PP, 1987, 1988) ve Kwitkowski, vd. (KPSS, 1992) testleri bilindiği üzere serilerde meydana gelen yapısal değişimleri göz ardı etmektedir. Perron (1989)'un belirttiği gibi, geleneksel birim kök testleri serilerin deterministik trendinde meydana gelen yapısal değişimleri göz ardı etmekte ve serilerin durağanlık düzeyleri değişebilmektedir. Bundan dolayı çalışmada kırılma tarihlerinin içsel olarak belirlendiği Zivot ve Andrew (1992), Lee ve Strazicich (2003, 2004, 2013) ve Narayan ve Popp (2010) yapısal kırılmayı dikkate alan birim kök test² istatistikleri kullanılmıştır. Zivot ve Andrew (1992) çalışmalarında, Model A, B ve C olmak üzere sırasıyla düzeyde kırılmaya, eğimde kırılmaya ve hem düzeyde hem de eğimde kırılmaya izin veren ADF birim kök testi prosedürüne dayalı üç farklı birim kök testi modeli geliştirmişlerdir. Modellerin veri yaratma süreci aşağıdaki gibidir:

$$\text{Model A: } y_t = \alpha + \delta DU(\lambda) + \beta t + \theta y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \phi \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\text{Model B: } y_t = \alpha + \beta t + \varphi DT(\lambda) + \theta y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \phi \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\text{Model C: } y_t = \alpha + \delta DU(\lambda) + \beta t + \varphi DT(\lambda) + \theta y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \phi \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$DU(\lambda) = \begin{pmatrix} 1 & t > TB \\ 0 & t \leq TB \end{pmatrix} \quad DT(\lambda) = \begin{pmatrix} t - TB & t > TB \\ 0 & t \leq TB \end{pmatrix} \quad (4)$$

Burada DU, sabitte kırılma kukla değişkenini, DT eğimde kırılma kukla değişkenini, TB, kırılma tarihini, $\lambda = TB/T$ olup kırılma kesrini göstermektedir. Birim kök testinin boş hipotezi olan $\theta=1$ test eden en minimum t değeri, testin kırılma tarihini vermektedir (Zivot ve Andrew, 1992).

Lagrange Çarpanı (Lagrange Multipler, LM) test prosedürüne dayanan Lee ve Strazicich (2003) çalışmalarında iki kırılmaya izin veren; Lee ve Strazicich (2004, 2013) çalışmalarında ise

¹ Geleneksel birim kök testlerin veri yaratma süreci için lütfen bakınız, Dickey ve Fuller (1979, 1981), Elliott, vd. (1996), Phillips ve Perron (1987, 1988) ve Kwitkowski, vd. (1992)

² Ayrıntılı bilgi için lütfen bakınız, Zivot ve Andrew (1992), Lee ve Strazicich (2003, 2004, 2013) ve Narayan ve Popp (2010)

tek yapısal kırılmaya izin veren birim kök testi geliştirmişlerdir. Çalışmalarında ADF'e dayalı birim kök testlerinin yapısal kırılmanın gerçekleşme olasılığını dahil etmemesinin boyut bozulmalarına ve bunun da boş hipotezlerinin genellikle reddedilmesine neden olmasına eleştiri getirmişlerdir. LM testine dayalı birim kök testinin veri yaratma süreci aşağıdaki gibidir:

$$y_t = \delta Z_t + \varepsilon_t \quad \varepsilon_t = \beta \varepsilon_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Burada, Z_t dışsal değişkenler vektörü, ε_t , iid $N(0, \sigma^2)$. Z_t 'nin farklı durumlarında, ($Z_t = [1]$ sabitli, $Z_t = [t]$ trendli ve $Z_t = [1, t]$ sabitli trendli) olmak üzere farklı modeller tahmin edilmektedir. Tek kırılmalı modellerde Z_t , Model A için: $Z_t = [1, t, DU]$, Model C için: $Z_t = [1, t, DU, DT]$ şeklindedir. İki kırılmalı modellerde ise Z_t Model A için: $Z_t = [1, t, DU_1, DU_2]$, Model C için: $Z_t = [1, t, DU_1, DU_2, DT_1, DT_2]$ şeklindedir.

$$DU = \begin{pmatrix} 1 & t \geq TB + 1 \\ 0 & t < TB \end{pmatrix} \quad DT = \begin{pmatrix} t - TB & t \geq TB + 1 \\ 0 & t < TB \end{pmatrix} \quad (6)$$

LM testine dayalı birim kök testi aşağıdaki regresyon modelini tahmin etmektedir.

$$\Delta y_t = \delta \Delta Z_t + \phi S_{t-1} + v_t \quad (7)$$

Burada, $S_t = y_t - \psi_x - Z_t \delta$; δ , Δy_t , nin ΔZ_t üzerine regresyonundan elde edilen katsayı, ψ_x ise, $y_t - Z_t \delta$, den elde edilmektedir. LM testine dayalı birim kök testinin temel hipotezi $\phi = 0$ test eden minimum LM test değeri kırılma tarihini göstermektedir (Lee ve Strazicich, 2003. 2004, 2013).

Narayan ve Popp (2010) çalışmasında ADF tipi birim kök testlerinin sahte boş hipotezi reddetme problemi olduğunu savunan Lee ve Strazicich'i eleştirmiştir. Çalışmaya göre, sahte reddetme probleminin genel bir sorun olmadığı sadece regresyon testindeki kırılma tarihini önemli ölçüde etkileyen parametrelerin boş ve alternatif hipotez altında farklı yorumlanmasından kaynaklandığı belirtilmiştir. Bu problem Schmidt ve Phillips (1992) çalışması dikkate alınarak gözlenemeyen bir bileşenli veri yaratma süreci ile ortadan kaldırılabilir. Yeni testin kırılma tarihinin bilinmediği varsayılan kritik değerin önemli bir özelliği örneklem sayısının artması durumunda bilinen kritik değere yakınlaşmasıdır. Narayan ve Popp (2010) çalışmasında yer alan ADF tipi birim kök testinin veri yaratma süreci aşağıdaki gibidir:

$$y_t = Z_t + \varepsilon_t \quad (8)$$

$$\varepsilon_t = \rho \varepsilon_{t-1} + v_t \quad (9)$$

$$v_t = \psi^*(L)e_t = A^*(L)^{-1}B(L)e_t \quad (10)$$

Burada Z_t deterministik bileşenleri, ε_t , stokastik bileşenleri göstermektedir. Deterministik bileşen, düzeyde iki kırılmaya izin veren (M1) ile hem düzeyde hem de eğimde iki kırılmaya izin veren (M2) olmak üzere iki farklı biçimde belirlenmektedir. Bu bileşenlere ait model aşağıdaki gibidir:

TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

$$Z_t^{M1} = \alpha + \beta t + \psi^*(L)(\delta_1 DU_{1,t} + \delta_2 DU_{2,t}) \quad (11)$$

$$Z_t^{M2} = \alpha + \beta t + \psi^*(L)(\delta_1 DU_{1,t} + \delta_2 DU_{2,t} + \phi_1 DT_{1,t} + \phi_2 DT_{2,t}) \quad (12)$$

$$DU_{i,t} = 1(t > TB_i) \quad DT_{i,t} = 1(t > TB_i)(t - TB_i) \quad i = 1, 2 \quad (13)$$

Burada, δ ve ϕ parametreleri, sırasıyla düzeyde ve eğimdeki kırılmanın büyüklüğünü göstermektedir. $\psi^*(L)$ 'nin deterministik bileşen denkleminde yer alması, kırılmanın zaman içerisinde yavaş bir şekilde ortaya çıkmasına imkân sağlamaktadır. Buradan hareketle yapısal kırılmaya izin veren birim kök testinin regresyon modeli aşağıdaki gibidir:

$$y_t^{M1} = \rho y_{t-1} + \alpha_1 + \beta^* t + \phi_1 D(TB)_{1,t} + \phi_2 D(TB)_{2,t} + \delta_1 DU_{1,t-1} + \delta_2 DU_{2,t-1} + \sum_{j=1}^k \gamma \Delta y_{t-j} + e_t \quad (14)$$

$$y_t^{M2} = \rho y_{t-1} + \alpha_1 + \beta^* t + \kappa_1 D(TB)_{1,t} + \kappa_2 D(TB)_{2,t} + \delta_1 DU_{1,t-1} + \delta_2 DU_{2,t-1} + \phi_1 DT_{1,t-1} + \phi_2 DT_{2,t-1} + \sum_{j=1}^k \gamma \Delta y_{t-j} + e_t \quad (15)$$

Burada $\kappa_i = (\phi_i + \gamma_i)$, $\delta_i^* = (\gamma_i - \vartheta \phi_i)$ ve $\vartheta = \rho - 1$ göstermektedir. ADF test prosedürünü uygulayan çalışmada $\rho=1$ boş hipotezi test etmektedir. Kırılma tarihi $arg \max_{TB} |t_{\kappa, \phi}(TB)$ tarafından belirlenmektedir (Narayan ve Popp, 2010).

Geleneksel birim kök testlerinin yapısal kırılmayı dikkate almaması Perron (1989)'un belirttiği gibi durağanlık düzeylerinin doğru bir şekilde belirlenememesine neden olabilmektedir. Aynı durum yapısal kırılmayı dikkate alan eşbütünleşme testleri ile yapısal kırılmayı dikkate almayan (örneğin Engel ve Granger (1987)) test sonuçları arasında farklılıklar gözlemlenmesine neden olabilmektedir (Harris ve Sollis, 2003, s.84). Yani yapısal kırılmayı dikkate almayan eşbütünleşme testi sonucunda modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönem bir ilişki bulunamazken, yapısal kırılmayı dikkate alan test sonucuna göre ise modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunabilir. Bu nedenle çalışmada yapısal kırılmayı dikkate alan eşbütünleşme testlerine³ (Gregory ve Hansen (1996) ve Arai ve Kurozumi (2007)) yer verilmiştir.

Gregory ve Hansen (1996) çalışmalarında ADF test prosedürüne dayanan tek yapısal kırılmaya izin veren eşbütünleşme test istatistiği geliştirmişlerdir. Çalışmada “modelde yer alan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur” boş hipotezi ADF, Z_α ve Z_t test değerleri ile sınanmaktadır. Çalışmada, düzeyde kırılmayı (C), düzeyde ve trendde kırılmayı (C/T) ve rejimde kırılmayı (C/S) gösteren ampirik modeller aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \phi_{tr} + \gamma_1 X_t + \varepsilon_t \quad t = 1, \dots, n \quad \text{Model (C)} \quad (16)$$

³ Ayrıntılı bilgi için lütfen bakınız, Gregory ve Hansen (1996) ve Arai ve Kurozumi (2007)

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \phi_{t\tau} + \beta t + \gamma_1 X_t + \varepsilon_t \quad t = 1, \dots, n \text{ Model (C/T)} \quad (17)$$

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \phi_{t\tau} + \beta t + \gamma_1 X_t + \gamma_2 \phi_{t\tau} X_t + \varepsilon_t \quad t = 1, \dots, n \text{ Model (C/S)} \quad (18)$$

$$DU = \begin{pmatrix} 1 & t > n\tau \\ 0 & t \leq n\tau \end{pmatrix} \quad (19)$$

Burada $n\tau$ kırılma tarihini göstermektedir. Çalışmada her bir τ için en küçük kareler yöntemi ile modeller tahmin edilerek hata terimleri elde edilmektedir. Bu hata terimlerinin birinci dereceden serisel korelasyon katsayıları hesaplanarak ADF, Z_α ve Z_t test değerleri elde edilmektedir. Yapısal kırılmalı eşbütünleşme testinin boş hipotezi $ADF = \inf_{\tau \in T} ADF(\tau)$, $Z_\alpha = \inf_{\tau \in T} Z_\alpha(\tau)$ ve $Z_t = \inf_{\tau \in T} Z_t(\tau)$ test değerleri ile sınanmaktadır (Gregory ve Hansen, 1996).

Arai ve Kurozumi (2007) çalışmasını Gregory ve Hansen (1996) çalışmasından ayıran özelliği boş hipotezinin “modelde yer alan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişki söz konusudur” şeklinde olmasıdır. Çalışmada yer alan ve sırasıyla düzeyde kırılmaya, trendli düzeyde kırılmaya ve rejimde kırılmaya izin veren eşbütünleşme test istatistiği aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \phi_{t\tau} + \beta' X_t + \sum_{i=-K}^K \delta_i' \Delta X_{t-i} + \varepsilon_t \quad (20)$$

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \phi_{t\tau} + \gamma t + \beta' X_t + \sum_{i=-K}^K \delta_i' \Delta X_{t-i} + \varepsilon_t \quad (21)$$

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \phi_{t\tau} + \beta' X_t + \beta' X_t \phi_{t\tau} + \sum_{i=-K}^K \delta_i' \Delta X_{t-i} + \varepsilon_t \quad (22)$$

Çalışmada kırılma tarihi (aşağıda gösterildiği gibi) kalıntılar karelerinin minimize edildiği kısmi kalıntı toplamlarına dayalı bir LM testi geliştirilmiştir.

$$\hat{\tau} = \min_{\tau \in \Gamma} SSR_T(\tau) \quad (23)$$

Burada, $\Gamma = [\underline{\tau}, \bar{\tau}]$, $0 < \underline{\tau} < \bar{\tau} < 1$, $SSR_T(\tau) = \sum_{t=1}^T \hat{e}_{t\tau}^2$ göstermektedir. Testin kırılma kesimi aşağıdaki gibidir:

$$V_{T\hat{\tau}} = T^{-2} \sum_{t=1}^T S_{t\hat{\tau}}^2 / w_{1.2\hat{\tau}} \quad (24)$$

$$w_{1.2\hat{\tau}} = T^{-1} \sum_{t=1}^T e_{t\hat{\tau}}^{-2} + 2T^{-1} \sum_{s=1}^m k(s/m) \sum_{t=s+1}^T \tilde{e}_{t\hat{\tau}} \tilde{e}_{t-s,\hat{\tau}} \quad (25)$$

TÜRKİYE’DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

$$S_{t\tau} = \sum_{s=1}^t \tilde{e}_{s\tau}$$

Burada, $k(\cdot)$ kernel fonksiyonunu, m , bant genişliğini, $\tilde{e}_{s\tau}$, genişletilmiş regresyon modelinin kalıntılarını göstermektedir (Arai ve Kurozumi, 2007).

Çalışmada birim kök testleri ve eşbütünleşme testlerinin ardından Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen nedensellik testine yer verilmiştir. Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testi birim kök ve eşbütünleşme testlerinden bağımsız olan bir vektör otoregresif (VAR) modele dayanmaktadır. Diğer bir deyişle, Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testinde, serilerin durağanlık düzeyleri ve modelde yer alan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı aranmamaktadır. Testin “Granger nedensellik yoktur.” şeklindeki boş hipotezi VAR modeline dayalı nedensellik testi aşağıdaki gibidir:

$$Y_t = \alpha + \beta_1 Y_{t-1} + \dots + \beta_{p+d_{\max}} Y_{t-p-d_{\max}} + \varepsilon_t \quad (26)$$

Burada, $Y_t = (y_{1t}, y_{2t} \dots y_{nt})$, p , uygun gecikme sayısını, d_{\max} ise maksimum eşbütünleşme derecesini göstermektedir. Test boş hipotez altında Wald test istatistiği, p serbestlik dereceli asimptotik olarak Ki-kare dağılımına sahiptir (Toda ve Yamamoto, 1995).

4. BULGULAR

Finansal gelişmişlik düzeyi ile enerji kullanımı arasındaki ilişkinin incelenmesine yönelik yapılan çalışmada yer alan serilerin geleneksel birim kök test sonuçları Tablo 1’de yer almaktadır. Tabloya göre, geleneksel birim kök test sonuçları farklılık göstermektedir. Örneğin LEC değişkeninin sabitli ve trendli modelinde ADF, PP ve KPSS testine göre durağan olduğu görülürken, DF-GLS sonucuna göre ise durağan olmadığı görülmektedir. Diğer bir örnek olarak, FD değişkeninin birinci farkının sabitli modelinde ADF, DF-GLS ve PP testine göre durağan olduğu, KPSS testine göre ise durağan olmadığı sonucunu gösterebiliriz. Perron (1989)’un belirttiği gibi geleneksel birim kök testlerinin serideki yapısal değişimleri göz ardı etmesi nedeniyle serilerin durağanlık düzeyleri farklı belirlenebilmektedir. Buradan hareketle çalışmada yapısal kırılmaya izin veren birim kök test istatistiklerine yer verilmiştir. Yapısal kırılmaya izin veren birim kök test sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 1: Geleneksel Birim Kök Test Sonuçları

Düzye	Değişkenler	ADF	DF-GLS	PP	KPSS	Değişkenler	ADF	DF-GL	PP	KPSS
Sabitli	LEC	-1.200 (0.666)	1.209	-1.219 (0.658)	0.881*	Δ LEC	-6.275 (0.000)	-5.999*	-6.280* (0.000)	0.095
	LGDP	0.121 (0.964)	1.508	0.116 (0.963)	0.882*	Δ LGDP	-6.367* (0.000)	-6.370*	-6.366* (0.000)	0.064
	FD	2.656 (0.996)	0.665	2.317 (0.997)	0.466**	Δ FD	-4.460* (0.000)	-4.137*	-4.470* (0.000)	0.538**

	FDI	-1.661 (0.443)	-1.642	-1.512 (0.518)	0.641**	ΔFDI	-5.839* (0.000)	-5.915*	-8.697* (0.000)	0.498
Sabit ve Trendli	LEC	-3.635** (0.037)	-2.871	-3.709** (0.031)	0.047	ΔLEC	-6.236 (0.000)	-6.347*	-6.229* (0.000)	0.061
	LGDP	-2.558 (0.300)	-2.612	-2.735 (0.228)	0.076	ΔLGDP	-6.314* (0.000)	-6.438*	-6.312* (0.000)	0.053
	FD	0.967 (0.997)	-0.548	0.959 (0.998)	0.181**	ΔFD	-5.224* (0.000)	-5.347*	-5.161* (0.000)	0.177**
	FDI	-3.661** (0.035)	-2.944	-2.585 (0.288)	0.135	ΔFDI	-5.824* (0.000)	-5.843*	-11.258* (0.0009)	0.500

Not: *, ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 2'ye göre, genellikle serilerde iki kırılmaya izin veren birim kök test sonuçlarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre, LEC değişkeninin düzeyde iki kırılmaya izin veren ADF testine göre 1997 ve 1999 tarihli kırılma ile hem düzeyde hem de eğimde, iki kırılmaya izin veren ADF testine göre ise 1977 ve 1999 tarihli kırılma ile durağan olduğu görülmektedir. LGDP değişkeninin düzeyde iki kırılmaya izin veren ADF testine göre, 1988 ve 2008 tarihli, hem düzeyde hem de eğimde tek kırılmaya izin veren LM testine göre 1999 tarihli, iki kırılmaya izin veren ADF testine göre 1985 ve 1999, LM testine göre ise 1980 ve 1999 tarihli kırılma ile durağan olduğu görülmektedir. FD değişkeninin ise hem düzeyde hem de eğimde tek kırılmaya izin veren LM testine göre 2004, iki kırılmaya izin veren ADF testine göre ise 1994 ve 2002 tarihli kırılma ile durağan olduğu görülmektedir. Son olarak FDI değişkenine ait test sonuçlarını incelediğimizde, değişkenin analizde kullanılan bütün yapısal kırılmalı birim kök test sonuçlarına göre farklı kırılma tarihleri ile durağan olduğu görülmektedir. Buna göre FDI değişkeni, tek kırılmaya izin veren ADF ve LM testine göre 2000 ve 2003, düzeyde iki kırılmaya izin veren ADF testine göre, 2003, 2007, LM testine göre, 2000, 2003, hem düzeyde hem de eğimde iki kırılmaya izin veren ADF testine göre, 2001, 2004, LM testine göre ise, 2003 ve 2010 kırılma tarihleri ile durağandır.

Tablo 2: Yapısal Kırılmayı Dikkate Alan Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Yöntem	Model A: Düzeyde Kırılma			Model C: Düzeyde ve Eğimde Kırılma		
		Test İst.	Kesim	Kırılma Tarih(ler)i	Test İst.	Kesim	Kırılma Tarihi
LEC	Tek Kırılma						
	ADF (Z&A)	-4.441		1977	-4.258	0.326	1984

TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

	LM (L&S)	-2.583	0.630	1998	-3.612	0.196	1978
	İki Kırılma						
	ADF(N&P)	-6.173*	0.174	1997	-5.841**	0.174	1977
			0.652	1999		0.652	1999
	LM (L&S*)	-3.302	0.522	1993	-5.455	0.239	1980
			0.674	2000		0.674	2000
LGDP	Tek Kırılma						
	ADF (Z&A)	-3.361		2009	-3.779	0.652	1999
	LM (L&S)	-2.504	0.891	2010	-5.462*	0.652	1999
	İki Kırılma						
	ADF(N&P)	-6.032*	0.413	1988	-7.064*	0.348	1985
			0.848	2008		0.652	1999
	LM (L&S*)	-2.858	0.522	1993	-5.987**	0.239	1980
			0.674	2000		0.652	1999
FD	Tek Kırılma						
	ADF (Z&A)	-1.377		2007	-4.601	0.761	2004
	LM (L&S)	-1.244	0.783	2005	-4.503**	0.761	2004
	İki Kırılma						
	ADF(N&P)	-2.799	0.739	2003	-5.600**	0.543	1994
			0.848	2008		0.717	2002
	LM (L&S*)	-1.338	0.761	2004	-5.218	0.630	1998
			0.804	2006		0.804	2006
FDI	Tek Kırılma						
	ADF (Z&A)	-6.017*		2003	-7.116*	0.739	2003
	LM (L&S)	-5.319*	0.674	2000	-5.306*	0.674	2000
	İki Kırılma						
	ADF(N&P)	-8.792*	0.739	2003	-8.200*	0.696	2001
			0.826	2007		0.761	2004
	LM (L&S*)	-6.187*	0.674	2000	-8.074*	0.739	2003
			0.739	2003		0.891	2010

Not: Z&A; Zivot ve Andrew,1992 (ADF), L&S; Lee ve Strazicich, 2004, 2013 (LM), N&P; Narayan ve Popp, 2010 (ADF), L&S*; Lee ve Strazicich, 2003 (LM), ve *, ** sırasıyla %1 ve%5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 2’de görüldüğü gibi, modelde yer alan değişkenlerde farklı tarihler itibari ile önemli yapısal değişimler meydana gelmiştir. Bu nedenle çalışmamızda yapısal kırılmaya izin veren eşbütünleşme testlerine yer verilmiştir. G&H tek yapısal kırılmaya izin veren test sonucuna göre, modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönem bir ilişki bulunmamaktadır. Ancak A&K test sonucuna göre ise, düzeyde tek kırılmaya izin veren test sonucuna göre 1995, rejimde tek kırılmaya izin veren test sonucuna göre ise 1973 tarihli kırılma ile uzun dönem bir ilişkinin sözü konusu olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Yapısal Kırılmayı Dikkate Alan Eşbütünleşme Test Sonuçları

Yöntem	Düzeyde Kırılma					Rejimde Kırılma				
	Test	Test İst.	Kırılma Tarih(ler)i	%1	%5	Test	Test İst.	Kırılma Tarih(ler)i	%1	%5
G&H	ADF	-5.151	2010	-5.77	-5.28	ADF	-4.977	2010	-6.51	-6.00
	Z_t	-4.381	1979	-5.77	-5.28	Z_t	-4.917	2003	-6.51	-6.00
	Z_α	-26.155	2010	-63.64	-53.58	Z_α	-28.654	2003	-80.15	-68.94
A&K	LM	0.028	1995	0.158	0.106	LM	0.026	1973	0.220	0.128
	Kesim	0.522				Kesim	0.043			

Not: G&H: Gregory ve Hansen (1996), **A&K:** Arai ve Kurozumi (2007) çalışmalarını * ve ** %1, %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Model, LEC LGDP FD FDI şeklinde oluşturulmuştur. Trimming=0.10

Eşbütünleşme testlerinden G&H testine göre, modelde yer alan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmazken, A&K testine göre modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunmaktadır. İki eşbütünleşme test sonucunun birbirinden farklı olmasını, çalışmamızda serilerin durağanlık düzeyleri ve eşbütünleşme ilişkisinden bağımsız olan Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testini kullanmamızın başlıca nedeni olarak gösterebiliriz. Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testi sonuçları Tablo 4’de yer almaktadır. Tabloya göre, FD’den LEC, FDI ve LGDP’ye doğru tek yönlü nedensellik bulunmaktadır. LEC’den FDI’ye tek yönlü ve LGDP’den FDI’ye yine tek yönlü nedensellik bulunduğu görülmektedir.

Tablo 4: Nedensellik Test Sonuçları

Test	p	d_{max}	Wald	Ki-Kare p Değ	Bootstrap p Değ	Test	p	k	Wald	Ki-Kare p Değ	Bootstrap p Değ
LEC=> FD						FDI=>LGDP					
T&Y	1	1	0.219	0.640	0.624	T&Y	1	1	0.090	0.764	0.763
FD=> LEC						LGDP=>FDI					
T&Y	1	1	6.030**	0.014	0.021	T&Y	1	1	8.663*	0.003	0.004

TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

LEC => LGDP						FDI=> FD					
T&Y	1	1	0.026	0.871	0.870	T&Y	1	1	0.021	0.885	0.877
LGDP => LEC						FD=>FDI					
T&Y	1	1	0.724	0.395	0.406	T&Y	1	1	4.156**	0.041	0.049
LEC=> FDI						FD=> LGDP					
T&Y	1	1	8.352*	0.000	0.000	T&Y	1	1	7.766*	0.005	0.008
FDI=> LEC						LGDP=> FD					
T&Y	1	1	1.963	0.161	0.184	T&Y	1	1	1.678	0.195	0.210

Not: T&Y: Toda & Yamamoto, LEC => FD, Enerji tüketiminin finansal gelişmişliğin nedeni değildir hipotezini, *, ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

5. SONUÇ

Çalışmada, Türkiye'nin 1970-2015 dönemi için finansal gelişmişlik düzeyi ile enerji tüketimi arasındaki ilişki incelenmiştir. Dünya bankası veri tabanından elde edilerek çalışmada kullanılan enerji tüketimi, finansal gelişmişlik düzeyi, gayri safi yurtiçi hasıla ve doğrudan yabancı yatırım verilerinde yapısal kırılmaya izin veren test sonuçlarına göre, farklı kırılma tarihleri ile önemli yapısal kırılmaların meydana geldiği görülmektedir. Birim kök test sonuçlarının ardından çalışmada yapısal kırılmaya izin veren eşbütünleşme testlerine yer verilmiştir. Bu testlerden Gregory ve Hansen (1996)'e göre modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönem bir ilişkinin olmadığı yönünde bulgular elde edilirken, Arai ve Kurozumi (2007)'e sonucuna göre ise modelde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu yönünde bulgular elde edilmiştir. Eşbütünleşme testlerinden elde edilen farklı sonuçlar nedeniyle, çalışmamızda serilerin durağanlık düzeyine ve modeldeki değişkenlerin eşbütünleşme ilişkisine bağlı olmayan Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testine yer verilmiştir. Nedensellik testine göre, finansal gelişmişlikten enerji tüketimine, gayri safi yurtiçi hasılaya ve doğrudan yabancı yatırıma doğru tek yönlü nedensellik bulunmaktadır. Ayrıca enerji tüketiminden ve gayri safi yurtiçi hasıladan doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Analiz sonucuna göre finansal gelişmişliğin (Sadorsky, 2010, 2011'un belirttiği gibi) hem enerji tüketimini hem de doğrudan yabancı yatırımları doğrudan etkilediği ve bu değişkenlere ek olarak gayri safi yurtiçi hasılayı da doğrudan etkilediği görülmektedir. Bu sonuç politika yapımcılar ve karar alıcılar açısından önceliğin finansal piyasalara verilmesi gerektiğini göstermektedir. Elde edilen bulgulara göre, fon arz edenler ile fon talep edenlerin karşılaştığı ve fon transferi gerçekleştirerek tasarrufların yatırımlara dönüştürüldüğü finansal piyasalarında temel görevinin yerine getirildiğini söyleyebiliriz. Çalışma sonuçlarının da gösterdiği gibi, tasarrufların finansal piyasalar aracılığıyla reel sektöre aktarılması yatırımları, enerji tüketimini ve ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. Bu nedenden dolayı, finansal piyasalarda yaşanan aksaklıkların giderilmesi, sermaye akımının daha sağlıklı hale getirilmesi, kaynak dağılımının etkin bir şekilde yerine getirilmesi ve piyasadaki asimetrik bilginin en aza indirilmesi gibi bir takım finansal regülasyon düzenlemeler ile finansal piyasaların daha verimli hale getirilmesi sadece ülkenin finansal gelişmişliğini değil aynı zamanda ülkeye olan yatırımları, enerji piyasasını ve ekonomik büyümeyi de pozitif etkilemektedir.

**TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK
BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ**

KAYNAKÇA

- Akkemik, K. A. & Göksal, K. (2012). Energy Consumption-GDP Nexus: Heterogeneous Panel Causality Analysis. *Energy Economics*, 34(4), 865-873.
- Al-Mulali, U. & Lee, J. Y. (2013). Estimating The Impact of the Financial Development on Energy Consumption: Evidence from the GCC (Gulf Cooperation Council) Countries. *Energy*, 60, 215-221.
- Arai, Y. & Kurozumi, E. (2007). Testing for the Null Hypothesis of Cointegration with a Structural Break. *Econometric Reviews*, 26(6), 705-739.
- Baloch, M. A. & Meng, F. (2019). Modeling The Non-Linear Relationship Between Financial Development and Energy Consumption: Statistical Experience from OECD Countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(9), 8838-8846.
- Belloumi, M. (2009). Energy Consumption and GDP in Tunisia: Cointegration and Causality Analysis. *Energy Policy*, 37(7), 2745-2753.
- British Petroleum (2020, 29 Eylül). *Statistical Review of World Energy* <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>.
- Chiu, Y. B. & Lee, C. C. (2020). Effects of Financial Development on Energy Consumption: The Role of Country Risks. *Energy Economics*, 90, 104833.
- Çoban, S. & Topcu, M. (2013). The Nexus Between Financial Development and Energy Consumption in the Eu: A Dynamic Panel Data Analysis. *Energy Economics*, 39, 81-88.
- Danish, Saud S, Baloch Ma & Lodhi Rn (2018) The Nexus Between Energy Consumption and Financial Development: Estimating The Role of Globalization in Next-11 Countries. *Environ Sci Pollut Res*, 25, 18651–18661.
- Destek, M. A. (2018). Financial Development and Energy Consumption Nexus in Emerging Economies. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 13(1), 76-81.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American statistical association*, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1057- 1072.
- Durusu-Ciftci, D., Soytaş, U. & Nazlıoğlu, S. (2020). Financial Development and Energy Consumption in Emerging Markets: Smooth Structural Shifts and Causal Linkages. *Energy Economics*, 104729.
- Elliott, G., Rothenberg, T. J. & Stock, J. H. (1992). Efficient Tests for an Autoregressive Unit Root. *Econometrica*, 64(4), 813-836.
- Energy Information Administration, (2020, 28 Eylül). *International Energy Outlook 2019 with Projections to 2050*. <https://www.eia.gov/outlooks/ieo/pdf/ieo2019.pdf>.
- Engle, R. F. & Granger, C. W. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 251-276.

- Furuoka, F. (2015). Financial Development and Energy Consumption: Evidence from a Heterogeneous Panel of Asian Countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 430-444.
- Gaies, B., Kaabia, O., Ayadi, R., Guesmi, K. & Abid, I. (2019). Financial Development and Energy Consumption: Is the Mena Region Different?. *Energy Policy*, 135, 111000.
- Gregory, A. W. & Hansen, B. E. (1996). Residual-Based Tests for Cointegration in Models With Regime Shifts. *Journal of econometrics*, 70(1), 99-126.
- Harris, R. & Sollis, R. (2003) *Applied Time Series Modelling and Forecasting*. Wiley.
- International Energy Agency (2020, 28 Eylül). *World Energy Outlook 2018*. <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2018>.
- International Money Fund (2020, 29 Eylül). *Turkey Report*. <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/12/26/Turkey-2019-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-48920>.
- Islam, F., Shahbaz, M., Ahmed, A. U. & Alam, M. M. (2013). Financial Development and Energy Consumption Nexus in Malaysia: A Multivariate Time Series Analysis. *Economic Modelling*, 30, 435-441.
- Kahouli, B. (2017). The Short and Long Run Causality Relationship Among Economic Growth, Energy Consumption and Financial Development: Evidence from South Mediterranean Countries (Smcs). *Energy Economics*, 68, 19-30.
- Keskingöz, H. & İnançlı, S. (2016). Türkiye’de Finansal Gelişme ve Enerji Tüketimi Arasında Nedensellik İlişkisi: 1960-2011 Dönemi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(3), 101-114.
- Komal, R. & Abbas, F. (2015). Linking Financial Development, Economic Growth and Energy Consumption in Pakistan. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 211-220.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C., Schmidt, P. & Shin, Y. (1992). Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have A Unit Root?. *Journal of Econometrics*, 54(1-3), 159-178.
- Lee, J & Strazıcıcıh M. C. (2013). Minimum LM Unit Root Test with One Structural Break, *Economics Bulletin*, 33(4), 2483-2492.
- Lee, J. & Strazıcıcıh, M. C. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks. *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lee, J., & Strazicich, M. C. (2004). Minimum LM Unit Root Test with One Structural Break. *Manuscript, Department of Economics, Appalachian State University*, 33(4), 2483-2492.
- Magazzino, C. (2016). Energy Consumption, Real Gdp, and Financial Development Nexus in Italy: An Application of An Auto-Regressive Distributed Lag-Bound Testing Approach. *in Proceedings 2nd International Conference on Energy Production and Management, Ancona*, 205, 21-32.

**TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK
BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ**

- Mukhtarov, S., Humbatova, S., Seyfullayev, I. & Kalbıyev, Y. (2020). The Effect of Financial Development on Energy Consumption in the Case of Kazakhstan. *Journal of Applied Economics*, 23(1), 75-88.
- Mukhtarov, S., Mikayilov, J. I., Mammadov, J. & Mammadov, E. (2018). The Impact of Financial Development on Energy Consumption: Evidence from An Oil-Rich Economy. *Energies*, 11(6), 1536.
- Narayan, P. K. & Popp, S. (2010). A New Unit Root Test with Two Structural Breaks in Level and Slope at Unknown Time. *Journal of Applied Statistics*, 37(9), 1425-1438.
- Ozturk, I., Aslan, A. & Kalyoncu, H. (2010). Energy Consumption and Economic Growth Relationship: Evidence from Panel Data for Low and Middle Income Countries. *Energy Policy*, 38(8), 4422-4428.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1361-1401.
- Phillips, P. C. & Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Phillips, P. C. (1987). Time Series Regression with a Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 277-301.
- Raghutla, C. & Chittedi, K. R. (2020). Financial Development, Energy Consumption, and Economic Growth: Some Recent Evidence for India. *Business Strategy & Development*, 3(4), 474-486.
- Sabancı University Istanbul International Center For Energy & Climate (2020, 28 Eylül). *Turkey Energy Outlook 2020*. <https://iicec.sabanciuniv.edu/tr/teo>.
- Sadorsky, P. (2010). The Impact of Financial Development on Energy Consumption in Emerging Economies. *Energy Policy*, 38(5), 2528-2535.
- Sadorsky, P. (2011). Financial Development and Energy Consumption in Central and Eastern European Frontier Economies. *Energy Policy*, 39(2), 999-1006.
- Schmidt, P. & Phillips, P. C. (1992). Lm Tests for a Unit Root in the Presence of Deterministic Trends. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 54(3), 257-287.
- Shahbaz, M. & Lean, H. H. (2012). Does Financial Development Increase Energy Consumption? The Role of Industrialization and Urbanization in Tunisia. *Energy policy*, 40, 473-479.
- Tang, C. F. & Tan, B. W. (2014). The Linkages Among Energy Consumption, Economic Growth, Relative Price, Foreign Direct Investment, and Financial Development in Malaysia. *Quality & Quantity*, 48(2), 781-797.
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- Topcu, M. & Payne, J. E. (2017). The Financial Development–Energy Consumption Nexus Revisited. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12(9), 822-830.
- Yue, S., Lu, R., Shen, Y. & Chen, H. (2019). How Does Financial Development Affect Energy Consumption? Evidence from 21 Transitional Countries. *Energy Policy*, 130, 253-262.

Zivot, E. & Andrews, D. W. K. 1992, Further Evidence on the Great Crash, the Oil- Price Shock and the Unit Root Hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10, 251-270.

Zivot, E., & Andrews, D. W. K. (2002). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis, *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(1), 25-44.

TÜRKİYE'DE ENERJİ TÜKETİMİ İLE FİNANSAL GELİŞMİŞLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ

EXTENDED ABSTRACT

Determining the factors influencing energy consumption in developing countries such as Turkey is of great importance. The rapid growth trends in developing countries and the fact that energy is used in almost all sectors bring about an increase in the demand for energy, especially in this country category. Recently, the increase in energy demand, especially from emerging economies led by China and India is naturally an expected one. On the other hand, world energy consumption is expected to increase by approximately 50% in the 2018-2050 period. In this period, it is foreseen that energy consumption will increase by approximately 70% in countries which are not members of the Organization for Economic Development and Cooperation (OECD) and approximately 15% in OECD countries. In Turkey, which is an OECD member, energy consumption is expected to increase by almost 50% in the 2019-2040 period. In addition, in this period, economic growth is expected to be in the 1-2% band in OECD countries, while it is expected to be in the 3-4% band in non-OECD countries. It is predicted that non-OECD countries, especially India and China, will catch an above-average economic growth trend, just like energy demand. The economic growth trend of Turkey, which is a developing country like China and India, is expected to reach the 3-3.5 band by 2024. When we examine the energy consumption data of Turkey for the last 10 years, it is seen that there is a positive trend (except for 2013) in energy consumption, for example, energy consumption increased by 3.2% in 2019 compared to the previous year. Financial development refers to allowing decisions and activities that cause an increase in foreign direct investments, banking, and stock market activities. On the other hand, financial development can affect energy consumption in three ways: direct effect, business effect and welfare effect. The aim of this study is to examine the relationship between energy consumption and financial development, gross domestic product (GDP), and foreign direct investment in Turkey in the period 1970-2015. The energy consumption data used in the study (kg oil equivalent per capita), gross domestic product data (2010 fixed price \$), financial development level (the ratio of domestic loans given to the private sector by banks to gross domestic product) and foreign direct investment (the ratio of net flow to gross domestic product) were obtained from the World Development Indicators database prepared by the World Bank.

In order to examine the relationship between the level of financial development and energy use such analysis tools were utilized as i) conventional and unit root tests that allow structural break, ii) cointegration tests with structural break, and iii) causality tests. Traditional unit root tests ignore the structural changes that occur in the series. Traditional unit root tests ignore the structural changes in the deterministic trend of the series and the stationarity levels of the series may change. Therefore, the study used unit root test statistics that take structural break into account as the ones in the other studies by Zivot and Andrews (1992), Lee and Strazicich (2003, 2004, 2013) and Narayan and Popp (2010), in which break dates are determined internally. The fact that traditional unit root tests do not take the structural break into account may lead to the inability to correctly determine the stationarity levels. The same situation may cause differences to be observed between the cointegration tests that take the structural break into account and the test results that do not take the structural break into account. In other words, as a result of the cointegration test that does not take the structural break into account, no long-term relationship can be found between the variables in the model, while according to the test result that takes the structural break into account, a long-term relationship can be found between the variables in the model. For this reason, cointegration tests (Gregory and Hansen (G&H, 1996) and Arai and Kurozumi (A&K, 2007)) that take structural break into account are included in the study. In the study, after unit root tests and cointegration tests, the causality test developed by

Toda and Yamamoto (T&Y, 1995) is also included. The T&Y causality test is based on a vector autoregressive (VAR) model that is independent of unit root and cointegration tests. In other words, in the T&Y causality test, the existence of a cointegration relationship is not sought between the stationarity levels of the series and the variables in the model. The traditional unit root test results used in the study differ. Since traditional unit root tests ignore the structural changes in the series, the stationarity levels of the series can be determined differently. From this point of view, unit root test statistics that allow structural break are included in the study. According to the unit root test results that allow structural break, it is seen that the unit root test results that allow two breaks in the series are statistically significant. This situation shows that significant structural changes have occurred in the variables in the model as of different dates. For this reason, cointegration tests that allow structural break are included in our study. According to the G&H test result, which allows a single structural break, there is no long-term relationship between the variables in the model. However, when the A&K test results are taken into consideration, it is seen that there is a long-term relationship with the break in 1995 according to the test result that allows a single break in the level, and with the break in 1973 according to the test result that allows a single break in the regime. According to the G&H test, which is one of the cointegration tests, there is no cointegration relationship between the variables in the model, while there is a long-term relationship between the variables in the model according to the A&K test. The difference between the two cointegration test results can be shown as the main reason for using the T&Y causality test, which is independent of the series' stationarity levels and cointegration relationship in our study. According to the T&Y causality test, there is unidirectional causality running from financial development to energy consumption, gross domestic product, and foreign direct investment. In addition, it has been determined that there is a one-way causality relationship from energy consumption and gross domestic product to foreign direct investments. This result shows that priority should be given to financial markets for policy makers and decision makers. According to the findings, we can say that the main task is fulfilled in financial markets where fund suppliers and fund demanders meet, and savings are converted into investments by transferring funds. As the results of the study show, transferring savings to the real sector through financial markets positively affects investments, energy consumption and economic growth. For this reason, some financial regulation arrangements such as i) eliminating the disruptions in the financial markets, ii) making the capital flow healthier, iii) fulfilling the resource allocation effectively and iv) minimizing the asymmetric information in the market, all improve the financial development of the country and they also positively affect investments in the country, the energy market and economic growth.



ANALYSIS OF HOTEL-RELATED NON-REVIEW CUSTOMER FEEDBACKS ¹

Murat Fatih TUNA²

Şükrü AKDOĞAN³

Oğuz KAYNAR⁴

Abstract

Quick and effective evaluation of customer feedbacks is one of the requirements for long-term relationships with customers. Today, almost all businesses looking for a way to establish a close relationship with their customers try to use all kinds of digital platforms that can communicate with them efficiently. Hotel businesses which have complex service bundle use online travel platforms to digitize their reservation processes and obtain comments and evaluations on their service experiences as well. In this study, it is aimed to evaluate the service perception and customer satisfaction regarding the hotels in Antalya province based on non-comment customer data. The non-comment data used here consists of demographic information shared by customers and 5-point Likert items for hotel service quality criteria. Chi-square analysis, difference tests and correlation analysis were applied to the data obtained. In the research, it has been revealed that customers coming from abroad are more satisfied than domestic customers with all service criteria. It has been also determined that the month in which overall satisfaction and service satisfaction level of the residents have the highest average is April; the month with the highest average satisfaction of sleep quality is December; and the month with the highest average satisfaction of location suitability is June. Owing to the analysis of hotel data obtained from online travel platforms, it is thought that it will be possible for hotel managers to make fast, consistent, and cost-effective marketing decisions that will benefit the business and provide superiority to their competitors.

Article History:

Date submitted:

27 January 2021

Date accepted:

22 June 2021

Jel Codes:

C13, D12, Z33

Keywords:

Customer Feedback,
Online Travel
Platforms, Online
Ratings, Hotel
Businesses, Service
Quality

Suggested Citation: Tuna, M. F. & Akdoğan, Ş. & Kaynar, O. (2021). Analysis of Hotel-Related Non-Review Customer Feedbacks. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 50-81.

¹ This study was prepared by making use of the PhD thesis named "Examination of Online Comments and Complaints with Sentiment Analysis on Hotel Businesses".

² Asst. Prof. Dr., Sivas Cumhuriyet University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Management Information Systems, mftuna@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8634-8643.

³ Prof. Dr., Erciyes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, akdogans@erciyes.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6811-706X

⁴ Prof. Dr., Sivas Cumhuriyet University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Management Information Systems, okaynar@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2387-4053.



OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ¹

Murat Fatih TUNA²
Şükrü AKDOĞAN³
Oğuz KAYNAR⁴

Öz

Müşterilerden gelen geri bildirimlerin hızlı ve etkili biçimde değerlendirilmesi, onlarla uzun vadeli ilişkilerin kurulabilmesinin gerekliliklerinden biridir. Günümüzde müşterilerle yakın ilişki kurabilmenin yolunu arayan neredeyse tüm işletmeler, onlarla iletişim kurabilecek her türlü dijital platformu etkin bir biçimde kullanmaya çalışmaktadır. Karmaşık hizmet demetine sahip olan otel işletmeleri, rezervasyon işlemlerini dijitalleştirebilmek ve hizmet deneyimlerine ilişkin yorum ve değerlendirmeler elde edebilmek amacıyla çevrim içi seyahat platformlarından faydalanmaktadır. Bu çalışmada, yorum dışı müşteri verilerinden hareketle Antalya ilindeki otellere ilişkin müşteri memnuniyetinin ve hizmet algısının değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Burada kullanılan yorum dışı veriler, müşterilerin paylaştıkları demografik bilgilerden ve otel hizmet kalite kriterlerine yönelik 5'li likert ifadelerden oluşmaktadır. Elde edilen verilere ki-kare analizi, fark testleri ve korelasyon analizi uygulanmıştır. Araştırmadaki tüm hizmet kriterlerinde yurt dışından gelen müşterilerin, yurt içinden gelen müşterilere göre daha memnun oldukları ortaya konulmuştur. Ayrıca konaklayanların genel memnuniyet ve hizmet memnuniyeti düzeyinin en yüksek ortalamaya sahip olduğu ayın nisan; uyku kalitesinden duyulan memnuniyetin en yüksek ortalamaya sahip olduğu ayın aralık ve konum uygunluğundan duyulan memnuniyetin en yüksek ortalamaya sahip olduğu ayın haziran olduğu saptanmıştır. Çevrim içi seyahat platformlarından elde edilen otel verilerinin analizi sayesinde otel yöneticilerinin işletme faydasına olacak, rakiplerine üstünlük sağlayabilecek nitelikte hızlı, tutarlı ve maliyet etkin pazarlama kararları almalarının mümkün olabileceği düşünülmektedir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

27 Ocak 2021

Kabul Tarihi:

22 Haziran 2021

Jel Kodları:

C13, D12, Z33

Anahtar Kelimeler:

Müşteri Geri
Bildirimi, Çevrim İçi
Seyahat Platformları,
Çevrim İçi
Derecelendirmeler,
Otel İşletmeleri,
Hizmet Kalitesi.

Önerilen Alıntı: Tuna, M. F. & Akdoğan, Ş. & Kaynar, O. (2021). Otelere İlişkin Yorum Dışı Müşteri Geri Bildirimlerinin Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 50-81.

¹ Bu çalışma "Çevrimiçi Yorum ve Şikâyetlerin Otel İşletmeleri Üzerinden Duygu Analizi ile İncelenmesi" başlıklı doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

² Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İİBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, mftuna@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8634-8643.

³ Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü, akdogans@erciyes.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6811-706X

⁴ Prof. Dr., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İİBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, okaynar@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2387-4053.

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

1. GİRİŞ

Müşterilerle karşılıklı fayda temeline dayanan ilişkilerin kurulması ve sürdürülebilmesi adına, müşterilerden gelen geri bildirimlerin hızlı ve etkili biçimde değerlendirilerek onlara kısa bir süre içinde dönüş yapılması gerekmektedir. Müşteri sadakatini sağlayabilmenin önemli koşullarından birisi de müşterilerin anlaşılması ve onlardan gelen anlık geri bildirimlerin teknolojik imkânların el verdiği en hızlı biçimde yanıtlanmasıdır (Omisakin vd., 2020:3). Bu süreçte verimliliğin sağlanabilmesi için bilişim teknolojilerinin etkin biçimde kullanılması ve kullanım düzeyinin artırılması yadsınamaz bir gerekliliktir.

Bilişimle ilgili gelişmeler birçok sektörde olduğu gibi konaklama işletmelerinde de büyük fırsatlar yaratmaktadır. Kendine özgü hizmet karmasına sahip olan konaklama işletmeleri için bu fırsatlardan biri olarak çevrim içi seyahat platformları gösterilebilir. Bu siteler, tüketicilerin otel hizmetlerine erişebilmesine ve otellerden aldıkları hizmetle ilgili algılarını paylaşabilmesine olanak tanımaktadır. Böylelikle çevrim içi seyahat platformlarından elde edilen veriler, otellerin hizmet kalitesinin değerlendirilmesine de fayda sağlamaktadır. Bu noktada otel işletmeleri de kendilerini tercih eden müşterilerin zevk ve tercihleri hakkında daha fazla bilgi sahibi olabilmektedir. Dahası, hitap ettikleri pazar bölümünü doğru bir biçimde algılayarak potansiyel müşterilerinin profillerini etkin biçimde belirleyebilmektedir (Talón-Ballesterro vd., 2018:188).

Bu çalışmada, çevrim içi seyahat platformlarından bir yazılım yordamıyla çekilen yorum dışı verilerden hareketle, Antalya ilinde yer alan otel işletmelerinin hizmet kalitesine ilişkin müşteri algıları araştırılmıştır. Bu amaçla konaklama hizmeti alan müşterilerin demografik bilgileri ve görüşleri incelenmiştir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

2. 1. Otel İşletmeleri ve Çevrim İçi Seyahat Platformları

Oteller, hizmet olarak otel içinde geçirilen süreyi ve geçirilecek sürenin niteliğini belirleyecek (mobilya, fiziki şartlar, güler yüzlü hizmet vb.) yan hizmet ve ürünleri birlikte satmaktadır (Sheela, 2002:7). Konaklama hizmeti müşterinin otele giriş (check-in) yapmasıyla başlayıp, otele çıkış (check-out) yapmasıyla son bulmaktadır.

Oteller, havayolu firmaları, araç-filo kiralama vs. hizmet alımı yapılan firmalarda sabit maliyet yüksek seviyelerdedir. Müşteri başına maliyeti azaltabilmek ve kârlılığı artırabilmek adına eldeki müşterilerin korunup yeni müşterilerin kazandırılması esastır. Bu durum, tek bir müşterinin kaybının bile işletme açısından görece önemini vurgulamaktadır. Otel hizmetinin üretim süreci, otele giriş yapıldığı andan başlayarak otele çıkış yapılana kadar sürmektedir. Aynı zamanda hizmetin ne kadar süreceğinden bağımsız olarak otele çıkış yapılana kadar çok çeşitli ve nitelikli hizmetler müşterilere sunulmaktadır. Satın alınan hizmetin niteliğine göre hizmet alım sürecindeki ek hizmet kalemleri asıl müşteri memnuniyetini belirlemektedir (Marić vd., 2016:20). Öte yandan otellerde sunulan hizmet, çeşitli ve nitelikli hizmet kalemlerinden oluşmakta; dayanıklı ve dayanıksız ürünlerden oluşan bir hizmet demeti olma özelliği taşımaktadır (Padilla-Meléndez ve Garrido-Moreno, 2014:387). Otel hizmetleri diğer tüm hizmet türleri gibi heterojendir ve ayrılmazlık ilkesi gereğince hizmeti veren personelin bireysel tutumlarına da bağlıdır.

Bir otelden beklenecek hizmet bileşenleri ve kalemleri aynı zamanda o otelin tercih edilmesinde başvurulacak karar kriterleri olma özelliği taşımaktadır (Baruca ve Çevre, 2012:80). Karar kriterleri temelde kat hizmetleri ve ön büro hizmetleri olmak üzere iki ana başlık altında şekillenmektedir. Bir otelin ve odalarının genel görünümü, mobilyaları, aydınlatması, vb. gibi özellikler kat hizmetlerini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, ön büro hizmetleri, otelin fiziksel imkânlarından doğan tatmin derecesini etkileyen ve hizmetten doğan beklentilerin tatmin derecesini artıran şikâyetleri ele alma ya da rezervasyon kolaylığı gibi soyut unsurları içermektedir (Murat ve Çelik, 2007:8).

Otellere ulaşarak rezervasyon işleminin gerçekleştirilmesi, ön büro hizmetlerindeki reklam, iletişim, takip faaliyetlerinin gerçekleştirilebilmesi için gereken kaynak ve işgücünün bu yönde kullanılmasına sebep olabilmektedir. Otel işletmeleri, bahsedilen durum sonucunda gerçekleştirebilecek personel artırımını gereksiz bir gider kalemi olarak görmekte ve personel artırımına gitmekten kaçınmaktadır. Bu durumda mevcuttaki personelin iş yükü ve buna bağlı hata yapma olasılığı artabilmektedir. Ayrıca personel kaynaklı hatalar, otel müşterilerinin kolay rezervasyon yapamama gibi olumsuz deneyimlere bağlı olarak konaklama tercihlerini etkilemektedir (Escobar Rivera vd., 2019:2). Çevrim içi seyahat platformları ise bu işi ve risklerini üstlenerek otel ile müşteriler arasındaki iletişim bozukluklarını gidermeyi amaçlamaktadır.

Rezervasyon kolaylığı, tüm dünya çapında faaliyet gösteren çevrim içi seyahat platformlarının faaliyete geçmesinden sonra otel işletmelerinin tercih edilmesinde daha da aranılır bir kriter hâline gelmiştir (Shuai vd., 2018:1171). Nitekim çevrim içi seyahat platformları, arama kriterlerinin daraltılabilmesine ve konaklama alternatiflerinin etkin biçimde karşılaştırılabilmesine olanak tanımıştır. Otel işletmeleri de bu sitelerin faaliyetlerinden iki yönde ciddi fayda sağlamışlardır. Bunlardan ilki, otel işletmesi ile ilgili konaklama imkânlarını müşterilerin pratik biçimde öğrenebilmesidir. Bu aynı zamanda otel işletmesinin müşterilerle çevrim içi iletişim kurabilecek bir birim oluşturma gerekliliğini ortadan kaldırmaktadır. Nitekim günümüz müşterisi çevrim içi platformların sunduğu imkânlar ile hizmet alımında bulunduğu firmaya 7/24 ulaşabilmeyi arzulamaktadır. İkincisi ise otel müşterilerinin konaklama deneyimlerine ilişkin değerlendirmelerini doğrudan elde edilebilmesidir. Bu yönüyle çevrim içi seyahat platformları, otel işletmeleri için bir müşteri geri bildirim platformu olarak da işlev görmektedir. Bu geri bildirimler yorumlar şeklinde olabileceği gibi, hizmet kalitesine ilişkin rakamsal derecelendirmeler şeklinde de olabilmektedir. Bu araştırma kapsamına hizmet kalitesine ilişkin müşteri derecelendirmeleri dâhil edilmiştir.

Verilerin elde edildiği TripAdvisor platformu ile alakalı literatürde farklı isimlendirmeler bulunmaktadır. Bu siteden söz eden çalışmalarda, sitenin seyahat sosyal medya platformu (Ahani vd., 2019:53), iş yönelimli dijital platform (Cenni ve Goethals, 2021:39), turizm platformu (Giglio vd., 2020:496), çevrim içi yorum platformu (Taecharungroj ve Mathayomchan, 2019: 550), çevrim içi seyahat web sitesi (Liang vd., 2020:2) ve konaklama ayarlama platformu (Kapoor vd., 2021:94) gibi ifadelerle isimlendirildiği görülmektedir. Bunlara ilave olarak çevrim içi seyahat platformu (online travel platform) ifadesine literatürde diğerlerinden daha yaygın biçimde rastlanmaktadır (Borges-Tiago vd., 2021:381; Kaplan, 2021:160; Salet, 2021:2). Ayrıca araştırmacılar tarafından sitenin doğasına daha uygun olacağı düşünülmüştür. Nitekim turizm amaçlı olmayan gezi ve konaklamaları da içeren bir platform olduğu gibi iş yönelimli diğer dijital platformlardan da belirgin biçimde ayrılmaktadır. Ayrıca safi bir sosyal medya platformu olma

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

özelliğinden de oldukça uzaktır. Dolayısıyla TripAdvisor platformu, çalışmada geçtiği tüm yerlerde “çevrim içi seyahat platformu” olarak adlandırılmıştır.

2.2. Müşteri Memnuniyeti

Müşteri memnuniyeti, müşteri deneyiminde ulaşılabilecek en uç tatmin noktasıdır (Elias-Almeida vd., 2016:14). Memnuniyetin temelinde ise müşterinin beklentilerinin karşılanma derecesi yatmaktadır. Ayrıca müşteri memnuniyeti, bir ürünlerdeki değişimlere müşterilerin göstereceği tolerasyonun sınırını ve derecesini göstermektedir (Barnes ve Krallman, 2019:174). Literatürde manav (Barnes vd., 2016), oto servisi (Kim ve Mattila, 2013), eğlence parkı (Ma vd., 2013), dans salonu (Kumar vd., 2001), hava alanı (Ali vd., 2016), çevrim içi perakendeci (Finn, 2005), restoran (Wu vd., 2015) ve eğitim kurumu (Swanson vd., 2015) olarak faaliyet gösteren işletmelerdeki müşteri memnuniyetinin yanı sıra konserler (Ball ve Barnes, 2017), spor müsabakaları (Ahrholdt vd., 2017) ve festivaller (Crofts vd., 2008) gibi birçok etkinlik türüne yönelik memnuniyet araştırması yapılmıştır.

Bahsi geçen işletme ve etkinlik türlerine ilave olarak bu araştırmaya da konu olan otel işletmelerinde müşteri memnuniyeti üzerine literatürde daha önce yapılmış olan çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmalardan biri (Ludwig vd., 2017), otel işletmelerinde değer yaratmak için müşteri memnuniyetinin sağlanması gerektiğini, aksi halde işletmenin ağızdan ağıza negatif pazarlamaya maruz kalacağını ve buna bağlı olarak yeniden satın alma niyeti oluşturamayacağını ortaya koymuştur. Kim vd. (2015) tarafından yapılan bir başka çalışmada, müşteri memnuniyetinin müşteri sadakatine eşlik ettiği otel işletmelerinin, müşterilerinde hem duygusal hem de bilişsel açıdan tatmin uyandırdığı vurgulanmıştır. Otel işletmelerinde memnuniyet ve sadakatin birlikte ele alındığı bir diğer çalışmada (Loureiro, 2010), müşteri tatmininden müşteri sadakatine uzanan yolun anahtarının memnuniyet olduğu vurgulanmıştır. Crofts ve Magnini (2011) otel işletmelerinde bahsedilen yolun oluşmasında ağızdan ağıza iletişimin aracılık ettiğini ekleyerek müşteri memnuniyetinin bu aracılığı güçlendirdiğini ifade etmişlerdir.

Magnini vd. (2011), otel işletmelerinde somut unsurların memnuniyete etki ettiğini vurgulamışlardır. Yazarlar müşteriye verilen hizmetin kalitesinin yanı sıra, otel işletmesinin temizliğinin ve bulunduğu konumun memnuniyete etki ettiğini tespit etmişlerdir. Torres ve Kline (2013) otel işletmelerinde müşteri memnuniyetini sağlayacak somut adımlar üzerine odaklanmışlardır. Yazarlar bu adımları müşteri ihtiyaçlarının doğru karşılanması, personelin arkadaş canlısı olması, çözüm odaklı olma ve profesyonel tutum olarak belirlemişlerdir. Bahsedilen unsurlara Torres vd. (2014) tarafından yapılan çalışmada esnek tutum sergileme, Lee ve Shea (2015) tarafından yapılan çalışmada ise müşterilerine yönelik işletme sürprizleri yapma unsurları eklenmiştir.

2.3. Konaklama Deneyimi ve Müşteri Geri Bildirimleri

Seyahat kültürünün yaygınlaşması ile tüketiciler, kendilerine yakın olan kişilerin seyahat deneyimlerini dikkate almaya başlamışlardır. Bu eğilimin farkına varan araştırmacılar, kişilerin tanımadıkları tüketicilerin deneyimlerine nasıl tepki vereceklerini araştırmaya başlamışlardır. Günümüzde seyahat deneyimleri oteller tarafından sunulan uyarlanmış ve rekabetçi bir hizmetin yansımasıdır (Andersson, 2007:54) ve tüketicilerin seyahat hizmetlerinin tamamlanmasına yardımcı olmalarını sağlamaktadır. Seyahat deneyimini doğru anlayabilmenin yolu seyahat deneyiminin bir bölümünü oluşturan konaklama işletmesinin seyahat deneyimine katkılarını

doğru anlamaktan geçmektedir. Bu bağlamda, bir konaklama işletmesinin seyahate katkısını tespit etmek için izlenecek yollardan biri, konaklayan müşterilerden konaklama deneyimlerinden duydukları memnuniyete ilişkin bilgiler almaktır (Walls vd., 2011:168).

Konaklama deneyiminde müşteri memnuniyetinin yükseltilmesinin kalıcı müşteri sadakatini sağlamanın anahtarı olduğu bilindiğinden (Elias-Almeida vd., 2016), müşterilerin memnuniyet düzeyinin doğru anlaşılması gerekmektedir. Müşterilerin memnuniyetiyle ilgili bilgiler edinmenin yollarından biri seyahat web siteleridir (Li vd., 2020). Geçmişte seyahat web sitelerinin tüketiciler arasında çok popüler olmasına rağmen, diğer kaynaklar kadar inanılır veya güvenilir sayılmazken (Cox vd., 2009), günden güne bu web siteleri, ziyaretçiler için daha önemli ve daha güvenilir bir bilgi kaynağı hâline gelmiştir (Xiang ve Gretzel, 2010). Daha spesifik olarak, çevrim içi olarak yayınlanan geri bildirim içerikleri, tüketicilerin farklı ürün ve hizmetleri karşılaştırma şeklini değiştirmektedir (Ghose vd., 2012).

Çevrim içi ortamlarda yapılan olumlu yorumların, tüketicilerin otel seçimlerine yönelik tutumları üzerinde olumlu bir etkisi vardır ve bu etki, nispeten az bilinen oteller için daha yüksek orandadır (Vermeulen ve Seegers, 2009). Tüketiciler karşılaşılabilecekleri riskleri azaltmak ve yaşayacakları belirsizlikleri ortadan kaldırmak için diğer kullanıcıların yorumlarına başvurmaktadır (Chen, 2008). Çünkü tüketiciler, diğer tüketicilerin tavsiyelerine daha fazla değer vermektedir (Bickart ve Schindler, 2001). Potansiyel bir müşteri, çevrim içi platformlarda olumsuz yorumlar bulduğunda, otel rezervasyonu yapma olasılığı yaklaşık %40 iken, olumlu yorumlar gördüğünde bu olasılık %70-80'e çıkarmaktadır (Verma vd., 2012). Dolayısıyla, kullanıcılar tarafından oluşturulan içerikler, tüketicilerin satın alma davranışları üzerinde oldukça güçlü bir etkiye sahip olmaktadır (Goh vd., 2013).

Xie vd. (2015) yaptıkları çalışmada kalite, miktar, tutarlılık ve yenilik konularında TripAdvisor platformunda yapılan çevrim içi tüketici yorumlarının, otel doluluğu üzerinde etkisinin bulunduğunu belirlemişlerdir. Benzer bir şekilde otel konumunun, ulaşım olanaklarına erişimin, yiyecek ve içecek içeriğinin, personel nezaketinin, hizmet kalitesinin ve tesis temizliğinin otellere verilen yıldız derecelendirmelerini etkilediği görülmektedir (Yılmaz, 2020).

Literatürde yer alan çalışmalar, turistlerin %50'den fazlasının içerik üretmek yerine, başkaları tarafından oluşturulan çevrim içi içeriği tükettiğini (Yoo ve Gretzel, 2011) göstermektedir. Bir otel rezervasyonu yapmadan önce TripAdvisor platformundaki yorumları kontrol eden tüketici sayısının zamanla arttığı (Anderson, 2012) da literatürden anlaşılmaktadır. Ayrıca, kadınların TripAdvisor platformundaki çevrim içi yorumları okumaya erkeklerden daha yatkın oldukları literatür tarafından desteklenmektedir (Verma vd., 2012).

O'Connor (2010) yaptığı çalışmada TripAdvisor platformunda çok az işletmenin çevrim içi itibarını aktif olarak yönettiğini belirlemiştir. Bu durum firmalar için dikkat edilmesi gereken bir eksiklik olarak görülebilir. Yapılan çalışmalar, tüketicilerin sadece daha yüksek risk algıladıkları zaman TripAdvisor platformunda yorum yapma konusunda motive olduklarını göstermektedir (Jurca vd., 2010). Algıladıkları bu risklere bağlı olarak tüketicilerin yorumlarındaki %10'luk bir oranda iyileşme, otel rezervasyonları ve kârlılık üzerinde %4,4'lük bir artışa yol açacağı için (Ye vd., 2009) Yelp ve TripAdvisor gibi platformlardan kullanıcı tarafından oluşturulan bilgiler, otel yönetiminin hizmet kalitesini izlemesine ve iyileştirmesine yardımcı olabilmektedir (Schmallegger ve Carson, 2007).

Çeşitli çevrim içi seyahat şirketlerinden edinilen derecelendirmelerin kullanıldığı çalışmalar da literatürde bulunmaktadır. Bu çalışmalardan Wang vd. (2010) tarafından yapılan

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

çalışmada, çevrim içi seyahat platformunda yer alan otellere ilişkin derecelmeleri, otel yorumlarına uygulanan duygu analizlerinin sonuçlarını doğrulamak için kullanmıştır. Ilieva ve Ivanov (2014), Bulgaristan'ın Bansko şehrinde bulunan otellere ilişkin hizmet kalite derecelendirmelerini iki farklı çevrim içi seyahat platformundan edinerek analiz ederek sitelerin güvenilirliğini karşılaştırmışlardır. Sonuç olarak otel hizmet kalite puanlamalarının aralarında yüksek korelasyon bulunduğunu saptamışlardır.

Literatürde hâlihazırda geliştirilmiş olan hizmet kalite ölçekleriyle müşteri derecelendirmelerini otel hizmet kalitesini tespit etmek için bir arada kullanan çalışmalara da rastlanmaktadır. Buna örnek olarak verilebilecek kapsamlı bir çalışmada Boon vd. (2014), otel müşterilerinin derecelendirmeleri ve yorumlarından hareketle hizmet kalitesini ölçmeye yönelik bir model önerisinde bulunmuşlardır. Bu modeli SERVQUAL ve HOLSERV hizmet kalite ölçüm modellerinin temeline oturtmuşlardır. Öte yandan Hargreaves (2015), Singapur'da faaliyet gösteren beş otele ilişkin derecelendirmeleri analiz ettiği çalışmasında, oteller arasında farklılık gösteren hizmet kalite unsurlarını tespit etmeye çalışmıştır. Bulunan farklılıkların müşteri yorumlarında da izlendiğini rapor etmiştir. Guo vd. (2017) ise, 16 farklı ülkedeki çeşitli otellere ilişkin hizmet kalite algısını araştırdıkları çalışmalarında, turistlerin çevrim içi seyahat şirketlerinde yer alan otellere ilişkin memnuniyet derecelendirmelerini ve bu derecelendirmelere konu olan yorumları analiz ederek karşılaştırmışlardır.

Geleneksel veri toplama metotlarından farklı olduğundan, otellere ilişkin derecelmelerin güvenilirliğini vurgulayan çalışmalardan da örnek verilmesinde fayda vardır. Örneğin Park vd. (2018), otellere ilişkin çevrim içi derecelendirmeler ve yorumlar yardımıyla otel tercih davranışlarını incelemişlerdir. Çalışmada müşteri geri bildirimlerinin, potansiyel otel müşterilerinin geçerli bir tercih kriteri olduğunu vurgulamışlardır. Buna ilave olarak Li vd. (2019) müşterilerin elde tutulmasını sağlamak için son derece gerekli bir faktör olan müşteri memnuniyetinin ölçülmesinde çevrim içi seyahat şirketlerinden alınan müşteri derecelmelerinin etkin kullanılabilirliğini vurgulamıştır. Bunu destekleyecek şekilde Han (2021), günümüzde seyahat eden kişilerin bir başkasının deneyimine etki edecek biçimde seyahat şirketlerine geri bildirimde bulunabildiklerini, dolayısıyla bu sitelerden elde edilen geri bildirimlerin seyahat deneyimini doğru aktarabilme vasfının bulunduğunu ortaya koymuştur.

Çevrim içi seyahat şirketlerinden alınan bilgilerin doğruluğunu ve etkinliğini savunan bir diğer çalışma Godefroy (2020) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar da çevrim içi geri bildirimlerin otel işletmelerinin operasyonel becerilerini geliştirmesinde bir araç olarak kullanılabilirliği gibi müşteriler için de güvenilir bir referans olduğunu iddia etmiştir. Yılmaz (2020) da otel işletmeleri ile alakalı en hızlı ve güvenilir veri kaynaklarından biri olarak çevrim içi geri bildirimleri göstermiştir. Jezierski (2020) ise bu sitelerden elde edilen geri bildirimlerin bir otel işletmesinin itibarını ölçebilecek kadar güçlü araçlar olduğunu ve müşterilerin otel işletmelerini değerlendirmek için bu yolu etkin biçimde kullandıklarını vurgulamıştır.

3. YÖNTEM

Verilerin toplanmasında açık kaynak kodlu *Python* yazılımı ile *Spyder* ve *Anaconda* platformlarından faydalanılmıştır. '*Web Crawling*' adı verilen bir veri toplama yöntemi ekseninde geliştirilen kod dizilimi ile yinelemeli sorgulamalar sonucunda veriler elde edilebilmiştir. Elde edilen verilerin yapısına göre kullanılacak yöntem değişmektedir. Oransal ölçekteki değişkenler

üzerine yapılacak uygun testin seçilebilmesi için Shapiro-Wilk normallik sınaması yapılmıştır. Sınama sonucunda herhangi bir değişkenin istatistiksel olarak normal dağılıma uygun olmadığı tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Buna göre, farklı kategorilere göre ortalamaların karşılaştırılmasında; ikili karşılaştırmalar için Mann-Whitney U testi ve ikiden fazla karşılaştırmalarda ise Kruskal-Wallis H testi kullanılmıştır. Kategorik değişkenlerin karşılaştırılmasında ki-kare analizi kullanılmıştır. Son olarak oransal ölçekteki değişkenlerin birbirleriyle olan ilişki durumlarının incelenmesinde Spearman korelasyon testinden faydalanılmıştır. Araştırmanın verileri SPSS v.22 yazılımında analiz edilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Çalışmanın amacı, bir çevrim içi seyahat şirketinin internet sitesinde yer alan yorum dışı tüketici geri bildirimlerinin oteller odağında incelenmesidir. Böylelikle otelleri tercih etmeyi öne çıkaracak müşteri geri bildirimlerinin analizi tüm otel yöneticileri tarafından değerlendirilebilecektir.

3.2. Araştırmanın Kısıtları

Çalışmaya dahil edilen oteller, 4435-4519 sayılı ve 21/06/2005 tarihli “Turizm Tesislerinin Belgelendirilmesine ve Niteliklerine İlişkin Yönetmelik”te hükümleri açıkça belirtilen yıldızlandırma sisteminde yer alan 3-5 yıldızlı otellerdir. Ayrıca seçilen 164 otel, TripAdvisor platformunda verilerin toplandığı en son tarih itibarıyla en az bir kullanıcı yorum girişi yapılmış otellerdir. Elde edilen veriler, TripAdvisor platformundaki otel yorumlarından incelenebilmektedir.

Pandemi etkisi ile konaklama işletmelerindeki müşteri algılarının da değiştiği öngörülmektedir. Mevcut durumda, konaklamadan ziyade iş odaklı konaklamanın artması yaşanmaktadır. Her iki durumda göz önüne alındığında veri setinde yanlılığa sebep olmamak amacıyla son yıllara ait veriler çalışmaya dahil edilmemiştir.

3.3. Araştırmanın Veri Seti

Araştırmanın veri seti, 1 Kasım 2017 ve 31 Mayıs 2018 tarihleri arasında kapsamaktadır ve TripAdvisor çevrim içi seyahat platformundan çekilmiştir. Otele ait konaklama hizmetinin ve alt hizmet bileşenlerinin kalitesine ilişkin müşteri algılarını belirleyen 5’li likert tipi ifadeler ve müşterilerin demografik bilgilerinden oluşmaktadır.

3.4. Araştırmanın Bulguları

Antalya ilinde konaklayan müşterilerin gerek zamansal gerekse konaklama özelliklerine göre elde edilen değişkenler, tesislerden elde edilen konaklama sonrası memnuniyetlerine göre test edilmiştir. En az bir yorum giren müşterilerin değerlendirmelerine ait demografikler Tablo 1’de gösterilmektedir. Yıllara göre yapılan dağılımda, sitede yer alan değerlendirmelerin yıllar itibarıyla arttığı anlaşılmaktadır (Tablo 1). En çok değerlendirme araştırmanın kapsamındaki son iki yılda, yani 2016 (%26,9) ve 2017 (%24,3) yıllarında yapılmıştır. Veriler bu açıdan incelendiğinde, 12 yıllık dönemin tamamında elde edilen değerlendirmelerin çoğunluğunun (%51,2) bu iki yılda girildiği saptanmıştır.

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

Tablo 1: Dönemsel Müşteri Değerlendirme Dağılımı

<i>Aylara Göre</i>			<i>Yıla Göre</i>		
Aylar	Frekans	Yüzde	Yıllar	Frekans	Yüzde
<i>Ocak</i>	760	3,6	<i>2006</i>	4	0,0
<i>Şubat</i>	793	3,7	<i>2007</i>	5	0,0
<i>Mart</i>	1090	5,1	<i>2008</i>	13	0,1
<i>Nisan</i>	1617	7,6	<i>2009</i>	136	0,6
<i>Mayıs</i>	2238	10,6	<i>2010</i>	619	2,9
<i>Haziran</i>	2469	11,7	<i>2011</i>	711	3,4
<i>Temmuz</i>	3152	14,9	<i>2012</i>	667	3,1
<i>Ağustos</i>	3030	14,3	<i>2013</i>	1669	7,9
<i>Eylül</i>	2710	12,8	<i>2014</i>	2435	11,5
<i>Ekim</i>	1708	8,1	<i>2015</i>	4091	19,3
<i>Kasım</i>	947	4,5	<i>2016</i>	5697	26,9
<i>Aralık</i>	676	3,2	<i>2017</i>	5143	24,3

Bahsedilen durumun sebeplerinden biri olarak, gerek internet kullanıcısının dönem içerisinde daha bilinçlenmesi gerekse otel rezervasyonlarında tek tek tesislerle iletişime geçmektense çevrim içi seyahat platformlarını kullanılmasının yaygınlaşması gösterilebilir. Öte yandan konaklama tesisini tercih eden konukların yurt içi ya da yurt dışından gelme durumları ve hangi amaca dayanan bir konaklama hizmeti alacağını tespit etmek tesis yöneticilerinin alacağı pazarlama kararlarının işleyişi açısından önemlidir. Konukların yaşadıkları yere ve konaklama amaçlarına ait dağılımlar Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Konaklama Amacı ve Yaşanılan Yere Göre Müşterilerin Dağılımı

Konaklama Amacı	Frekans	Yüzde
Tatil	16701	78,8
İş	2661	12,6
Belirtilmemiş	1828	8,6
Yaşanılan Yer	Frekans	Yüzde

Yurt İçi	12445	58,7
Yurt Dışı	8745	41,3

Tablodan konukların %58,7'sinin yurt içindeki herhangi bir ilden geldiği, %41,3'ünün ise yurt dışında yaşayan müşteriler olduğu anlaşılmaktadır. Müşterilerin çoğunluğunun tatil amacı ile geldiği (%78,8), en az müşterinin ise ne amaçla geldiğini belirtmediği tespit edilmiştir (%8,6). Bunun akabinde seyahat sınıfına göre konukların nereden geldiklerinin farklı olup olmadığı ki-kare analizi ile incelenmiştir. Yapılan analize göre konaklama amacının değişmesi ile konuk tipinin farklılaştığı anlaşılmaktadır (Tablo 3).

Tablo 3: Yaşanılan Yer ve Konaklama Amacına Göre Müşterilerin Dağılımı

Konaklama Amacı	İstatistik	Yaşanılan Yer		Toplam	p
		Yurt İçi	Yurt Dışı		
Tatil	n	9236	7465	16701	
	%	55,3%	44,7%	100,0%	
İş	n	2269	392	2661	<0,001
	%	85,3%	14,7%	100,0%	
Belirtilmemiş	n	940	888	1828	
	%	51,4%	48,6%	100,0%	

Tüm seyahat sınıflarında yoğunluklu olarak yurt içinden gelişlerin olduğu görülmektedir. İş dolayısıyla konakladığını belirten müşterilerin %85,3'ünün yurt içinden olması, diğer konaklama amaçlarına göre istatistiksel farklılık oluşmasına sebep olmuştur. Tablo 4'te ise yıllara ve yaşanılan yere göre yorum yapan müşterilerin dağılımı ele alınmıştır. 2008 yılındaki yorum sayıları yurt içi ve yurt dışı için sırasıyla %7,7 ve %92,3 iken, 2017 yılında bu rakamlar sırasıyla %78,3 ve %21,7 şeklinde olmuştur.

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

Tablo 4: Yıllara ve Yaşanılan Yere Göre Yorum Yapan Müşterilerin Dağılımı

Yıllar	İstatistik	Yaşanılan Yer		<i>p</i>
		Yurt İçi	Yurt Dışı	
2006	<i>n</i>	0	4	<0,001
	%	0,0%	100,0%	
2007	<i>n</i>	0	5	
	%	0,0%	100,0%	
2008	<i>n</i>	1	12	
	%	7,7%	92,3%	
2009	<i>n</i>	10	126	
	%	7,4%	92,6%	
2010	<i>n</i>	35	584	
	%	5,7%	94,3%	
2011	<i>n</i>	111	600	
	%	15,6%	84,4%	
2012	<i>n</i>	343	324	
	%	51,4%	48,6%	
2013	<i>n</i>	756	913	
	%	45,3%	54,7%	
2014	<i>n</i>	1044	1391	
	%	42,9%	57,1%	
2015	<i>n</i>	2211	1880	
	%	54,0%	46,0%	
2016	<i>n</i>	3907	1790	
	%	68,6%	31,4%	
2017	<i>n</i>	4027	1116	
	%	78,3%	21,7%	

Bir önceki tabloya benzer olarak Tablo 5'te ise yurt içinden ya da yurt dışından gelen müşterilerin hangi aylarda konaklama hizmeti aldıklarına dair hesaplamalar bulunmaktadır. Aynı zamanda aya göre konukların nereden geldiklerinin farklı olup olmadığı Ki-Kare analizi ile incelenmiştir.

Yapılan analize göre, yurt içinden ve yurt dışından gelen müşterilerin yoğunluklarının aylara göre farklılaştığı anlaşılmaktadır ($p < 0,05$). Tablo 5'te verilen dağılım incelendiğinde tüm aylarda yurt içinden gelen müşterilerin yurt dışından gelen müşterilere göre daha fazla olduğu anlaşılmaktadır. İstatistiksel farkın oluşmasına sebep olan asıl etmen, nisan-temmuz ayları arasında dışından gelen konukların artış göstermesi ve aralık-şubat ayları arasına denk gelen dönemdeki yurt içinden gelen müşterilerin oransal olarak daha fazla olmasıdır.

Aynı şekilde Tablo 5'te farklı konaklama amaçları ile gelen müşterilerin aylara göre farklılık gösterip göstermediği Ki-Kare analizi ile incelenmiştir. Yapılan analize göre ayın değişmesi ile konaklama amacının farklılaştığı anlaşılmaktadır ($p < 0,05$). Tabloda görüldüğü üzere tatil amacıyla gelen müşteriler; yıl içerisinde en az kasım-şubat (%60,6-%62,5) aylarında, en fazla ise haziran-eylül (%85,2-%86,2) aylarında konaklamışlardır. Ayrıca iş dolayısıyla Antalya'da konaklayanların kasım-mart ayları arasındaki dönemde yoğunlukta olduğu görülmektedir. Bu durum otel işletmelerinin yaz dönemi dışındaki faaliyetlerinin (akademik sempozyum, kongre, devlet kurumlarına ait eğitim, özel sektörde faaliyet gösteren kurumsal firmaların kamp ve toplantıları, vb.) gerçekleştirilmesinin doğal bir sonucudur.

Tablo 5: Aylara, Yaşanılan Yere ve Konaklama Amacına Göre Yorum Yapan Müşterilerin Dağılımı

Aylar	İstatistik	Yaşanılan Yer		Konaklama Amacı		
		Yurt İçi	Yurt Dışı	Tatil	İş	Belirtilmemiş
Ocak	<i>n</i>	582	178	480	188	92
	%	76,60%	23,40%	63,20%	24,70%	12,10%
Şubat	<i>n</i>	580	213	496	220	77
	%	73,10%	26,90%	62,50%	27,70%	9,70%
Mart	<i>n</i>	642	448	792	230	98
	%	58,90%	41,10%	69,90%	21,10%	9,00%
Nisan	<i>n</i>	890	727	1201	300	116
	%	55,00%	45,00%	74,30%	18,60%	7,20%
Mayıs	<i>n</i>	1252	986	1756	315	167
	%	55,90%	44,10%	78,50%	14,10%	7,50%
Haziran	<i>n</i>	1288	1181	2103	174	192

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

	%	52,20%	47,80%	85,20%	7,00%	7,80%	
Temmuz	<i>n</i>	1825	1327	2712	143	297	
	%	57,90%	42,10%	86,00%	4,50%	9,40%	
Ağustos	<i>n</i>	1828	1202	2612	149	269	
	%	60,30%	39,70%	86,20%	4,90%	8,90%	
Eylül	<i>n</i>	1627	1083	2301	184	225	
	%	60,00%	40,00%	84,90%	6,80%	8,30%	
Ekim	<i>n</i>	891	817	1293	253	162	
	%	52,20%	47,80%	75,70%	14,80%	9,50%	
Kasım	<i>n</i>	569	378	575	301	71	
	%	60,10%	39,90%	60,70%	31,80%	7,50%	
Aralık	<i>n</i>	471	205	410	204	62	
	%	69,70%	30,30%	60,60%	30,20%	9,20%	
	<i>p</i>	<0,001			<0,001		

Farklı konaklama amaçları ile gelen müşterilerin yıllara göre farklılık gösterip göstermediği ki-kare testi ile incelenmiştir. İlgili istatistikler Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6. Yıllara ve Konaklama Amacına Göre Yorum Yapan Müşterilerin Dağılımı

Yıllar	İstatistik	Konaklama Amacı			<i>p</i>	Yıllar İstatistik	Konaklama Amacı			<i>p</i>
		Tatil	İş	Belirtilmemiş			Tatil	İş	Belirtilmemiş	
2006	<i>N</i>	1	0	3		2012	<i>n</i>	481	91	95
	%	25,00%	0,00%	75,00%			%	72,10%	13,60%	14,20%
2007	<i>N</i>	4	0	1	<0,001	2013	<i>n</i>	1154	195	320
	%	80,00%	0,00%	20,00%			%	69,10%	11,70%	19,20%
2008	<i>N</i>	11	1	1		2014	<i>n</i>	1790	230	415
	%	84,60%	7,70%	7,70%			%	73,50%	9,40%	17,00%

2009	<i>N</i>	118	10	8	2015	<i>n</i>	3272	494	325
	%	86,80%	7,40%	5,90%		%	80,00%	12,10%	7,90%
2010	<i>N</i>	555	27	37	2016	<i>n</i>	4629	783	285
	%	89,70%	4,40%	6,00%		%	81,30%	13,70%	5,00%
2011	<i>N</i>	592	34	85	2017	<i>n</i>	4094	796	253
	%	83,30%	4,80%	12,00%		%	79,60%	15,50%	4,90%

Yapılan analize göre yılın değişmesi ile konaklama amacının farklılaştığı Tablo 6'dan anlaşılmaktadır ($p<0,05$). Dahası, tatil amacıyla gelen müşterilerin 2012-2014 yıllarında diğer yıllara kıyasla daha az sayıda olduğu anlaşılmaktadır. Buna karşın diğer iki gruptaki geliş oranının arttığı hesaplanmıştır. İş amacıyla gelen kişilerin 2010 (%4,4) ve 2011 (%4,8) yıllarındaki sayısı bu gruptaki en az sayıları göstermektedir. Konaklama sebebini belirtmeyen kişilerin 2011-2014 (%12-%17) yıllarında en yüksek orana sahip oldukları görülmektedir. Veri setinde çoğunluğun yer aldığı 2016-2017 yıllarında konaklama amacına göre büyük bir değişimin olmadığı görülmektedir.

Bu noktaya kadar çevrim içi seyahat platformunda yer alan müşterilerin demografik verilerinin istatistikleri değerlendirilmiştir. Dolayısıyla bir sonraki tablodan itibaren hizmet alt bileşenlerine yönelik algılara ve memnuniyet derecelendirme düzeylerine odaklanılacaktır.

Otel müşterilerinin otellerin hizmet kalite bileşenlerine verdikleri puanların demografik verilere göre hesaplanmış tanımlayıcı istatistikleri ve fark analizlerinin sonuçları Tablo 7'de yer almaktadır. Buna göre tüm demografik değişkenlerde müşterilerin verdikleri genel memnuniyet düzeyi ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu görülmüştür ($p<0,05$). Yurt içinden gelen müşterilerin yurt dışından gelen müşterilere göre genel memnuniyet düzeylerinin daha düşük olduğu anlaşılmaktadır. Döviz kurları arasındaki farklılık göz önüne alındığında, yurt içinden gelip konaklayan bir kişinin yurt dışından gelen bir kişiye göre daha fazla maliyete katlanmak zorunda olduğu açıktır. Bu sebeple yurt içindeki müşterilerin beklentisinin yurt dışındakilere göre daha yüksek olduğu ve bu durumun memnuniyet algılarına olumsuz olarak yansıdığı düşünülmektedir. Aynı zamanda iş dolayısıyla konaklama yapan kişilerin çoğunluğunun yurt içi müşterisi olması ile yurt içi müşterilerinin memnuniyet düzeylerinin azalması olgusu ortaya çıkmaktadır.

Aylara göre genel memnuniyet düzeyi ortalamaları hesaplandığında, ilkbahar aylarının kış aylarından istatistiksel olarak farklı olduğu; haziran ayının ilkbahar ve sonbahar aylarından farklı olduğu; ağustos ayı ile sonbahar aylarının yaz turizmüne ait aylardan farklı olduğu hesaplanmıştır ($p<0,05$). Bahsi geçen hesaplamalara göre, genel memnuniyet düzeyinin en yüksek olduğu ayın nisan, en düşük olduğu ayın ise kasım olduğu görülmektedir. Yıllara göre genel memnuniyet düzeyi ortalamasının farklılığı incelendiğinde, 2008, 2009, 2016 ve 2017 yıllarının diğer yıllardan istatistiksel olarak farklı olduğu hesaplanmıştır ($p<0,05$). Aynı zamanda 2012 itibariyle her yıl, sonraki yıllardan istatistiksel olarak farklıdır ($p<0,05$). 2006 ve 2007 yıllarındaki veri sayısının az olmasından dolayı bu yıllara ait istatistikler dikkate alınmamıştır.

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

Aylara göre genel memnuniyet düzeyi ortalamaları hesaplandığında, ilkbahar aylarının kış aylarından istatistiksel olarak farklı olduğu; haziran ayının ilkbahar ve sonbahar aylarından farklı olduğu; ağustos ayı ile sonbahar aylarının yaz turizmine ait aylardan farklı olduğu hesaplanmıştır ($p<0,05$). Bahsi geçen hesaplamalara göre, genel memnuniyet düzeyinin en yüksek olduğu ayın nisan, en düşük olduğu ayın ise kasım olduğu görülmektedir. Yıllara göre genel memnuniyet düzeyi ortalamasının farklılığı incelendiğinde, 2008, 2009, 2016 ve 2017 yıllarının diğer yıllardan istatistiksel olarak farklı olduğu hesaplanmıştır ($p<0,05$). 2012 itibarıyla her yıl, sonraki yıllardan istatistiksel olarak farklıdır ($p<0,05$). 2006 ve 2007 yıllarındaki veri sayısının az olmasından dolayı bu yıllara ait istatistikler dikkate alınmamıştır.

Mann-Whitney U testi ile yıllar arasındaki farklılıklar ikili olarak karşılaştırıldığında (Tablo7); 2008 ve 2009 yıllarındaki genel memnuniyet düzeyi ortalamasının tüm yıllar içerisinde en düşük olması ve 2016 ile 2017 yıllarının ise tüm yıllar arasındaki en yüksek genel memnuniyet düzeyi ortalamasına sahip olması ile bahsi geçen istatistiksel farklılığın kaynağı olduğu anlaşılmaktadır. Aynı zamanda yıllara göre memnuniyet düzeyi ortalamasındaki düzenli yükseliş, bir sonraki yıla göre oluşan farkı açıklamaktadır.

Konaklama amacına göre genel memnuniyetler arasındaki farklılıklar incelendiğinde, iş amacıyla gelenlerin diğer konaklama amacıyla gelenlerden farklı olduğu ve bu farkın diğer konaklama amaçlarına göre ortalama memnuniyet düzeyinin düşüklüğünden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Aynı zamanda tatil sebebiyle konaklayanlar ile neden konakladıklarını belirtmeyenlerin ortalama memnuniyetlerinin benzer olduğu hesaplanmıştır ($p>0,05$). Genel memnuniyet açısından incelendiğinde, iş sebebiyle konaklayanların diğer konaklama amaçlarına göre en düşük memnuniyet oranına sahip olduğu hesaplanmıştır.

Tablo 7: Demografik Verilere Göre Tesislerdeki Genel Memnuniyet Düzeylerinin Tanımlayıcı İstatistikleri ve Fark Analizleri Sonuçları

Değişken	Kategori	Genel Memnuniyet Düzeyi	Yorumlara Verilen Puanı	Hizmet Memnuniyeti	Uyku Memnuniyeti	Oda Memnuniyeti	Konum Memnuniyeti
		Ortalama ± SS.	Ortalama ± SS.	Ortalama ± SS.	Ortalama±SS.	Ortalama±SS.	Ortalama±SS.
		(Min.-Maks.)	(Min. - Maks.)	(Min.-Maks.)	(Min.-Maks.)	(Min.-Maks.)	(Min.-Maks.)
Yaşanılan Yer	Yurt İçi	4,22±0,37(2,5-5)	4,24±1,17(1-5)	4,22±1,17(1-5)	4,27±1,06(1-5)	4,2±1,08(1-5)	4,44±0,91(1-5)
	Yurt Dışı	4,28±0,34(2,5-5)	4,49±0,89(1-5)	4,44±0,98(1-5)	4,4±0,94(1-5)	4,38±0,9(1-5)	4,37±0,9(1-5)
Ay	Ocak	4,24±0,36(3-4,5)	4,17±1,21(1-5)	4,25±1,15(1-5)	4,27±1,05(1-5)	4,32±0,99(1-5)	4,41±0,92(1-5)
	Şubat	4,24±0,37(2,5-5)	4,28±1,05(1-5)	4,38±1(1-5)	4,33±0,99(1-5)	4,27±0,98(1-5)	4,38±0,91(1-5)
	Mart	4,22±0,39(3-5)	4,36±1,04(1-5)	4,41±1,02(1-5)	4,38±1,02(1-5)	4,37±1,01(1-5)	4,45±0,91(1-5)
	Nisan	4,28±0,34(3-5)	4,43±1,01(1-5)	4,4±1,02(1-5)	4,36±1,02(1-5)	4,34±0,94(1-5)	4,51±0,78(1-5)
	Mayıs	4,27±0,34(2,5-4,5)	4,42±1,04(1-5)	4,32±1,1(1-5)	4,27±1,04(1-5)	4,31±0,96(1-5)	4,43±0,9(1-5)
	Haziran	4,25±0,36(2,5-5)	4,46±0,98(1-5)	4,4±1,04(1-5)	4,43±0,93(1-5)	4,37±0,95(1-5)	4,47±0,81(1-5)

	Temmuz	4,26±0,36(2,5-5)	4,35±1,1(1-5)	4,31±1,12(1-5)	4,4±0,96(1-5)	4,29±1,03(1-5)	4,39±0,93(1-5)
	Ağustos	4,23±0,38(2,5-5)	4,3±1,11(1-5)	4,28±1,12(1-5)	4,27±1,05(1-5)	4,25±1,01(1-5)	4,34±0,97(1-5)
	Eylül	4,23±0,37(2,5-5)	4,27±1,11(1-5)	4,26±1,11(1-5)	4,27±1,04(1-5)	4,23±1,03(1-5)	4,32±0,95(1-5)
	Ekim	4,24±0,35(2,5-5)	4,35±1,02(1-5)	4,33±1,06(1-5)	4,35±0,95(1-5)	4,35±0,93(1-5)	4,39±0,88(1-5)
	Kasım	4,18±0,38(3-5)	4,25±1,13(1-5)	4,33±1,09(1-5)	4,35±1,01(1-5)	4,29±1,01(1-5)	4,38±0,94(1-5)
	Aralık	4,23±0,37(3-4,5)	4,28±1,09(1-5)	4,44±0,98(1-5)	4,51±0,85(1-5)	4,25±1,04(1-5)	4,42±0,93(1-5)
	2006	4,38±0,25(4-4,5)	4,25±0,96(3-5)	4±1,41(3-5)	4,11±1,01(3-5)	3,5±0,71(3-4)	4±(4-4)
	2007	4,4±0,42(4-5)	4,2±0,84(3-5)	4,25±0,5(4-5)	5±(5-5)	4,67±0,58(4-5)	4,75±0,5(4-5)
	2008	3,69±0,6(2,5-4,5)	3,85±1,41(1-5)	3,73±1,35(1-5)	4,33±0,58(4-5)	4±1,55(1-5)	3,91±1,51(1-5)
	2009	3,97±0,47(2,5-4,5)	4,01±1,24(1-5)	3,92±1,45(1-5)	4,18±1,24(1-5)	3,92±1,16(1-5)	3,95±1,28(1-5)
	2010	4,21±0,37(2,5-4,5)	4,28±1,02(1-5)	4,25±1,15(1-5)	4,26±1,05(1-5)	4,21±1,04(1-5)	4,04±1,08(1-5)
	2011	4,21±0,37(2,5-4,5)	4,31±1,02(1-5)	4,24±1,12(1-5)	4,26±1,05(1-5)	4,26±1,02(1-5)	4,19±1,01(1-5)
Yıl	2012	4,15±0,41(2,5-5)	4,34±1,02(1-5)	4,33±1,06(1-5)	4,4±0,9(1-5)	4,34±0,93(1-5)	4,4±0,87(1-5)
	2013	4,23±0,39(2,5-4,5)	4,35±1,02(1-5)	4,34±1,08(1-5)	4,34±0,99(1-5)	4,3±0,98(1-5)	4,42±0,89(1-5)
	2014	4,23±0,38(2,5-4,5)	4,36±1(1-5)	4,37±1,03(1-5)	4,34±0,98(1-5)	4,36±0,94(1-5)	4,46±0,84(1-5)
	2015	4,2±0,39(2,5-4,5)	4,36±1,02(1-5)	4,42±0,98(1-5)	4,41±0,92(1-5)	4,38±0,93(1-5)	4,52±0,78(1-5)
	2016	4,28±0,34(2,5-5)	4,39±1,07(1-5)	4,34±1,09(1-5)	4,36±1,06(1-5)	4,25±1,06(1-5)	4,5±0,87(1-5)
	2017	4,28±0,33(2,5-5)	4,29±1,17(1-5)	4,25±1,17(1-5)	4,35±1,04(1-5)	4,3±1,02(1-5)	4,5±0,84(1-5)
	Tatil	4,26±0,36(2,5-5)	4,36±1,05(1-5)	4,36±1,06(1-5)	4,36±0,98(1-5)	4,32±0,97(1-5)	4,41±0,90(1-5)
Konaklama Amacı	İş	4,17±0,39(2,5-5)	4,13±1,17(1-5)	4,15±1,16(1-5)	4,23±1,08(1-5)	4,15±1,06(1-5)	4,33±0,93(1-5)
	Belirsiz	4,24±0,37(2,5-4,5)	4,31±1,12(1-5)	4,32±1,17(1-5)	4,00±1,18(1-5)	4,31±1,04(1-5)	4,44±0,91(1-5)

İş amacıyla gelmemiş müşterilerin, daha çok eğlence hizmeti vermek üzere düzenlenmiş otellerde iş amacına uygun olmayan düzenlemeler ile karşılaşması mümkündür. Başka bir açıdan bakıldığında, yaz turizmine daha alışkın olan konaklama hizmetlerinin yaz ayları dışında bazı hizmet zafiyetlerini göstermesi söz konusu olabilecektir. Tesislerin tam dolulukla çalışmaması dolayısıyla personel sayısındaki azalmalar, fiziksel bakım-onarım faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi bu duruma örnek olarak verilebilmektedir.

Çalışmanın verisinin oluşturulduğu çevrim içi seyahat platformunda, yapılan yorumlara da puan verilmiştir. Yapılan yorumlara karşı verilen puanları, potansiyel müşterileri nasıl etkilediğini göstermektedir. Böylelikle çalışmada bahsedilen dışsallık ve etkileşim faktörlerinin önemi bir kez daha vurgulanmaktadır. Tablo 7’de otel müşterilerinin otellere verdikleri genel memnuniyet düzeylerinin diğer kullanıcılar tarafından beğenilerinin ortalamasının demografik

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

verilere göre hesaplanmış tanımlayıcı istatistikleri ve fark analizlerinin sonuçları yer almaktadır. Tüm demografik değişkenlerde kullanıcıların verdikleri yorumlara verilen puan ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

Yurt içinden gelen müşterilerin yaptıkları yorumların yurt dışından gelen müşterilerin yaptıkları yorumlara göre daha az beğenildiği anlaşılmaktadır. Aylara göre incelendiğinde Eylül-Şubat dönemindeki ayların Mart-Ağustos dönemindeki aylar ile istatistiksel olarak farklı olduğu saptanmıştır ($p<0,05$). Eylül-Şubat dönemindeki aylarda yapılan yorumların diğer kullanıcılar tarafından daha az beğeni aldığı, ancak Mart-Ağustos dönemindeki aylarda yapılan yorumların daha fazla beğeni aldığı anlaşılmaktadır.

Yıllara göre yapılan yorumların beğenisi incelendiğinde, 2009 ve 2016 yıllarının diğer yıllardan istatistiksel olarak farklı olduğu ispatlanmıştır ($p<0,05$). Bu farkın sebebi olarak 2009 yılında yapılan yorumların nispeten diğer yıllarda yapılan yorumlara göre daha az beğeni alması; aksi şekilde 2016 yılında yapılan yorumların ise diğer yıllarda yapılan yorumlara göre nispeten olarak daha fazla beğeni alması gösterilebilir. 2006 ve 2007 yıllarındaki veri sayısının az olmasından dolayı bu yıllara ait istatistikler dikkate alınmamıştır.

Konaklama tipine göre yapılan yorumlarda, iş amacıyla gerçekleştirilen konaklamalara yapılan yorumların, diğer konaklama tiplerine göre yapılan yorumlardan istatistiksel olarak anlamlı derecede farklı olduğu görülmektedir ($p<0,05$). İş amacıyla gerçekleştirilen konaklamalara yapılan yorumların nispeten daha düşük olduğu bu farkın sebebi olarak açıklanabilmektedir. İş amacıyla gelen kişilerin yaptıkları yorumların daha az beğenildiği görülmektedir. Esasen bu değişkenin okuyucuya açıkladığı durum; müşterilerin memnuniyeti değil, bu yorumlara yapılan yorumların beğenilip beğenilmediğidir. Buradan yola çıkarak, iş dolayısıyla Antalya’da konaklayanların yaptıkları yorumların diğer konaklama amacıyla gelen müşterilerin yaptıkları yorumlardan daha az memnuniyet içerdiği anlaşılmaktadır.

Otel müşterilerinin otellerin hizmet kalitesine verdikleri “hizmet memnuniyeti” demografik verilere göre hesaplanmış tanımlayıcı istatistikleri ve fark analizlerinin sonuçları Tablo 7’de yer almaktadır. Yurt içinden gelen müşterilerin hizmet kalitesine verdikleri ortalama puan, yurt dışından gelen müşterilere göre istatistiksel olarak daha düşük olduğu anlaşılmaktadır ($p<0,05$). Yurt dışındaki sosyal ve idari yaşam incelendiğinde kurallara daha bağlı kalındığı ve bu kurallar çevresinde yaşadıkları görülmektedir. Yurt içindeki alışkanlıklar doğrultusunda ise hizmet alınan tesislerdeki kuralları kişilerin istekleri doğrultusunda esnetmek veya değiştirmek istedikleri çokça defalar tecrübe edilmiştir. Yurt içi müşterileri tarafından öne sürülen taleplerin yerine getirilmemesi sonucunda hizmet memnuniyetinin daha düşük puan verilmesi beklenmektedir.

Müşterilerin geldikleri aylara göre tesislerden aldıkları hizmet memnuniyeti değerlendirmesinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir ($p<0,05$). Bu farklılık ilkbahar aylarının sonbahara aylarından farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Ek olarak aralık ayının ise Temmuz-Eylül arasındaki aylardan istatistiksel olarak farklı olduğu tespit edilmiştir. Aylara göre hizmet memnuniyetinin en düşük olduğu ay ocak, en yüksek olduğu ay ise aralık olarak hesaplanmıştır. Aynı mevsimdeki iki ayın (aralık ve ocak) memnuniyet düzeyleri arasındaki bu fark dikkat çekici niteliktedir. Bu farkın tam nedeni bilinmemekle birlikte iki farklı yorum getirilebilir. Bunlardan birincisi, ocak ayı itibarıyla otel yönetimlerinin yeni sezonun çalışmalarına odaklanması ile otel içindeki revizyonları gerçekleştirmeye odaklanarak müşterilerinin memnuniyetlerini tam anlamıyla sağlayamadıkları ve beklenen kalite düzeyini

yansıtamamaları olabilir. İkincisi, aralık aylarının rezervasyonlarının çalışmaları yeni yılın başında başladığından, erken rezervasyon ihtimali aralık ayı için çok yüksekken, yeni açılan sezonun ilk ayı olan ocak için erken rezervasyon olasılığı genellikle bulunmamaktadır.

Yıllara göre hizmetten alınan memnuniyet incelendiğinde, istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın varlığından söz edilebilmektedir ($p<0,05$). Bu farklılığın, ilk sebebi 2009 yılının kendisinden sonrasındaki yıllardan farklı olmasından kaynaklanmaktadır. İkinci bir sebep ise 2008-2011 arasındaki yılların 2013-2017 arasındaki yıllardan farklı olmasından kaynaklandığı anlaşılmıştır. Yıllar incelendiğinde 2008 yılının en düşük ortalama hizmet memnuniyetine, 2015 yılının ise en yüksek ortalama hizmet memnuniyetine sahip olduğu hesaplanmıştır. 2006 ve 2007 yıllarındaki veri sayısının az olmasından dolayı bu yıllara ait istatistikler dikkate alınmamıştır.

Konaklama amacına göre hizmet memnuniyetleri arasındaki farklılıklar incelendiğinde, iş amacıyla gelenlerin diğer konaklama amaçlarından farklı olduğu ve bu farkın diğer konaklama amaçlarına göre ortalama hizmet memnuniyetinin düşüklüğünden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Aynı zamanda tatil sebebiyle konaklayanlar ile neden konakladıklarını belirtmeyenlerin ortalama hizmet memnuniyetlerinin benzer olduğu hesaplanmıştır ($p>0,05$). Hizmet memnuniyeti açısından incelendiğinde, iş sebebiyle konaklayanların diğer konaklama tiplerine göre en düşük memnuniyet oranına sahip olduğu hesaplanmıştır.

Müşterilerin tesiste konakladıkları zaman süresince deneyimledikleri uyku memnuniyeti hakkındaki beğeni düzeylerinin ortalaması ve demografik özelliklere göre farklılıkları Tablo 7'de yer almaktadır. Konuk tipi değişkenin uyku memnuniyetinde istatistiksel olarak farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır ($p<0,05$). Yurt içinden gelen müşterilerin deneyimledikleri uyku kalitesinin yurt dışından gelen müşterilere göre istatistiksel olarak daha düşük memnuniyet ortaya çıkarttığı hesaplanmıştır ($p<0,05$).

Ay değişkeninde ise ağustos-eylül aylarının mart, haziran, temmuz ve aralık aylarından istatistiksel olarak farklı olduğu ($p<0,05$); Aralık ayının ocak ayından farklı olduğu ($p<0,05$); mayıs ayının ise haziran, temmuz ve aralık aylarından farklı olduğu hesaplanmıştır. Yorum yapanların en yüksek uyku memnuniyetinin aralık ayında ve en düşük uyku memnuniyetinin ocak, mayıs, ağustos ve eylül aylarında olduğu hesaplanmıştır. Kış döneminde ve yaz sezonuna girmeden önce (ocak-mayıs ayları arası) yapılan bakım onarım faaliyetlerinin bu memnuniyetsizliğe sebep olabileceği ayrıca ağustos ayındaki yüksek doluluk oranlarının yüksek ses düzeyi ile uyku memnuniyetini etkileyebileceği düşünülmektedir.

Yıllara göre uyku kalitesine verilen puanların ortalamasının istatistiksel olarak farklı olmadığı görülmektedir ($p>0,05$). 2006 ve 2007 yıllarındaki veri sayısının az olmasından dolayı bu yıllara ait istatistikler dikkate alınmamıştır. Konaklama amacına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu hesaplanmıştır. Bu farklılığın sebebinin tüm gruplarının birbirinden farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu değişken incelendiğinde, en düşük ortalamaya sahip konaklama amacını belirtmeyen kişilerde, en yüksek ortalamaya sahip konaklama amacı ise tatil amaçlı seyahat edenlerde karşılaşılmıştır. Konaklama amacını belirtmeyen kişiler hakkında genel olarak yorum yapmak zor olsa da bu değişken doğrultusunda en azından sessiz bir konaklama seçecekleri anlaşılabilmektedir. Ters bir bakış açısıyla tatil amacıyla gelen kişilerin günü daha aktif geçirmeleri sebebiyle diğer konaklama tiplerine göre uyku kalitesini etkileyen unsurlara daha toleranslı yaklaşabileceği düşünülmektedir.

Otel müşterilerinin konakladıkları odanın kalitesine verdikleri memnuniyet puanlarının demografik verilere göre hesaplanmış tanımlayıcı istatistikleri ve fark analizlerinin sonuçları

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

Tablo 7’de yer almaktadır. Konakladıkları odanın memnuniyetine verilen puanların dağılımının normal olmaması sebebiyle ($p<0,05$) tabloda hem parametrik hem de parametrik olmayan istatistikler yer almaktadır. Konaklama amacı değişkeni bu parametrede de istatistiksel olarak farklılık göstermektedir ($p<0,05$).

Yurt içinden gelen müşterilerin deneyimledikleri oda kalitesinin yurt dışından gelen müşterilere göre istatistiksel olarak daha düşük memnuniyete sahip olduğu anlaşılmaktadır ($p<0,05$). Ayrıca aylara göre oda memnuniyetine verilen puanların ortalamasının istatistiksel olarak farklı olmadığı görülmektedir ($p>0,05$).

Yıllara göre müşterilerin oda memnuniyetine verdikleri puanın ortalaması hesaplandığında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın varlığı hesaplanmıştır ($p<0,05$). Mevcut farklılığın sebebinin 2009 yılında verilen ortalama memnuniyetinin sonraki yıllardan istatistiksel olarak yüksek olması ($p<0,05$); 2010 yılında verilen ortalama memnuniyet puanlarının 2012, 2014, 2015 ve 2017 yıllarında verilen memnuniyet puanlarından istatistiksel olarak düşük olması ($p<0,05$); 2015 yılında oda memnuniyetine verilen ortalama puanının 2013 ve 2016 yıllarından istatistiksel olarak yüksek olması ($p<0,05$) şeklinde açıklanması mümkündür. Konaklama hizmeti veren tesislerin odalarında yaptıkları büyük çaplı değişikliklerin belirli dönemlerde tekrarladığı bilinmektedir. Bu açıdan yıllara göre memnuniyete bakıldığında benzer uzun dönemli etkiler göze çarpmaktadır. Ayrıca 2010-2013 yılları ve 2013-2016 yıllarında oda kalitesinin memnuniyetinde azalmalar ve artmalar görülmektedir. 2006 ve 2007 yıllarındaki veri sayısının az olmasından dolayı bu yıllara ait istatistikler dikkate alınmamıştır.

Konaklama amacına göre oda memnuniyetleri arasındaki farklılıklar incelendiğinde, iş amacıyla gelenlerin diğer konaklama amaçlarından farklı olduğu ve bu farkın diğer konaklama amaçlarına göre ortalama oda memnuniyetinin düşüklüğünden kaynaklandığı düşünülmektedir. Aynı zamanda tatil sebebiyle konaklayanlar ile neden konakladıklarını belirtmeyenlerin ortalama oda memnuniyetlerinin benzer olduğu hesaplanmıştır ($p>0,05$). Oda memnuniyeti açısından incelendiğinde, iş sebebiyle konaklayanların diğer konaklama amaçlarına göre en düşük memnuniyet oranına sahip olduğu hesaplanmıştır. İş dolayısıyla konaklama yapanların benzer memnuniyet düşüklüklerinin diğer hizmet kalitesi kriterleri ile örtüştüğü düşünülmektedir. İş dolayısıyla konaklayan kişiler, mevsimsel olarak kış döneminde tesislerin teknik yetersizlikleri ile karşılaşmakta; yaz döneminde ise tatil amaçlı konaklamalar yüzünden yer bulamamak ya da yer bulunması hâlinde iş çevresinden uzak şartlar ile karşılaşmak durumunda olduklarından memnuniyet düzeyleri düşük olmaktadır.

Otel müşterilerinin konakladıkları otelin konumundan duydukları memnuniyet, demografik verilere göre hesaplanmış ve tanımlayıcı istatistikleriyle fark analizlerinin sonuçları Tablo 7’de yer almaktadır. Yurt içinden gelen müşterilerin otelin konumuna verdikleri ortalama memnuniyet puanının, yurt dışından gelen müşterilere göre istatistiksel olarak daha düşük olduğu görülmektedir ($p<0,05$).

Aylara göre ortalama memnuniyet incelendiğinde, ağustos ve eylül aylarının mart-haziran dönemindeki aylara göre istatistiksel olarak daha düşük ortalama memnuniyete sahip olduğu hesaplanmıştır ($p<0,05$). Konum konusunda belirtilen ortalama memnuniyet ele alındığında, en düşük ortalama memnuniyetin eylül ayındaki konaklamalarda; en yüksek ortalama memnuniyetin ise nisan ayındaki konaklamalarda olduğu görülmektedir.

Yıllara göre verilen ortalama konum hesaplandığında 2009-2011 yıllarındaki ortalama memnuniyetin, 2012-2017 yıllarındaki ortalama memnuniyetten istatistiksel olarak anlamlı

derecede düşük olmasından kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Bu değişkendeki limit değerlere bakıldığında, 2008 yılında en düşük ve 2015 yılında en yüksek ortalama memnuniyetin kullanıcılar tarafından verildiği saptanmıştır. 2006 ve 2007 yıllarındaki veri sayısının az olmasından dolayı bu yıllara ait istatistikler dikkate alınmamıştır.

Konaklama amacına göre konum memnuniyetleri arasındaki farklılıklar incelendiğinde, iş amacıyla gelenlerin diğer konaklama amaçlarından farklı olduğu ve bu farkın diğer konaklama amaçlarına göre ortalama konum memnuniyetinin düşüklüğünden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Aynı zamanda tatil sebebiyle konaklayanlar ile neden konakladıklarını belirtmeyenlerin ortalama konum memnuniyetlerinin benzer olduğu hesaplanmıştır ($p>0,05$). Konum memnuniyeti açısından incelendiğinde, iş sebebiyle konaklayanların diğer konaklama amaçlarına göre en düşük memnuniyet puanına sahip olduğu hesaplanmıştır. Daha önceki yorumlarda da bahsedildiği üzere, Antalya'daki tesislerin turizm odaklı olması sanayinin bulunduğu bölgelere tesislerin daha uzakta yerleştirildiklerini söylemektedir. Ayrıca ilin coğrafi olarak ulaşımı zorlaştırması sebebiyle konaklayanların da bu faktörden etkileneceği bir gerçektir.

Tablo 8: Hizmet Kalite Kriterlerinin Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişken	İstatistik	Yorumlara Verilen Puanlar	Hizmet Memnuniyeti	Uyku Memnuniyeti	Oda Memnuniyeti	Konum Memnuniyeti
Genel Memnuniyet Düzeyi	r	0,308	0,295	0,232	0,267	0,164
	p	<0,001	<0,001	<0,001	<0,001	<0,001
Yorumlara Verilen Puanlar	r	1,000	0,776	0,661	0,710	0,531
	p	-	<0,001	<0,001	<0,001	<0,001
Hizmet Memnuniyeti	r		1,000	0,614	0,629	0,510
	p		-	<0,001	<0,001	<0,001
Uyku Memnuniyeti	r			1,000	0,674	0,455
	p			-	<0,001	<0,001
Oda Memnuniyeti	r				1,000	0,489
	p				-	<0,001

Son olarak TripAdvisor platformundan alınan yorumlarda yer alan hizmet kalitesi kriterlerinin, genel memnuniyet düzeyi ve yapılan yorumlara verilen puanlar ile yapılan korelasyon analizinin sonuçları Tablo 8'de verilmektedir.

Tablo 8'de yer alan değerlerden hareketle, tüm değişkenlerde istatistiksel olarak anlamlı korelasyon olduğu hesaplanmıştır. Buna göre tesislere verilen genel memnuniyet düzeyi ile yapılan yorumlara verilen puanlar, tesislerin hizmet, uyku ve oda hizmetlerinden duyulan

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

memnuniyetlerin arasında pozitif yönlü zayıf dereceli korelasyon; genel memnuniyet düzeyi ile tesisin konumundan duyulan memnuniyet arasında pozitif yönlü çok zayıf dereceli korelasyon olduğu hesaplanmıştır. Yorumlara verilen puanlar ile tesislerin konum memnuniyeti arasında pozitif yönlü orta dereceli; tesisteki hizmet, uyku ve oda memnuniyetleri ile pozitif dereceli yüksek dereceli korelasyon hesaplanmıştır. Tesislerin hizmet memnuniyeti ile tesislerin konum memnuniyeti arasında pozitif yönlü orta dereceli, tesislerdeki uyku ve oda kalitesi memnuniyetleri ile pozitif yönlü yüksek dereceli korelasyon hesaplanmıştır. Tesislerin uyku memnuniyeti ile tesislerin konum memnuniyeti arasında pozitif yönlü orta dereceli, tesislerdeki uyku memnuniyeti ile pozitif yönlü yüksek dereceli korelasyon hesaplanmıştır. Son olarak tesislerin oda memnuniyeti ile tesislerin konum memnuniyeti arasında pozitif yönlü orta dereceli korelasyon hesaplanmıştır.

4. TARTIŞMA ve SONUÇ

Günümüzde firmalar müşterileri kazanabildikleri ve kazandıkları müşterileri elde tutabildikleri oranda başarılı sayılabilmektedir. Öte yandan pazarlama yaklaşımları müşterilerin tüm ihtiyaçlarına ve isteklerine cevap verecek şekilde tasarlanmaktadır. Pazarlama yaklaşımlarının tasarlanmasında, müşteriden gelen her türden geri bildirimün önemi büyüktür. İşletmelerin varlığını sürdürebilmesi için, müşterinin istek ve ihtiyaçlarını gözetererek hazırlanan yaklaşımların üreteceği pazarlama çözümleri sunmak gerekmektedir.

Konaklama hizmetleri çok çeşitli alt hizmet ve ürün gruplarını bünyesinde barındıran bir yapıdadır ki bu da müşteriler açısından otelin seçimine yönelik kriterlerin çok boyutlu olmasına ve bu sebeple tüketicinin yoğun sorun çözme davranışı sergilemek zorunda kalmasına neden olmaktadır. Bu durum otel hakkında herhangi bir çevrim içi yorumu ve bu yorumu yapan tüketicilerin profillerini incelemeyi gerekli kılmaktadır. Bu çalışmaya temel teşkil eden doktora tezinde kullanılan ve kullanıcı yorumlarını da ekleyen veri seti ayrıştırılarak sadece TripAdvisor platformunda yer alan yorum dışı veriler (kullanıcıların genel değerlendirme puanları, kişisel bilgileri, vs.) bu çalışmanın kapsamına dahil edilmiştir. TripAdvisor platformu yorum ve değerlendirmeler ekleyen kullanıcılarının sahte beyanda bulunmalarına müsaade etmediğinden, verilerin yönlendirilmeden uzak ve güvenilir olduğu düşünülebilir.

Çalışmada, müşteri memnuniyetinin yaşanan yer, zaman, konaklama amacı verilerine göre hizmet kalite kriterlerindeki farklılaşması incelenmiştir. Yılmaz (2020) çalışmasında ulaşım olanaklarına erişimin, yiyecek ve içecek konseptinin, personel/hizmet kalitesinin ve tesislerin temizliğini incelemiştir. Araştırılan bu değişkenlerin müşteriler için önem sıralaması hesaplanmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada ise hizmet, uyku, oda ve konum memnuniyetlerinin önem sıralaması incelenmemiştir. Yılmaz'ın çalışmasında incelenen değişkenler arasında üstünlük görülmez iken, eğlence ve animasyon değişkenlerinin olmamasının eksiklik olacağı hesaplanmıştır. Anderson (2012) tarafından yapılan çalışmada da müşteri memnuniyetinin tesis değerini artırdığı ortaya konmaktadır. Ortak olarak ele alınabilecek husus ise müşteri memnuniyetinin hesaplanması ile tesislere ilişki katma değeri artırılabilceği yargısıdır.

Müşterilerin yorumlarının otel işletmeleri üzerindeki etkisinin incelendiği ve O'Connor (2010) tarafından yazılan çalışmada, müşterilerin çevrim içi sitelerdeki içeriğe daha fazla yönelmesi yüzünden seyahat satışlarının arttığını ve hizmet üreten firmaların bu sitelerdeki içeriğe odaklanması gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde, Bond (2014) da çalışmasında, otel yöneticilerinin kalite iyileştirme çabalarına müşteri yorumlarının yardımcı olacağını ortaya atmıştır. Müşteri yorumlarınca kalite iyileştirme noktaları ve iletişim stratejisine katkısı olacak bilgilerin analiz edilmesi ile müşterilerin neye ihtiyaç duyduklarını belirlemenin mümkün olacağı düşünülmüştür. Aynı zamanda bu tip bir yaklaşım otelin müşteri çekme hususundaki yatırımlarında israfın önüne geçebilecektir.

Otel işletmelerinden duyulan memnuniyetin ölçümü olarak birçok farklı parametre kullanılabilir. Nitekim Ilieva ve Ivanov (2014) çalışmalarında, otellerde sunulan fiziki ortamın çevrim içi değerlendirmeyi etkilemediğini hesaplamışlardır. Aksi şekilde, somut olmayan, personel ilişkileri, diğer konaklayanların nitelikleri gibi özelliklerin müşteri memnuniyetini etkilediği görülmektedir. Ilieva ve Ivanov (2014) incelemesinde ek olarak, çevrim içi sitelerde müşteriler tarafından yorum yapılmasının teşvik edilmesi gerektiği sonucu göze çarpmaktadır. Müşteri yorumlarının artması ile otellere ait daha fazla olumlu yorum olacağı, buna göre müşteri tarafından tercih edilirliliğin artacağı yorumu yapılmıştır. Bir diğer çalışmada da

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

müşteri yorumlarının yönetsel açıdan işe yarayacağını öne süren Jeziarski (2020) tarafından hazırlanmıştır. Bahsi geçen çalışmada, müşterilerin çevrim içi sitelerde yorum yapmaya yönlendirilmesinin gerekliliği kadar otel yöneticilerinin de müşteri yorumlarına hızlı cevap vermeleri ile müşteri çekme noktasında pozitif etki oluşturulacağından bahsedilmiştir. Yukarıda adı geçen yazarların vurguladıkları ortak nokta, müşteri yorumlarının analiz edilmesi ile yönetimin alacağı kararların işletmeye yapacağı katkıdır. Bu çalışmada da mevsimsel farklılığın ve konaklama amacının müşterilerin hizmet kalite kriterlerinde farklılaşmaya sebep olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yıllara göre gerçekleşen ekonomik ve siyasi gelişmelerin turizm üzerine etkisi ve buradan yola çıkarak müşteri memnuniyetindeki dalgalanmayı yorumlamak mümkün olmaktadır. Bu ve benzeri yorumlar ile otel yönetimi tarafından alınacak stratejik kararlardaki doğruluğun artacağı açıktır.

Hargreaves (2015), Guo vd. (2017) ve Li vd. (2019) çalışmalarında soyut ve somut kriterler konusunda daha belirleyici analizler yapmışlardır. Konum, uyku kalitesi, odalar, hizmet kalitesi, paranın karşılığı ve temizlik özelliklerine göre müşteri memnuniyetinin ortaya konabileceğini belirten Hargreaves (2015); müşteri memnuniyeti için önemli olan özelliklerin oda, ödenen paranın karşılığı ve konum özellikleri olduğu sonucuna varmışlardır. Benzer şekilde, bu çalışmada da konum ve oda özelliklerinden kaynaklı memnuniyetin demografik verilere göre değiştiği, dolayısıyla müşteri özelliklerine göre bu memnuniyet kriterlerine dikkat edilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Guo vd. (2017) ise çalışmasında; cinsiyet, medeni durum ve yaş demografik özelliklerine göre müşteri bölümlendirilmesine gidilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bu çalışmada da konaklama amacına göre memnuniyet kriterlerinde farklılık olduğu tespit edilmiştir. İş amaçlı konaklayanlarda konum önemli iken tatil amaçlı konaklayanlarda oda ve hizmet memnuniyeti ön plana çıkmıştır. Li vd. (2019) ise çalışmalarında yurt içi ve yurt dışı müşterilerde temizlik, konum, oda, hizmet ve otelin yıldızının müşteri memnuniyetini etkileyen kriterler olması gerektiğini belirtmişlerdir. Bu amaçla yaptıkları çalışmada, yurt içinden gelen müşterilerin yurt dışından gelen müşterilere göre temizlik niteliği için daha toleranslı olduğu ancak aynı grubun lüks otellerdeki hizmet kalitesi beklentisinin de daha yüksek olduğu yorumu yapılmıştır. Aksi şekilde yurt dışından gelen müşterilerin yurt içinden gelen müşterilere göre hizmet kalitesindeki beklentileri daha düşük iken otel konumuna daha fazla önem verdikleri tespit edilmiştir. Bu çalışmada da tatil için konaklama yapan müşterilerin yaz mevsimindeki memnuniyeti yüksek ve daha soğuk aylardaki memnuniyeti görece olarak düşük iken; iş amaçlı konaklayan müşterilerde yaz dışındaki mevsimlerde konaklama genel memnuniyet skorunun yükseldiği görülmektedir.

Araştırmanın bir dizi kısıtlaması bulunmaktadır. İlk olarak bu çalışma sadece Türkçe dilinde yazılmış olan yorumlara eklenen derecelendirmeleri ele almaktadır. Çalışmada literatürde bulunan hizmet kalite ölçekleri yerine TripAdvisor platformunda yer alan hizmet kalite alt bileşenleri kullanılmıştır ki bu aynı zamanda çalışma için bir diğer kısıt olma özelliği taşımaktadır. Başka bir kısıt ise, araştırma evreninin Antalya ili ile sınırlı tutulmuş olmasıdır.

5. ÖNERİLER

Bu çalışmayı farklı dillerdeki yorumlara eklenen derecelendirmelerle de yapmak mümkündür. Ayrıca farklı dildeki yorumlara eklenen derecelendirmelerin yorumlara uygulanacak metin madenciliği analizleri ile birleştirilerek karşılaştırılması yoluyla, metne konu olan dildeki özelliklerin hizmet algısı kültürü ile ilintili olup olmadığı da bu çalışma sonrasında araştırılabilir.

İleride daha farklı turistik merkezler için bu çalışmaların yapılmasıyla, bu araştırmada elde edilen bulguların kıyaslanabilmesi mümkün olacaktır. Çalışmanın gerek konaklama işletmelerinin paydaşlarına gerekse bu konuda ileri düzey çalışma yapmayı planlayan araştırmacılara destek sağlayacağı düşünülmektedir. Turizmin ülke ekonomisindeki payı düşünüldüğünde, bu çalışmada olduğu gibi, turistik bölgelerde müşteri geri bildirimlerini temel veri girdisi kabul eden araştırmaların turizm sektörüne ve buna bağlı olarak uzun vadede kalkınmaya destek olabileceği de öngörülebilir.

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

KAYNAKÇA

- Ahani, A., Nilashi, M., Ibrahim, O., Sanzogni, L., & Weaven, S. (2019). Market Segmentation and Travel Choice Prediction in Spa Hotels Through TripAdvisor's Online Reviews. *International Journal of Hospitality Management*, 80, 52-77.
- Ahrholdt, D. C., Gudergan, S. P., & Ringle, C. M. (2017). Enhancing Service Loyalty: The Roles of Delight, Satisfaction, and Service Quality. *Journal of Travel Research*, 56(4), 436-450.
- Ali, F., Kim, W. G., & Ryu, K. (2016). The Effect of Physical Environment on Passenger Delight and Satisfaction: Moderating Effect of National Identity. *Tourism Management*, 57, 213-224.
- Anderson, C. (2007). The Tourist in the Experience Economy. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 7(1), 46-58.
- Anderson, C. (2012). The impact of Social Media on Lodging Performance. *Cornell Hospitality Report*, 12(15), 4-11.
- Barnes, D. C., Collier, J. E., Howe, V., & Hoffman, D. K. (2016). Multiple Paths to Customer Delight: The Impact of Effort, Expertise and Tangibles on Joy and Surprise. *Journal of Services Marketing*, 30(3), 277-289.
- Barnes, D. C., & Krallman, A. (2019). Customer Delight: A Review and Agenda for Research. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 27(2), 174-195.
- Baruca, P. Z., & Čivrič, Ž. (2012). How Do Guests Choose a Hotel? *Academica Turistica*, 5(1), 75-84.
- Bickart, B., & Schindler, R. M. (2001). Internet Forums as Influential Sources of Consumer Information. *Journal of Interactive Marketing*, 15(3), 31-40.
- Boon, E., Bonera, M., & Bigi, A. (2014). Measuring Hotel Service Quality from Online Consumer Reviews: A Proposed Method. *Information and Communication Technologies in Tourism 2014*, 367-379.
- Borges-Tiago, M. T., Arruda, C., Tiago, F., & Rita, P. (2021). Differences between TripAdvisor and Booking.com in Branding Co-Creation. *Journal of Business Research*, 123, 380-388.
- Cenni, I., & Goethals, P. (2021). Business Responses to Positive Reviews Online: Face-Work on TripAdvisor. *Journal of Pragmatics*, 180, 38-50.
- Chen, Y. F. (2008). Herd Behavior in Purchasing Books Online. *Computers in Human Behavior*, 24(5), 1977-1992.
- Crotts, J. C., & Magnini, V. P. (2011). The Customer Delight Construct: Is Surprise Essential? *Annals of Tourism Research*, 38(2), 719-722.
- Crotts, J. C., Pan, B., & Raschid, A. E. (2008). A Survey Method for Identifying Key Drivers of Guest Delight. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 20(4), 462-470.
- Cox, C., Burgess, S., Sellitto, C., & Bultjens, J. (2009). The Role of User-Generated Content in Tourists' Travel Planning Behavior. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 18(8), 743-764.

- Elias-Almeida, A., Miranda, F. J., & Almeida, P. (2016). Customer Delight: Perception of Hotel Spa Consumers. *European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation*, 7(1), 13-20.
- Escobar Rivera, D., Casadesús Fa, M., Alexandre Costa Araújo Sampaio, P., & Simon Villar, A. (2019). Exploring the Role of Service Delivery in Remarkable Tourism Experiences. *Sustainability*, 11(5), 1382.
- Finn, A. (2005). Reassessing the Foundations of Customer Delight. *Journal of Service Research*, 8(2), 103-116.
- Ghose, A., Ipeirotis, P. G., & Li, B. (2012). Designing Ranking Systems for Hotels on Travel Search Engines by Mining User-Generated and Crowdsourced Content. *Marketing Science*, 31(3), 493-520.
- Giglio, S., Pantano, E., Bilotta, E., & Melewar, T. C. (2020). Branding Luxury Hotels: Evidence From the Analysis of Consumers' "Big" Visual Data on TripAdvisor. *Journal of Business Research*, 119, 495-501.
- Godefroy, J. (2020). Hidden Building Performance Evaluation Sources: What Can Trip Advisor and Other Informal User-Generated Data Tell Us? In: J. Littlewood, R. J. Howlett, A. Capozzoli, & L. C. Jain (Ed.), *Sustainability in Energy and Buildings*, 235-245.
- Goh, K. Y., Heng, C. S., & Lin, Z. (2013). Social Media Brand Community and Consumer Behavior: Quantifying the Relative Impact of User-and Marketer-Generated Content. *Information Systems Research*, 24(1), 88-107.
- Guo, Y., Barnes, S. J., & Jia, Q. (2017). Mining Meaning from Online Ratings and Reviews: Tourist Satisfaction Analysis Using Latent Dirichlet Allocation. *Tourism Management*, 59, 467-483.
- Han, M. (2021). Examining the Effect of Reviewer Expertise and Personality on Reviewer Satisfaction: An Empirical Study of TripAdvisor. *Computers in Human Behavior*, 114, 106567.
- Hargreaves, C. A. (2015). Analysis of Hotel Guest Satisfaction Ratings and Reviews: An Application in Singapore. *American Journal of Marketing Research*, 1(4), 208-214.
- Ilieva, D., & Ivanov, S. (2014). Analysis of Online Hotel Ratings: the Case of Bansko, Bulgaria. *Yearbook of International University College*, 9, 1-10.
- Jezierski, A. (2020). Managing Reputation on TripAdvisor – A Case Study of Cracow's Hotel Market. *Studia Periegetica*, 29(1), 9-27.
- Jurca, R., Garcin, F., Talwar, A., & Faltings, B. (2010). Reporting Incentives and Biases in Online Review Forums. *ACM Transactions on the Web*, 4(2), 1-27.
- Kaplan, S. (2021). Adoption of New Travel Information Platforms. In: R. Vickerman (Ed.), *International Encyclopedia of Transportation*, 160-164.
- Kapoor, K., Ziaee Bigdeli, A., Dwivedi, Y. K., Schroeder, A., Beltagui, A., & Baines, T. (2021). A Socio-Technical View of Platform Ecosystems: Systematic Review and Research Agenda. *Journal of Business Research*, 128, 94-108.
- Lee, S. A., & Shea, L. (2015). Investigating the Key Routes to Customers' Delightful Moments in the Hotel Context. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 24(5), 532-553.

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

- Li, H., Liu, Y., Tan, C.-W., & Hu, F. (2020). Comprehending Customer Satisfaction with Hotels: Data Analysis of Consumer-Generated Reviews. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(5), 1713-1735.
- Liang, S., Li, C., Zhang, X., & Li, H. (2020). The Snowball Effect in Online Travel Platforms: How Does Peer Influence Affect Review Posting Decisions? *Annals of Tourism Research*, 85, 102876.
- Loureiro, S. M. C. (2010). Satisfying and Delighting the Rural Tourists. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 27(4), 396-408.
- Ludwig, N. L., Barnes, D. C., & Gouthier, M. (2017). Observing Delightful Experiences of Other Customers: The Double-Edged Sword of Jealousy and Joy. *Journal of Service Theory and Practice*, 27(1), 145-163.
- Kim, G. M., & Mattila, S. A. (2013). Does a Surprise Strategy Need Words? The Effect of Explanations for a Surprise Strategy on Customer Delight and Expectations. *Journal of Services Marketing*, 27(5), 361-370.
- Kim, M., Vogt, C. A., & Knutson, B. J. (2015). Relationships Among Customer Satisfaction, Delight, and Loyalty in The Hospitality Industry. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 39(2), 170-197.
- Kumar, A., Olshavsky, R., & King, M. (2001). Exploring Alternative Antecedents of Customer Delight. *The Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction & Complaining Behavior*, 14, 14-26.
- Li, H., Liu, Y., Tan, C.-W., & Hu, F. (2020). Comprehending Customer Satisfaction with Hotels: Data Analysis of Consumer-Generated Reviews. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(5), 1713-1735.
- Ma, J., Gao, J., Scott, N., & Ding, P. (2013). Customer Delight from Theme Park Experiences: The Antecedents of Delight Based on Cognitive Appraisal Theory. *Annals of Tourism Research*, 42, 359-381.
- Magnini, V. P., Crotts, J. C., & Zehrer, A. (2011). Understanding Customer Delight: An Application of Travel Blog Analysis. *Journal of Travel Research*, 50(5), 535-545.
- Marić, D., Marinkovic, V., Marić, R., & Dimitrovski, D. (2016). Analysis of Tangible and Intangible Hotel Service Quality Components. *Industrija*, 44(1), 7-25.
- Murat, G., & Çelik, N. (2007). Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemi ile Otel İşletmelerinde Hizmet Kalitesini Değerlendirme: Bartın Örneği. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(6), 1-20.
- O'connor, P. (2010). Managing a Hotel's Image on TripAdvisor. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 19(7), 754-772.
- Omisakin, O. M., Bandara, C., & Kularatne, I. (2020). Designing a Customer Feedback Service Channel Through AI to Improve Customer Satisfaction in the Supermarket Industry. *Journal of Information & Knowledge Management*, 19(3), 1-34.
- Padilla-Meléndez, A., & Garrido-Moreno, A. (2014). Customer Relationship Management in Hotels: Examining Critical Success Factors. *Current Issues in Tourism*, 17(5), 387-396.

- Park, E., Kang, J., Choi, D., & Han, J. (2018). Understanding Customers' Hotel Revisiting Behaviour: A Sentiment Analysis of Online Feedback Reviews. *Current Issues in Tourism*, 23(5),605-611.
- Salet, X. (2021). The Search for the Truest of Authenticities: Online Travel Stories and Their Depiction of the Authentic in the Platform Economy. *Annals of Tourism Research*, 88, 103175.
- Schmallegger, D., & Carson, D. (2008). Blogs in Tourism: Changing Approaches to Information Exchange. *Journal of Vacation Marketing*, 14(2), 99-110.
- Sheela, A. M. (2002). *Economics of Hotel Management* (1. Edition). New Age International.
- Shuai, Q., Huang, Y., Jin, L., & Pang, L. (2018). Sentiment Analysis on Chinese Hotel Reviews with Doc2Vec and Classifiers: *3rd Advanced Information Technology, Electronic and Automation Control Conference*, 1171–1174.
- Swanson, S. R., Azab, C., & Davis, J. C. (2015). A View from the Aisle Revisited: Delight and Outrage in the Classroom. *Marketing Education Review*, 25(3), 215-232.
- Taecharunroj, V., & Mathayomchan, B. (2019). Analysing TripAdvisor Reviews of Tourist Attractions in Phuket, Thailand. *Tourism Management*, 75, 550-568.
- Talón-Ballester, P., González-Serrano, L., Soguero-Ruiz, C., Muñoz-Romero, S., & Luis, J. (2018). Using Big Data From Customer Relationship Management Information Systems to Determine the Client Profile in the Hotel Sector. *Tourism Management*, 68, 187-197.
- Torres, N. E., & Kline, S. (2013). From Customer Satisfaction to Customer Delight: Creating a New Standard of Service for the Hotel Industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 25(5), 642-659.
- Torres, E. N., Fu, X., & Lehto, X. (2014). Examining Key Drivers of Customer Delight in a Hotel Experience: A Cross-Cultural Perspective. *International Journal of Hospitality Management*, 36, 255-262.
- Verma, R., Stock, D., & McCarthy, L. (2012). Customer Preferences for Online, Social Media, and Mobile Innovations in the Hospitality Industry. *Cornell Hospitality Quarterly*, 53(3), 183-186.
- Vermeulen, I. E., & Seegers, D. (2009). Tried and Tested: The Impact of Online Hotel Reviews on Consumer Consideration. *Tourism Management*, 30(1), 123-127.
- Walls, A., Okumus, F., Wang, Y. (Raymond), & Kwun, D. J.-W. (2011). Understanding the Consumer Experience: An Exploratory Study of Luxury Hotels. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 20(2), 166-197.
- Wang, H., Lu, Y., & Zhai, C. (2010). Latent Aspect Rating Analysis on Review Text Data: A Rating Regression Approach. *16th International Conference on Knowledge Discovery and Data Mining*, 783–792.
- Wu, L., Mattila, A. S., & Hanks, L. (2015). Investigating the Impact of Surprise Rewards on Consumer Responses. *International Journal of Hospitality Management*, 50, 27-35.
- Xiang, Z., & Gretzel, U. (2010). Role of Social Media in Online Travel Information Search. *Tourism Management*, 31(2), 179-188.

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

- Xie, K. L., Chen, C., & Wu, S. (2016). Online Consumer Review Factors Affecting Offline Hotel Popularity: Evidence from Tripadvisor. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 33(2), 211-223.
- Ye, Q., Law, R., & Gu, B. (2009). The Impact of Online User Reviews on Hotel Room Sales. *International Journal of Hospitality Management*, 28(1), 180-182.
- Yılmaz, E. S. (2020). The Effects on Consumer Behavior of Hotel Related Comments on the TripAdvisor Website: An Istanbul Case. *Advances in Hospitality and Tourism Research*, 8(1), 1-29.
- Yoo, K. H., & Gretzel, U. (2011). Influence of personality on Travel-Related Consumer-Generated Media Creation. *Computers in Human Behavior*, 27(2), 609-621.

EXTENDED ABSTRACT

Evaluating customer feedback quickly and effectively is one of the requirements for establishing long-term relationships with customers. Today, almost all businesses looking for a way to establish a close relationship with their customers try to use all kinds of digital platforms that provide them effective communication with customers. Hotel businesses which have complex service bundle use online travel platforms to digitize their reservation processes and obtain comments and evaluations on their service experiences as well. In this study, it is aimed to evaluate the service perception and customer delight of hotel customers regarding the hotels in Antalya province based on non-comment customer data.

This study consists of 5 sections including the ‘Introduction’. In the introduction part, the terms of customer, informatics and accommodation are included for the readers to comprehend the starting point of the study. The sections prepared in a hierarchically way that the cause-effect relationship and the starting point of the study can be clearly understood.

The section of ‘Theoretical Framework’ consists of three subsections that deal with the relationship between hotel businesses and online travel platforms, customer satisfaction, and customer satisfaction taking accommodation services. In line with the spread of travel and the globalization of all kinds of commercial activities, reaching larger number of customers has become a necessity due to the inefficiency occurred in regional tourism activities of hotels by increasing their operating profitability above a certain level. At the same time, reservation transactions which are among the activities of hotel businesses should not be seen as simply booking a room to the customer. The issue explained under this title is how reservation services which are both the beginning of commercial activities in hotel businesses and directly related to marketing are combined under today's competitive and technological conditions. It has also been mentioned how customer satisfaction spreads and how customer satisfaction can be achieved in hotel businesses. In addition, by emphasizing the importance of feedback from customers who have experienced accommodation, it is mentioned how hotel managers can benefit from these feedbacks. Owing to the literature reviews included in the subsections, readers will also be able to understand the theoretical background of this issue.

The other section, Method, consists of four subsections including purpose-importance, limitations, data set generation and findings. The aim of the study is to examine the non-commentary consumer feedbacks on the website of an online travel company in the focus of hotels. Thus, the analysis of customer feedback which will highlight the preference of hotels will be evaluated by all hotel managers. The study has a time limitation due to its cross-sectional nature. Feedbacks included in the dataset were obtained from the TripAdvisor online travel platform covering the period between November 1, 2017, and May 31, 2018. The hotels included in the study are the 3-, 4- and 5-star hotels in the starring system which is regulated by the legislation of “Regulation on Certification and Qualifications of Tourism Facilities” dated 21/06/2005 and numbered 4435-4519. The selected 164 hotels are the ones with at least one user comment entry as of the last date of data collection on the TripAdvisor platform where the obtained data can be examined from the hotel reviews.

Tables and statistical results obtained from the analysis are included under the heading of findings, which is a subsection of the method section. The demographic information of the customers about accommodation service they purchased, the month they stayed, the year they stayed, the purpose of accommodation and the place where they lived. At the same time, data on

OTELLERE İLİŞKİN YORUM DIŞI MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİNİN ANALİZİ

the general satisfaction levels of the customers, the score given to the comments, satisfaction from hotel conditions including overall service, quality of sleep, room, and location were obtained. Open-source Python software and Anaconda-Spyder platforms were used to collect the data. Data were obtained through iterative inquiries with the code sequence developed on the axis of a data collection method called 'Web Crawling'. The method to be used changes according to the structure of the data obtained. Shapiro-Wilk normality test was performed to select the appropriate test to be performed on the ratio scale variables. As a result of the test, it was determined that any variable was not statistically suitable for normal distribution. Accordingly, comparing the averages according to different categories; Mann-Whitney U test was used for pairwise comparisons and Kruskal-Wallis H test was used for more than two comparisons. Moreover, Chi-square analysis was used to compare categorical variables. Finally, Spearman correlation test was used to examine the relationship between proportional scale variables. The data of the research were analysed via SPSS v.22 software.

When the demographic information obtained from the website showed a difference in customer satisfaction, statistically significant differences were calculated. It is understood that the comments made by domestic customers were less appreciated than the comments made by customers from abroad. When analysed by months, it was determined that the months in the September-February period were statistically different from the months in the March-August period. It is understood that comments made in the months of September-February were less liked by other users, but comments made in the months of March-August received more likes. When the appreciation of the comments made by years is examined, it has been proven that the years 2009 and 2016 are statistically different from other years. The reason for this difference is that the comments made in 2009 received relatively less likes than the comments made in other years; on the contrary, it can be shown that the comments made in 2016 received relatively more likes than the comments made in other years.

In the study, it is understood that the average score given to the service quality by domestic customers from abroad is statistically lower than that of the customers from abroad. Similarly, a statistically significant difference was found in the evaluation of the service satisfaction that the customers received from the facilities according to the months they came. This difference is in the spring months are different from the one in the autumn months. It is also determined that the guest type variable differs statistically in sleep delight. It has been calculated that the sleep quality experienced by domestic customers is statistically lower than that of customers from abroad. When the differences between room satisfactions according to the purpose of accommodation are examined, it is thought that those who came for business are different from other accommodation purposes and this difference is due to the low average room satisfaction compared to other accommodation purposes. At the same time, it was calculated that the average room satisfaction of those who stayed for the holiday and those who did not state the reason of their stay was similar.

When the differences between location satisfaction according to the purpose of accommodation are examined, it is understood that those who came for business purposes are different from other accommodation purposes and this difference is due to the low average location satisfaction compared to other accommodation purposes. At the same time, it has been calculated that the average location satisfaction of those who stayed for vacation and those who do not specify why they stayed are similar.

In the section of ‘Discussion and Conclusion’, there is a comparison of the results obtained with the studies in the literature. The results obtained in line with the findings were also mentioned. It has been understood that the information in the results of other researchers is in parallel with the information in this study. In general, it should not be forgotten that customer delight criteria are obtained directly from the customers who receive accommodation service, without the need to make inferences in this study other than the information in the studies in the literature. From this point of view, there was no lack of information that could arise from estimation.

The last section of the study is Suggestions for other researchers. It will be possible to replicate this study also including the ratings added to the comments in other languages. In addition, by comparing the ratings added to the comments in other languages by combining them with the text mining analyses to be applied to the comments, whether the features in the language subject to the text are related to the culture of service perception can be investigated as a follow-up study. By carrying out these studies for different touristic centres in the future, it will be possible to compare the findings obtained in this research.



A RESEARCH TO DETERMINE THE RELATIONSHIP BETWEEN E-HEALTH LITERACY AND RATIONAL DRUG USE AWARENESS

Nurperihan TOSUN¹
Haydar HOŞGÖR²

Abstract

Rational Drug Use Awareness (RDUA) plays a vital role in the success of the treatment process. Considering that drug use is related to the decision-making mechanisms of individuals, it is important to evaluate the RDUA and E-Health Literacy (E-HL) levels together. Therefore, the main purpose of this study is to examine the relationship between individuals' E-HL levels, RDUA perceptions, and levels of internet usage. The secondary aim of the study is to reveal whether there is a significant difference between the socio-demographic characteristics of the participants and both E-HL and RDUA. The study, which was carried out in Sivas province using the survey method, was conducted with 459 participants. The study results showed that the participants had an above-average E-HL and a high RDUA level. Positive and significant ($p < 0.05$) correlations were found between E-HL and RDUA levels of the participants at the low level ($r: 0.215$), and between E-HL and internet use at the moderate level ($r: 0.549$). However, it has been revealed that there is no statistically significant ($p > 0.05$) relationship between the individuals' RDUA and internet use. Besides, it was determined that those under the age of 31, singles, and those with the least university graduation have relatively higher and meaningful E-HL and RDUA levels compared to others. In summary, it was concluded that as the Internet usage levels of individuals increased, their E-HL levels increased, and as the E-HL levels increased, their RDUA levels increased.

Article History:

Date submitted:
15 March 2021

Date accepted:
23 June 2021

Jel Codes:

I100, I120, I190

Keywords:

Health Literacy, E-Health Literacy, Rational Drug Use, Internet

Suggested Citation: Tosun, N. & Hoşgör, H. (2021). A Research to Determine the Relationship Between E-Health Literacy and Rational Drug Use Awareness. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 82-102.

¹ Asst. Prof. Dr., Sivas Cumhuriyet University, Faculty of Health Sciences, Department of Health Management, nkarabulut@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6548-3099.

² Lect. Dr., Uşak University Health Services Vocational School, Department of Medical Services and Techniques, haydar.hosgor@usak.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1174-1184.



E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Nurperihan TOSUN¹

Haydar HOŞGÖR²

Öz

Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı (AİKF), tedavi sürecinin başarısında yaşamsal bir rol oynar. İlaç kullanımının, bireylerin karar verme mekanizmaları ile ilişkili olduğu düşünüldüğünde, AİKF ve E-Sağlık Okuryazarlığı (E-SO) düzeylerinin birlikte değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın temel amacı; bireylerin E-SO düzeyleri, AİKF algıları ve internet kullanım düzeyleri arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmanın ikincil amacı ise; katılımcıların sosyo-demografik nitelikleri ile hem E-SO, hem de AİKF arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını ortaya koymaktır. Anket yöntemi kullanılarak Sivas ilinde gerçekleştirilen çalışma 459 katılımcı ile yürütülmüştür. Çalışma sonuçları gösterdi ki katılımcılar ortalamasının üzerinde bir E-SO'ya ve yüksek bir AİKF düzeyine sahiptir. Katılımcıların E-SO ile AİKF düzeyleri arasında düşük ($r: 0,215$) düzeyde, E-SO ile internet kullanımı arasında ise orta ($r: 0,549$) düzeyde pozitif ve anlamlı ilişkiler saptanmıştır ($p < 0,05$). Fakat bireylerin AİKF ile internet kullanımı arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişkinin olmadığı ortaya konulmuştur ($p > 0,05$). Ayrıca 31 yaşından küçüklerin, bekârların ve en az üniversite mezuniyetine sahip olanların nispeten daha yüksek ve anlamlı E-SO ve AİKF düzeyi ortalamalarına sahip oldukları saptanmıştır. Özetle; bireylerin internet kullanım düzeyleri arttıkça E-SO düzeyleri, E-SO düzeyleri arttıkça da AİKF düzeylerinin yükseldiği sonucuna varılmıştır.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

15 Mart 2021

Kabul Tarihi:

23 Haziran 2021

Jel Kodları:

I100, I120, I190

Anahtar Kelimeler:

Sağlık Okuryazarlığı,
E-Sağlık
Okuryazarlığı, Akılcı
İlaç Kullanımı,
İnternet

Önerilen Alıntı: Tosun, N. & Hoşgör, H. (2021). E-Sağlık Okuryazarlığı ve Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 82-102.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, nkarabulut@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6548-3099.

² Öğr. Gör. Dr., Uşak Üniversitesi Sağlık Hizmetleri MYO, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü, haydar.hosgor@usak.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1174-1184.

E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1.GİRİŞ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önemli bir sorun haline gelen akılcı olmayan ilaç kullanımını kavramı, teşhislerle ilgili olmayan ilaçların kullanımı veya gereksiz yere pahalı, antibiyotiklerin uygunsuz kullanımı, aşırı dozda alınan ilaçlar veya bireylerin irrasyonel bir şekilde kendi kendine başladıkları ilaç kullanımını olarak ifade edilmektedir (Hogerzeil, 1995). Bu durum da sağlık hizmetlerinin güvenliği ve kalitesinin azalmasına ve aynı zamanda sağlık kaynaklarının israfına yol açmaktadır (Mao vd., 2015). Sağlığın geliştirilmesi hizmetleri kapsamında, sağlık ve okuryazarlık kavramları arasında ilişkiye artan farkındalıkla birlikte gelişen sağlık okuryazarlığı kavramı (Coulter ve Ellins, 2007), bireylerin uygun sağlık kararlarını vermek için gereken temel sağlık bilgilerini ve hizmetlerini alma, anlama ve analiz etme kapasitesine sahip olma derecesi olarak ele alınmaktadır (Nutbeam, 2008). Bu doğrultuda da artan sağlık maliyetleri ile bağlantılı düşük sağlık okuryazarlığı, daha kötü sağlık sonuçları, mortalite artışı, koruyucu sağlık hizmetlerinin daha az kullanımı, reçeteli ilaçlara zayıf uyum gösterme ve zayıf kronik hastalık yönetimi ile ilişkilidir (Schillinger vd., 2002; Sudore vd., 2006; Berkman vd., 2011; Osborne vd., 2013).

2. E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI

Günümüzde internete daha düşük maliyetli erişim sayesinde bilgiye erişilebilirlik konusundaki eşitsizlikler azalmıştır. Bir diğer taraftan bilgiye erişimin önündeki engeller geçmiş yıllara kıyasla daha azalmış olsa da, birçok internet kullanıcısı kaliteli ve faydalı sağlık ve tıbbi içeriğe erişimde birtakım zorluklarla karşılaşabilmektedirler. Bu noktada E-Sağlık okuryazarlığı kavramının önemi daha da ön plana çıkmaktadır (Tennant vd., 2015).

Son yıllarda bilgi ve iletişim teknolojileri hastalar ve tüm toplum için sağlık hizmetlerinin desteklenmesi ve sunulmasında yaygın bir araç olarak kullanılmaktadır. Özellikle son otuz yılda teknolojik gelişmeler; sağlık hizmetleri, sağlık bilişimi, halk sağlığı ve bilgi iletişim süreçlerinin kesiştiği bir alan olarak E-Sağlık olarak da adlandırılan elektronik sağlık bilgileri teriminin ortaya çıkmasına katkı sunmuştur (Stellefson vd., 2011). E-Sağlık; internet ve ilgili teknolojiler aracılığıyla sunulan veya geliştirilen sağlık hizmetleri ve bilgileri ifade etmektedir. İnternet tabanlı sağlık hizmetleri, hastalar ile sağlık hizmeti sunucuları arasındaki elektronik iletişimi, elektronik tıbbi kayıtları, kişisel sağlık kayıtlarını, sağlık eğitimi programlarını, hasta portallarını ve hastalar için web tabanlı uygulamaları içermektedir. Bu noktada E-SO ise teknoloji tabanlı sağlık araçlarıyla verimli etkileşimler için gerekli olan bir dizi beceri ve bilgiyi içermektedir (Kim ve Xie, 2017).

Norman ve Skinner'a (2006) göre E-SO; elektronik kaynaklardan sağlık bilgisi arama, bulma, onları anlama ve değerlendirme ile kazanılan bilgileri bir sağlık sorununun ele alınması veya çözülmesine uygulama becerisi olarak tanımlanmıştır. En temel düzeyde, E-SO; sağlık okuryazarlığıyla ilgili bilinçli kararlar vermek için sağlık bilgilerini aktif olarak işleme ve kullanabilme gibi becerilerden ve bilgisayar ve web ortamlarında gezinme becerilerinden oluşur (Bodie ve Dutta, 2008). E-SO genel ve özel beceriler olmak üzere iki tür becerilerden oluşmaktadır. Genel beceriler; geleneksel okuryazarlık (okuma, yazma ve aritmetik), medya okuryazarlığı (medya analiz becerileri) ve bilgi okuryazarlığından (bilgi arama ve anlama) oluşmaktadır. Özel beceriler arasında ise; bilgisayar okuryazarlığı (temel bilgisayar becerileri), sağlık okuryazarlığı (sağlık bilgisini anlama) ve bilim okuryazarlığı (bilim süreci ve çıktıları) bulunmaktadır (Collins vd., 2012). Benzer şekilde Norman ve Skinner (2006) tarafından

geliştirilen E-SO Lily Modeli'nin (Şekil-1) temelinde de altı temel beceri veya okuryazarlık vardır: geleneksel okuryazarlık, sağlık okuryazarlığı, bilgi okuryazarlığı, bilim okuryazarlığı, medya okuryazarlığı ve bilgisayar okuryazarlığıdır.



Şekil 1: E-Sağlık Okuryazarlığı Lily Modeli (Norman ve Scanner, 2006)

E-SO, insanların sağlık düzeylerini geliştirmek ve sağlık hizmetlerini kullanımlarını etkinleştirmek için yeni ortaya çıkan bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanma becerisidir. Bu açıdan da E-SO dinamik bir kavram olup, yeni teknolojilerle birlikte kişisel, sosyal ve çevresel bağlamlar değiştikçe zaman içinde gelişen süreç odaklı bir beceridir. E-SO, bireyleri güçlendirerek onların sağlık kararlarına tam olarak katılmalarını sağlamayı amaçlamaktadır (Norman ve Skinner, 2006; Neter ve Brainin, 2012).

Sağlık okuryazarlığı hastaları güçlendirerek, sağlıklarını daha iyi kontrol altına almalarını sağlamaktadır. Bu doğrultuda da güçlendirilmiş bireyler sağlık durumları ile ilgili sağlık profesyonelleri ile iletişim kurmada daha rahattırlar ve böylece sağlıkları ile ilgili kararlara katılmaları desteklenmektedir (Slawormiski vd., 2017). İyi kurulan hasta-sağlık profesyoneli ilişkisi olumlu sağlık çıktılarının geliştirilmesini teşvik etmektedir. Klinik ortamlarda hasta-sağlık profesyoneli arasındaki iletişimin kalitesi, yeterli bilgi, eğitim ve beceriler hasta güvenliği ve tatmini açısından oldukça önemlidir (Van Dam vd., 2003). Nitekim Çatı vd., (2018)'nin çalışmasında da sağlık okuryazarlığının hasta tatmini üzerinde etkileri olduğu bulgusu ortaya konulmuştur.

E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

E-SO düzeyi daha yüksek olan bireyler öz bakım uygulamalarına daha fazla katılma eğilimindedir. Sağlık okuryazarlığı bireylerin tedavi, riskler ve kişisel bakım hakkında sürekli yönetim ve kapasite gerektiren uzun süreli hastalığı anlama kapasitelerini güçlendirmektedir (Poureslami vd., 2017). Mogford vd., (2011), E-SO düzeyi düşük olan hastalarda ilaç kullanım yönergelerini izlemenin önemli bir sorun olduğu ve buna bağlı olarak da ilaçların uygunsuz zamanlarda ve yanlış miktarlarda kullanılabildiğini belirtmektedir.

T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından 2018 yılında gerçekleştirilen Türkiye Sağlık Okuryazarlığı ve İlişkili Faktörleri Araştırması sonuçlarına göre katılımcıların %30,9'unun yetersiz, %38,0'nın sorunlu-sınırlı, %23,4'ünün yeterli, yalnızca %7,7'sinin ise mükemmel düzeyde sağlık okuryazarlığına sahip olduğu rapor edilmiştir. Yüksel ve Deniz'in (2019) İstanbul ilinde yaşayan bireyler üzerinde gerçekleştirdikleri bir çalışmaya ek olarak, Deniz (2020)'in çalışmasında da katılımcıların orta düzeyde bir E-SO'ya sahip oldukları hesaplanmıştır. Yılmaz vd., (2020) ile Özer vd., (2020)'nin çalışmalarında da, sağlık bilimleri fakültesinde eğitim gören öğrencilerin orta düzeyde bir E-SO'ya sahip oldukları tespit edilmiştir.

3.AKILCI İLAÇ KULLANIMI

Akılcı olmayan ilaç kullanımı, dünya çapında büyük bir sorun halini almaya devam etmektedir. Dünya Sağlık Örgütü, tüm ilaçların yarısından fazlasının uygun olmayan bir şekilde reçete edildiğini, dağıtıldığını veya satıldığını ve tüm hastaların da yaklaşık yarısının bunları doğru bir şekilde alamadığını tahmin etmektedir. Bu sorunla mücadelede önemli bir yaklaşım olarak geliştirilen akılcı ilaç kullanımı, hastaların klinik ihtiyaçlarına uygun, kendi bireysel gereksinimlerini karşılayan dozlarda, yeterli bir sürede ve kendileri ile toplumlarına en düşük maliyetle ilaç kullanımlarını kapsamaktadır (WHO, 2012).

AİKF ile hastalarda ortaya çıkabilecek fizyolojik, biyolojik ve psikolojik zararların önlenmesi ve yanlış ilaç kullanımından doğacak ekonomik yükün en aza indirgenmesi amaçlanmaktadır (Yılmaztürk, 2013). Akılcı olmayan ilaç kullanımı davranışları arasında ilaçların yanlış biçimde kullanılması, çoklu ilaç kullanımı, gereksiz yere pahalı ilaçların kullanımı, gereğinden fazla ilaç reçetelendirilmesi veya gereksiz yere antibiyotik kullanımı yer almaktadır (İlhan vd., 2014). AİKF ilaçların akılcı seçimi ile başlayan bir süreç olup; sürecin sorumlu paydaşları arasında ilacı reçeteleyen hekimler, ilaç lojistiğini sağlayan eczacılar, ilacı uygulayan sağlık çalışanları ve ilacı kullanan hastalar yer almaktadır (Ekenler ve Koçoğlu, 2016). Bu noktada ülkelerin sağlık sistemlerinde AİKF politikalarının istendik düzeylerde olmasında, paydaşların bilgi ve davranış düzeylerinin ölçülmesinin önemli olduğu düşünülmektedir.

T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından yürütülen Ulusal Antibakteriyel İlaç Tüketim Sürveyansı Raporu (2017)'na göre ayakta tedavi gören hastalar için Türkiye'de sistemik olarak kullanılan antibakteriyel tüketim değeri 40,80 DID¹ olarak belirlenmiştir. Bu sayı 2011 yılında 42,28 DID, 2012 yılında 42,21 DID olarak hesaplanmış olup antibakteriyel tüketiminde çok az da olsa bir azalma olduğu görülmektedir. T.C. Sağlık Bakanlığı (2011) tarafından ulusal düzeyde 4.470 kişi ile gerçekleştirilen bir başka çalışmada, hastaların yarıya yakınının reçetesiz ilaç alma kullanma eğiliminde olduğu ve %37,4'ünün hastalandıklarında ilk olarak evdeki ilaçlarını kullandıkları saptanmıştır. Ayrıca katılımcıların yarısının antibiyotiklerin her hastalığı tedavi etmediğini düşündükleri rapor edilmiştir.

¹ **DID (Defined Inhabitant Dose):** 1 günde 1.000 kişi başına düşen tanımlanmış günlük doz birimi

Yılmaz vd., (2011)'nin Sivas ilinde 287 kadın katılımcı ile Pınar vd., (2013)'nin ise Adana ilinde 1.111 katılımcı ile gerçekleştirdikleri çalışmalarda; katılımcıların AİKF düzeylerinin yetersiz olduğu saptanmıştır. İlhan vd., (2014)'nin Ankara ilinde gerçekleştirdikleri çalışmalarında; bir sağlık sorunu olduğunda katılımcıların %30,2'sinin evdeki mevcut ilaçları kullandığını ve %20,8'inin ise bitkisel ve geleneksel yöntemlere başvurduğu sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla katılımcıların yarısından biraz fazlasının akılcı olmayan ilaç kullanım davranışı sergiledikleri ifade edilebilir. Şantaş ve Demirgil (2017)'in üniversite öğrencileri ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında da öğrencilerin AİKF düzeylerinin yetersiz olduğu bulunmuştur. Bir diğer taraftan Yavuz Emik (2018)'in İstanbul ilinde Aile Sağlığı Merkezi'ne başvuran 301 kişi ile gerçekleştirdiği çalışmada ise halkın AİKF ilgili bilgi düzeyi, tutum ve davranışlarının ortalamasının üzerinde olduğu bulunmuştur. Benzer şekilde Ercan ve Biçer (2019) tarafından Sivas ilinde gerçekleştirilen bir çalışmada da, katılımcıların büyük çoğunluğunun AİKF ilkeleri doğrultusunda davranışlar sergilediği saptanmıştır. Doğrudan doğruya sağlık hizmet profesyonellerinin bakış açısından ele alınan çalışma bulgularının sunumunu da, ilgili konuya yönelik bakış açısı geliştirilmesinde önemli olabilir. Bu bağlamda 207 hekimin katılımıyla Konya'da yürütülen bir çalışmada (Özata vd., 2008), hekimlerin AİKF ilkelerine göre ilaç reçete ettikleri sonucuna erişilmişken; Şahingöz ve Balcı (2013) ile Pirinçci ve Bozan (2016)'ın hemşirelerle gerçekleştirdikleri çalışmalarında ise hemşirelerin AİKF konusunda bilgi ve uygulama alanlarında eksiklikleri olduğu bulgusu tespit edilmiştir.

4.GEREÇ VE YÖNTEM

4.1.Çalışmanın Türü ve Amacı

Nicel tasarımdaki bu çalışma kesitsel türdedir. Akılcı ilaç kullanımı (AİK) tedavi sürecinin başarısında yaşamsal bir rol oynar. İlaç kullanımının, bireylerin karar verme mekanizmaları ile ilişkili olduğu düşünüldüğünde, AİK ve E-SO düzeylerinin birlikte değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmanın amacı; bireylerin E-SO düzeyleri ve AİKF algıları arasındaki ilişkiyi tanımlayıcı değişkenler açısından incelemektir.

4.2.Çalışmanın Evren ve Örnekleme

Çalışmanın evrenini Türkiye'nin Sivas il merkezinde yaşayan 382.520 kişi oluşturmaktadır (TÜİK, 2021). Örneklem hacminin hesaplanmasında, evreni bilinen bir popülasyon için %95 güven düzeyi ve %5'lik güven aralığı formülü kullanılmış ve en az 384 katılımcıya ihtiyaç duyulduğu hesaplanmıştır. 459 kullanılabilir anketin elde edildiği bu çalışmada, hedeflenen minimum örneklem sayısının oldukça üzerinde bir katılımcıya ulaşıldığı belirtilebilir.

4.3.Veri Toplama Araçlar

Çalışmanın verileri anket yöntemi ile 17-28 Şubat 2020 tarihleri arasında toplanmıştır. Çalışmada E-Sağlık Okuryazarlığı (E-SO) Ölçeği ve Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı (AİKF) Ölçeği'ne ek olarak, katılımcıların tanımlayıcı niteliklerini içeren demografik veri toplama formu kullanılmıştır.

E-Sağlık Okuryazarlığı (E-SO) Ölçeği: Norman ve Skinner (2006) tarafından geliştirilmiş ve Coşkun ve Bebiş (2015) tarafından geçerlik-güvenirlilik analizleri yaparak Türkçe'ye kazandırılmıştır. Bu ölçek; internet kullanmayla ilgili 2 madde ve internet tutumunu ölçen 8 maddeden oluşmaktadır. Ölçek maddeleri; 5'li Likert tipi ölçekleme yöntemi ile

E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

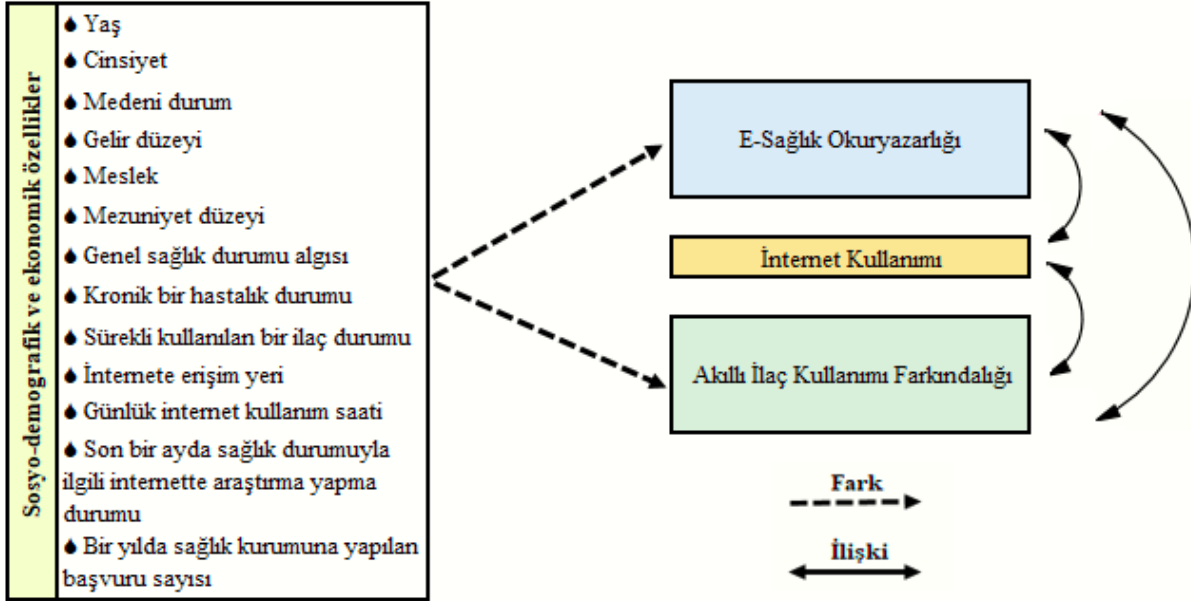
tasarlanmıştır (1: Kesinlikle katılmıyorum.....5: Kesinlikle katılıyorum). Ölçekten en düşük 8 puan, en yüksek 40 puan alınmakta olup, internet kullanımını içeren 2 madde puanlamaya dâhil edilmemektedir. Puanlamaya dâhil edilmeyen bu 2 maddenin ölçekleme yöntemi ise şu şekildedir: 1: Hiç önemli değil.....5: Çok önemli. Ölçekten alınan yüksek puan, E-SO'nun yüksek düzeyde olduğunu göstermektedir (Norman ve Skinner, 2006). Türkçe'ye kazandırılan ölçeğin Cronbach Alfa ($C\alpha$) katsayısı 0,780 olarak raporlanmışken, bu çalışmada 0,896 olarak hesaplanmıştır.

Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı (AİKF) Ölçeği: Aktaş ve Selvi (2019) tarafından geliştirilen ölçek 15 maddeden meydana gelmektedir. 5'li Likert tipi ölçekleme yöntemi ile tasarlanmış (1: Kesinlikle katılmıyorum.....5: Kesinlikle katılıyorum) olan ölçekten puan alınmamaktadır. Literatüre kazandırılan ölçeğin Cronbach Alfa ($C\alpha$) katsayısı 0,830 olarak raporlanmışken, bu çalışmada 0,817 olarak hesaplanmıştır. Durmuş vd., (2011), $C\alpha$ güvenilirlik katsayısı değerinin 0,70 ve üstü olduğu durumlarda ölçeğin güvenilir olduğuna atıfta bulunmaktadır. Dolayısıyla bu çalışma kapsamındaki ölçeklerin yüksek bir iç güvenilirlik katsayısına ($C\alpha$) sahip olduğunu belirtmek mümkündür.

Demografik Veri Formu: Katılımcıların tanımlayıcı niteliklerini tespit etmeye yönelik 13 adet ifade yer almakta olup, ilgili ifadeler Şekil 1'de yer alan araştırma modelinde sunulmaktadır.

4.4.Araştırma Modeli

Katılımcıların demografik nitelikleri, E-SO, AİKF ve internet kullanımı düzeyleri arasındaki fark ve ilişkileri temsil eden araştırma modeli Şekil 2'de yer almaktadır.



Şekil 2: Araştırma Modeli

4.5. Araştırmada Kullanılan Analizler

Araştırma kapsamında kullanılan analizlere karar verilmeden önce her bir ölçeğin basıklık ve çarpıklık değerleri incelenmiş ve ilgili değerlerin Tabachnick ve Fidell (2007)'in de atıfta bulunduğu üzere -2 ile 2 aralığında yer aldığı görülmüştür (Tablo 2). Dolayısıyla verilerin normal dağılıma uygun olduğu saptanmıştır. Verilerin normal dağılıma uygunluğunun saptanması ile fark testleri için t-testi ve tek yönlü varyans analizi (ANOVA), değişkenler arası ilişkilerde ise Pearson Korelasyon analizi kullanılmıştır. Post-hoc analizi olarak Tukey tercih edilmiştir. Bunların yanı sıra katılımcıların tanımlayıcı niteliklerine ilişkin verilerin analizinde ise sıklık, yüzde, ortalama ve standart sapma gibi temel düzey betimleyici istatistiklerden faydalanılmıştır. %95 güven aralığında gerçekleştirilen araştırmada p değerinin anlamlılık düzeyi $p < 0,05$ olarak kabul edilmiştir. Verilerin analizinde IBM SPSS V.22 kullanılmıştır.

4.6. Etik İlkeler

Araştırmanın etik kurul onayı XX Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan alınmıştır (13.02.2020 tarihli 2020-16 sayılı karar uyarınca).

4.7. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma evreninin nüfus piramitinin yaş gruplarına göre dağılımını içeren herhangi bir verinin olmaması dolayısıyla, araştırmanın örneklem grubunu temsil eden katılımcıların yaş ortalaması (\bar{x} : $30,6 \pm 7,8$) göz önünde bulundurulmuş ve yaş grupları 30 yaş ve altı ile 31 yaş ve üzeri olarak iki kategori altında gruplandırılmıştır. Evrenin temsil gücünü azaltabilme potansiyeli dolayısıyla bu durum, çalışmanın önemli bir sınırlılığı olarak değerlendirilebilir. Ayrıca çalışma kapsamında elde edilen bulguların yalnızca ilgili örnekleme yansıtması, maliyet ve zaman kısıtları dolayısıyla verilerin tek bir seferde, bir merkezden toplanması da çalışmanın diğer sınırlılıkları arasında gösterilebilir.

5. BULGULAR

Tablo 1: Katılımcıların Sosyo-Demografik Nitelikleri (n: 459)

Değişkenler	Nitelikler	f	%
Cinsiyet	Kadın	285	62,1
	Erkek	174	37,9
Yaş (\bar{x} : $30,6 \pm 7,8$)	≤ 30	268	58,5
	≥ 31	190	41,5
Medeni Durum	Bekâr	279	60,8
	Evli	180	39,2
Eğitim Düzeyi	\leq Lise	269	58,6
	$>$ Lise	190	41,4
Kronik Hastalık Durumu	Var	99	21,6
	Yok	360	78,4
Sürekli Kullanılan İlaç	Var	105	22,9
	Yok	353	77,1
Bir Yılda Hastaneye Başvuru Sayısı (\bar{x} : $4,3 \pm 1,6$)	≤ 4 defa	236	51,4

**E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

	≥ 5 defa	223	48,6
Günlük İnternet Kullanım Süresi (\bar{x} : 3,8±1,9)	≤ 3 saat	231	50,3
	≥ 4 saat	228	49,7
Son bir ayda internette sağlıkla ilgili arama yapma durumu	Evet	215	46,8
	Hayır	244	53,2
Gelir Düzeyi Algısı	Çok iyi	32	7,0
	İyi	242	52,7
	Orta	155	33,8
	Düşük	30	6,5
Genel Sağlık Durumu Algısı	Çok iyi	49	10,7
	İyi	300	65,4
	Orta	88	19,2
	Düşük	22	4,8
Meslek	Ev hanımı	65	14,2
	Emekli	22	4,8
	Öğrenci	153	33,3
	Kamu çalışanı	63	13,7
	Özel sektör çalışanı	56	12,2
	Esnaf	22	4,8
	İşsiz	78	17,0

Toplam 459 katılımcıya ait sosyo-demografik ve ekonomik niteliklerin yer aldığı Tablo 1 incelendiğinde; katılımcıların %62,1'ini kadınların, %58,5'ini 31 yaşından küçük olanların, %60,8'ini bekârların, %58,6'sını en fazla lise mezuniyetine sahip olanların, %78,4'ünü herhangi bir kronik hastalığı olmayanların, %77,1'ini sürekli kullanılan bir ilaca sahip olmayanların, %53,2'sinin son bir ayda internette sağlıklı ilgili herhangi bir şey araştırmadığı, %52,7'sinin gelir düzeyi algısının iyi olduğu, %65,4'ünün genel sağlık durumu algısının iyi olduğu, katılımcıların büyük bir çoğunluğunun ise öğrencilerden (%33,3), ev hanımlarından (%14,2) ve kamu çalışanlarından (%13,7) olduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcıların bir yılda hastaneye başvuru sayısı ortalamasının 4,3±1,6; günlük internet kullanım süresi ortalamasının ise 3,8±1,9 olduğunun hesaplanması sonucunda bu değişkenler ortalamasının altında ve üstünde yer alacak şekilde kategorize edilmiştir. Buradan hareketle katılımcıların %51,4'ünün yılda en fazla 4 defa hastaneye başvurduğu ve %50,3'ünün günlük en fazla 3 saat internet kullandıkları ortaya konulmuştur.

Tablo 2: Ölçeklerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Ölçekler	n	Ortalama (\bar{x})	SS. (\pm)	Min.-Maks.	Çarpıklık	Basıklık	$C\alpha$
E-Sağlık Okuryazarlığı	459	3,47	0,860	1-5	-0,79	0,36	0,896
Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı	459	3,98	0,578	1-5	-0,77	1,07	0,817
<i>Doğru bilgilendirme farkındalığı</i>	459	3,99	0,727	1-5	-0,75	0,33	0,813
<i>Doğru ilaç farkındalığı</i>	459	3,68	0,927	1-5	-0,75	0,27	0,776
<i>Doğru kullanım şekli farkındalığı</i>	459	4,40	0,688	1-5	-1,30	1,03	0,728
İnternet Kullanımı	459	3,18	1,030	1-5	-0,53	-0,51	0,816

Ölçekler	n	Puan Ortalaması (\bar{x})	SS. (\pm)	Min.-Maks.	Çarpıklık	Basıklık	$C\alpha$
E-Sağlık Okuryazarlığı	459	27,80	6,890	8-40	-0,79	0,36	0,896

Ölçeklerin tanımlayıcı istatistiklerinin yer aldığı Tablo 2 incelendiğinde; E-Sağlık Okuryazarlığı Ölçeği'nin $3,47 \pm 0,860$ ortalamaya, $27,80 \pm 6,890$ puan ortalamasına sahip olduğu görülmektedir. Buradan hareketle katılımcıların kararsızım ile katılıyorum arasında orta düzeyin biraz üzerinde bir E-Sağlık Okuryazarlığı düzeyine sahip oldukları belirtilebilir. Katılımcıların Akılcı İlaç Kullanım Farkındalığı ortalamasının ise $3,98 \pm 0,578$ ile yüksek düzeyde olduğu söylenebilir. Akılcı İlaç Kullanım Farkındalığı ölçeğinin en yüksek ortalama sahip olan alt boyutunun ise $4,40 \pm 0,668$ Doğru Kullanım Şekli Farkındalığı, en düşüğünün ise $3,68 \pm 0,927$ ile Doğru İlaç Farkındalığı alt boyutu olduğu saptanmıştır. Ayrıca E-Sağlık Okuryazarlığı Ölçeği'nin puanlamaya dâhil edilmeyen İnternet Kullanımı kısmının ise $3,18 \pm 1,030$ düzeyinde bir ortalama sahip olduğu hesaplanmıştır. Ölçeklerin yüksek düzeyde bir Cronbach's Alpha iç güvenilirlik katsayısına sahip olduğu tespit edilmiştir (E-Sağlık Okuryazarlığı $C\alpha$: 0,896; Akılcı İlaç Kullanım Farkındalığı $C\alpha$: 0,817; İnternet Kullanımı $C\alpha$: 0,816).

**E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

Tablo 3: Ölçeklere İlişkin t-Testi Sonuçları

Değişkenler	Nitelikler	E-Sağlık Okuryazarlığı Ölçeği		Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı Ölçeği	
		$\bar{x} \pm$	t (p)	$\bar{x} \pm$	t (p)
Cinsiyet	Kadın	3,48 ± 0,85	0,159 (0,874)	4,03 ± 0,50	2,379 (0,018)
	Erkek	3,47 ± 0,88		3,90 ± 0,69	
Yaş	≤ 30	3,66 ± 0,73	5,659 (0,000)	4,08 ± 0,538	4,338 (0,000)
	≥ 31	3,21 ± 0,96		3,84 ± 0,605	
Medeni Durum	Bekâr	3,57 ± 0,77	2,989 (0,003)	4,06 ± 0,53	3,534 (0,000)
	Evli	3,33 ± 0,97		3,86 ± 0,63	
Eğitim Düzeyi	≤ Lise	3,34 ± 0,90	-4,208 (0,000)	3,85 ± 0,62	-6,105 (0,000)
	> Lise	3,67 ± 0,76		4,17 ± 0,46	
Kronik Hastalık Durumu	Var	3,12 ± 0,94	-4,369 (0,000)	4,03 ± 0,549	0,998 (0,320)
	Yok	3,57 ± 0,81		3,97 ± 0,586	
Sürekli Kullanılan İlaç	Var	3,23 ± 0,99	-3,310 (0,001)	4,01 ± 0,56	0,434 (0,665)
	Yok	3,55 ± 0,81		3,98 ± 0,58	
Bir Yılda Hastaneye Başvuru Sayısı	≤ 4	3,45 ± 0,862	-0,701 (0,483)	3,98 ± 0,63	0,078 (0,938)
	≥ 5	3,50 ± 0,859		3,98 ± 0,52	
Günlük İnternet Kullanım Süresi	≤ 3 saat	3,33 ± 0,92	-3,438 (0,001)	3,95 ± 0,59	-1,666 (0,096)
	≥ 4 saat	3,61 ± 0,78		4,04 ± 0,55	
Son 1 ayda internette sağlıkla ilgili arama yapma durumu	Evet	3,68 ± 0,68	4,893 (0,000)	3,91 ± 0,58	-2,637 (0,009)
	Hayır	3,29 ± 0,96		4,05 ± 0,57	

Ölçeklere ilişkin t-testi sonuçlarının yer aldığı Tablo 3 incelendiğinde; katılımcıların E-Sağlık Okuryazarlığı düzeyleri ile 31 yaşından küçükler, bekârlar, en az üniversite mezunları, kronik hastalığı ve sürekli kullandığı ilacı olmayanlar, günde en az 4 saat internet kullananlar ve son bir ayda internette sağlıkla ilgili arama yaptığını belirtenler lehine anlamlı farklar saptanmıştır ($p < 0,05$). Bir diğer taraftan katılımcıların Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı düzeyleri ile kadınlar, 31 yaşından küçükler, bekârlar, en az üniversite mezunları ve son bir ayda internette sağlıkla ilgili arama yapmadığını belirtenler lehine anlamlı farklar saptanmıştır ($p < 0,05$).

Tablo 4: Ölçeklere İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Değişkenler	Nitelikler	E-Sağlık Okuryazarlığı Ölçeği		Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı Ölçeği	
		$\bar{x} \pm$	F (p)	$\bar{x} \pm$	F (p)
Gelir Düzeyi	Çok iyi	3,61 ± 0,72	1,338 (0,261)	4,12 ± 0,44	3,456 (0,016)
	İyi	3,49 ± 0,88		4,03 ± 0,62	
	Orta	3,48 ± 0,83		3,93 ± 0,53	
	Düşük	3,20 ± 0,99		3,73 ± 0,55	
Farkın Kaynağı (Tukey)		--		D<A-B-C	
Genel Sağlık Durumu Algısı	Çok iyi (A)	3,83 ± 0,63	8,432 (0,000)	4,02 ± 0,78	4,170 (0,006)
	İyi (B)	3,48 ± 0,85		4,03 ± 0,53	
	Orta (C)	3,46 ± 0,82		3,87 ± 0,61	
	Düşük (D)	2,74 ± 1,13		3,67 ± 0,46	
Farkın Kaynağı (Tukey)		D<A-B-C		D<B-C	
Meslek	Ev hanımı (A)	3,22 ± 0,96	8,271 (0,000)	3,77 ± 0,53	2,260 (0,037)
	Emekli (B)	2,48 ± 0,91		3,93 ± 0,77	
	Öğrenci (C)	3,60 ± 0,67		3,98 ± 0,56	
	Kamu çalışanı (D)	3,55 ± 0,78		4,03 ± 0,48	
	Özel sektör çalışanı (E)	3,39 ± 0,98		4,05 ± 0,53	
	Esnaf (F)	3,56 ± 1,03		3,92 ± 0,49	
	İşsiz (G)	3,69 ± 0,78		4,10 ± 0,70	
Farkın Kaynağı (Tukey)		B<G		A<G	

ANOVA testi sonuçlarının yer aldığı Tablo 4 incelendiğinde; katılımcıların E-SO düzeyleri ile genel sağlık durumu algısı ve meslekleri arasında anlamlı farklar tespit edilmiştir ($p<0,05$). Tukey post-hoc testi sonuçları incelendiğinde; katılımcıların genel sağlık durumu algısı iyileştikçe E-SO düzeylerinin de yükseldiği görülmektedir. Meslek açısından bu anlamlı farkın emeklilere kıyasla işsizlerden kaynaklandığı ortaya konulmuştur. AIKF ile gelir düzeyi algısı, genel sağlık durumu algısı ve meslek arasından anlamlı farklar ortaya konulmuştur. Bu bağlamda Tukey post-hoc testi sonuçlarına göre gelir düzeyi ve genel sağlık durumu algısı yükseldikçe, bireylerin AIKF düzeyinin de iyileştiği ifade edilebilir. Meslek açısından bu anlamlı farkın ev hanımlarına kıyasla işsizlerden kaynaklandığı ortaya konulmuştur.

***E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA***

Tablo 5. Değişkenler Arasındaki İlişkilere Dair Pearson Korelasyon Analizi

Ölçekler		1	2	3
E-Sağlık Okuryazarlığı (1)	Pearson Korelasyon	1		
	p			
Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalığı (2)	Pearson Korelasyon	0,215**	1	
	p	0,000		
İnternet Kullanımı (3)	Pearson Korelasyon	0,549**	0,004	1
	p	0,000	0,929	

** . Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır

Değişkenler arasındaki korelasyon analizi sonuçlarını içeren Tablo 5'e göre; E-SO ile AİKF arasında düşük düzeyde ($r: 0,215$); E-SO ile internet kullanımı arasında ise orta düzeyde ($r: 0,549$) pozitif ve anlamlı ilişkiler saptanmışken ($p < 0,05$), AİKF ile internet kullanımı arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişkinin olmadığı ortaya konulmuştur ($p > 0,05$). Elde edilen bulgular sırayla değerlendirildiğinde; E-SO düzeyleri yükseliş gösteren katılımcıların, AİKF düzeylerinde de bir artış gerçekleştiği yorumunda bulunmak mümkündür. İkinci olarak; bireylerin internet kullanım düzeyleri arttıkça, E-SO seviyelerinin de yükseldiği yorumunda bulunulabilir. Bir diğer yandansa, internet kullanımındaki herhangi bir artış veya azalış durumu ile katılımcıların AİKF düzeyleri arasında ilişki olmadığı görülmüştür.

6.TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada toplum sağlığı açısından önemli bir konu olan AİKF ve E-SO kavramları ele alınmış olup, bu kavramların birbirleri ve katılımcıların tanımlayıcı nitelikleri ile arasındaki ilişkiler ve farklılıklar incelenmiştir. Çalışmada katılımcıların akılcı ilaç kullanım farkındalıklarının yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Yavuz Emik (2018) ile Ercan ve Biçer (2019)'in araştırma bulguları, bu çalışmadaki bulguyu desteklerken; Yapıcı vd., (2011), İlhan vd., (2014), Ekenler ve Koçoğlu (2016), Hatipoğlu ve Özyurt (2016), Şantaş ve Demirgil (2017), Tosun vd. (2018) tarafından saptanmış olan bulguların ise bu çalışmada elde edilenler ile örtüşmediği sonucuna varılmıştır. Dünyada akılcı ilaç kullanımı üzerine yapılan politika ve uygulamaların son 30 yıllık bir süreç içinde geliştiği göz önünde bulundurulduğunda, bu konuda yapılan çalışmalarla birlikte toplumun bilgi ve farkındalık düzeyinin sistematik bir şekilde artacağı yorumunda bulunmak mümkündür.

Günümüz bilgi ve teknoloji çağında, toplum sağlığının geliştirilmesinde sağlık okuryazarlığı kavramı bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanılmasıyla E-SO'ya dönüşmüştür. Dolayısıyla buradaki elektronik dönüşümde en önemli faktörün internete ait olduğu aşikârdır. Bu çalışmada da katılımcıların yarısına yakınının günlük dört saatten fazla internet kullanmakta olduğu ve son bir ayda internette sağlıkla ilgili arama yaptıkları görülmüştür. Ayrıca katılımcıların internet kullanımlarının ve E-SO düzeylerinin ortalamasının üzerinde olduğu sonucuna varılmıştır. Ulusal literatür incelendiğinde; Yüksel ve Deniz (2019), Özden ve Yılmaz (2019) ile Göçer vd., (2019)'nin bulguları ile bu çalışmada elde edilen bulguların paralellik gösterdiği belirtilebilir. Buna karşın Macit vd., (2019)'nin çalışmasında ise katılımcıların yüksek bir E-SO düzeyine sahip oldukları raporlanmıştır. Uluslararası literatür değerlendirildiğindeyse; Sørensen vd., (2015)'nin Avusturya, Bulgaristan, Almanya, Yunanistan, İrlanda, Hollanda, Polonya ve İspanya'da 8.000 katılımcı ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, katılımcıların %47'sinde sınırlı/yetersiz sağlık okuryazarlığı saptanırken, katılımcıların %12'sinin ise herhangi bir sağlık okuryazarlığı düzeyine sahip olmadıkları belirlenmiştir. Schaefer ve Kavookjian (2017)'nin Almanya'da 2000 katılımcı ile gerçekleştirdikleri bir çalışmada, katılımcıların %54,3'ünün sınırlı sağlık okuryazarlık düzeyine sahip oldukları saptanmıştır. Dashti vd., (2017)'nin sağlık bilimleri ve tıp öğrencileri ile İran'da gerçekleştirdikleri çalışmaya ek olarak, Connolly ve Crosby (2014)'nin Hawai'de 25 gönüllü ile odak grup görüşmesi yaparak gerçekleştirdikleri çalışmada da katılımcıların düşük bir E-SO'ya sahip olduğu bulgusuna erişilmiştir.

Sivas ilinde ikamet eden ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren 459 kişinin katılımıyla gerçekleştirilen bu çalışmada; 30 yaş ve altındaki bireylerin, bekârların, en az üniversite mezunlarının, kronik hastalığı ve sürekli kullandığı ilacı olmayanların, günde en az dört saat internet kullananların ve son bir ayda internette sağlıkla ilgili arama yaptığını belirtenlerin göreceli olarak anlamlı derecede daha yüksek bir E-SO seviyesine sahip oldukları bulunmuştur. Konuyla ilgili olarak Aktürk (2018)'ün çalışmasında bireylerin E-SO düzeyleri ile yaş, medeni durum, gelir düzeyi, eğitim düzeyi, algılanan sağlık durumu değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunduğu belirtilmiştir. Yüksel ve Deniz (2019)'in çalışmasındaysa; cinsiyet, medeni durum, herhangi bir meslekte çalışma durumu ile katılımcıların E-SO düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Biçer ve Malatyalı (2018); yaş, cinsiyet, ailenin gelir durumu, anne ve baba eğitim düzeyi ile medeni durumdan oluşan demografik değişkenlerin sağlık okuryazarlık düzeyinde etkili olduğunu; Bakan ve Yıldız (2019) ise; eğitim durumu, gelir ve ailesinde hasta birey bulunanlarda ve sağlık eğitimi alanlarla sağlık

E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

okuryazarlığı arasında anlamlı bir farklılık olduğunu ortaya koymuşlardır. Uluslararası alan yazında sağlık okuryazarlığı ile ilgili yapılan diğer çalışmalar incelendiğindeyse; Beauchamp vd., (2015) göçmenlerin, düşük eğitim düzeyine sahip olanların, özel sağlık sigortasına sahip olmayanların, birden fazla kronik hastalığa sahip ve kadınların diğer gruplar göre daha düşük sağlık okuryazarlığı düzeylerine sahip olduğunu belirlemişlerdir. Protheroe vd. (2016) yaşlıların, düşük eğitim, gelir düzeyi ve sağlık algısına sahip olanların ve internete erişim sıkıntısı yaşayanların sınırlı E-SO düzeyinde olduklarını tespit etmişlerdir.

E-SO'ya ek olarak bu çalışmada; kadınların, 30 yaş ve altındaki bireylerin, bekârların, en az üniversite mezunlarının ve son bir ayda internette sağlıkla ilgili arama yapmadığını belirtenlerin diğerlerine kıyasla anlamlı derecede daha yüksek bir AİKF'ye sahip oldukları belirlenmiştir. Ercan ve Biçer (2019)'in çalışmasında da cinsiyet, medeni durum, meslek ve yaş değişkenleri ile bireylerin akılcı ilaç kullanım davranışları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Deniz (2020)'nin çalışmasında ise bu bulgunun aksine AİKF ile katılımcıların demografik özellikleri arasında istatistiksel olarak farklılık göstermediği rapor edilmiştir. Buradan hareketle, hem E-SO hem de AİKF açısından bu çalışma kapsamında elde edilen bulguların mevcut literatür ile örtüşen ve örtüşmeyen yönleri olduğunu ifade etmek mümkündür.

Çalışma kapsamında ayrıca bireylerin E-SO ile AİKF arasında zayıf düzeyde pozitif bir ilişki olduğu; E-SO ile internet kullanımı arasında ise orta düzeyde pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Bireylerin internet kullanım düzeyleri ile AİKF arasındaysa anlamlı bir ilişki görülmediği belirlenmiştir. Literatür incelendiğinde; Coşkun ve Bebiş (2015)'in çalışmasında ise, bu çalışmanın aksine, E-SO ile internet kullanımı arasında ise zayıf düzeyde pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Yılmaz ve Kil (2018)'in çalışmasında ise bireylerin E-SO ile AİKF düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu raporlanmıştır. Topuz ve Özkan (2016)'ın araştırmasında ebeveynlerin sağlık okuryazarlığı düzeyleri azaldıkça, ilaç hatalarının arttığı sonucuna varılmıştır. Başka bir çalışmada; sağlık okuryazarlığı yetersiz olan bireylerin, hastalıkları hakkında verilen bilgileri anlayamadıkları ve astım ilaçlarını yanlış kullandıkları sonucuna varılmıştır (Sequeira vd., 2013). Özetle literatürde E-SO, AİKF ve internet kullanım düzeyi arasındaki ilişkilerin ele alındığı sınırlı sayıda araştırmanın olması, bu çalışma kapsamında elde edilen bulguların sağlıklı şekilde kıyaslanmasını zorlaştırabilmektedir. Dolayısıyla bu konuyla ilgili daha fazla araştırmaya gereksinim duyulduğunu belirtmek mümkündür.

Hastalık yükü ve eşlik eden hastalıkların beraberinde getirdiği ekonomik yükün en aza çekilmesinde önemli bir konu olan akılcı ilaç kullanımının ve onunla yakından bağlantılı olan E-SO'nun; ilaç endüstrisi, sağlık çalışanları, eczacılar, sağlıkta politika yapıcılar ve toplumlar nezdinde farkındalığının oluşturulması oldukça önem arz eden bir konu olarak varlığını sürdürmektedir. Konuyla ilgili bilgi, tutum ve farkındalıkların okul öncesi dönemde aile içerisinde başlayıp, eğitimin ilerleyen aşamalarında ders müfredatlarına konu olmasının, bireysel ve özellikle de toplumsal açıdan önemli kazanımların elde edilmesine katkı sunacağı belirtilebilir.

KAYNAKÇA

- Aktaş, H., & Selvi, H. (2019). Erişkinlerde Akılcı İlaç Kullanımı Farkındalık Ölçeğinin Geliştirilmesi: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Mersin Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 12(3), 439-447.
- Aktürk, Ü. (2018). Bir Aile Sağlığı Bölgesindeki 18-49 Yaş Arası Kadınların E-Sağlık Okuryazarlık Düzeylerinin ve Bunu Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi. *Journal of Human Rhythm*, 4(1), 52-58.
- Bakan, A. B., & Yıldız, M., (2019). 21-64 Yaş Grubundaki Bireylerin Sağlık Okuryazarlık Düzeylerinin Belirlenmesine İlişkin Bir Çalışma. *Sağlık ve Toplum*, 29(3), 33-40.
- Beauchamp, A., Buchbinder, R., Dodson, S., Batterham, R. W., Elsworth, G. R., McPhee, C., ... & Osborne, R. H. (2015). Distribution of Health Literacy Strengths and Weaknesses Across Socio-Demographic Groups: A Cross-Sectional Survey Using the Health Literacy Questionnaire (HLQ). *BMC Public Health*, 15(1), 678.
- Berkman, N. D., Sheridan, S. L., Donahue, K. E., Halpern, D. J., & Crotty, K. (2011). Low Health Literacy and Health Outcomes: An Updated Systematic Review. *Annals of Internal Medicine*, 155(2), 97-107.
- Biçer, E., & Malatyalı, İ . (2018). Sağlık Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi: Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Örneği. *Ankara Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 17(2), 1-15.
- Bodie, G. D., & Dutta, M. J. (2008). Understanding Health Literacy for Strategic Health Marketing: Ehealth Literacy, Health Disparities, and the Digital Divide. *Health Marketing Quarterly*, 25 (1-2), 175-203.
- Collins, S. A., Currie, L. M., Bakken, S., Vawdrey, D. K., & Stone, P. W. (2012). Health Literacy Screening Instruments for Ehealth Applications: A Systematic Review. *Journal of Biomedical Informatics*, 45(3), 598-607.
- Connolly, K. K., & Crosby, M. E. (2014). Examining e-Health Literacy and the Digital Divide in an Underserved Population in Hawai'i. *Hawai'i Journal of Medicine & Public Health :A Journal of Asia Pacific Medicine & Public Health*, 73(2), 44-48.
- Coşkun, S., & Bebiş, H. (2015). Adolesanlarda E-Sağlık Okuryazarlığı Ölçeği: Türkçe Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Gülhane Tıp Dergisi*, 57, 378-284.
- Coulter, A., & Ellins, J. (2007). Effectiveness of Strategies for Informing, Educating and Involving Patients. *British Medical Journal*, 335, 24-26.
- Çatı, K., Karagöz, Y., Yalman, F., & Öcel, Y. (2018). Sağlık Okuryazarlığının Hasta Memnuniyeti Üzerine Etkisi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 14, 67-88.
- Dashti, S., Peyman, N., Tajfard, M., & Esmaeeli, H. (2017). E-Health Literacy of Medical and Health Sciences University Students in Mashhad, Iran in 2016: A Pilot Study. *Electronic Physician*, 9(3), 3966-3973.
- Deniz, S. (2020). Bireylerin E-Sağlık Okuryazarlığı ve Siberkondri Düzeylerinin İncelenmesi. *İnsan & İnsan Dergisi*, 7(24), 84-96.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E. S., & Çinko, M. (2011). Sosyal Bilimlerde Spss'le Veri Analizi. Beta Yayıncılık.

***E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA***

- Ekenler, Ş., & Koçoğlu, D. (2016). Bireylerin Akılcı İlaç Kullanımıyla İlgili Bilgi ve Uygulamaları. *Hacettepe Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Dergisi*, 3(3), 44-55.
- Ercan, T., & Biçer, D. F. (2019), Tüketicilerin Akılcı İlaç Kullanımına Yönelik Bilgi Düzeyleri ve Davranışlarını Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sivas İli Örneği. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(2), 998-1021.
- Göçer, Ş., Balcı, E., & Üstündağ Öcal, N. (2019). *Üniversite Öğrencilerinde E- Sağlık Okuryazarlığının Değerlendirilmesi: Yozgat Bozok Üniversitesi Örneği*. 3. International 21. National Public Health Congress.
- Hatipoğlu, S., & Özyurt, B. C. (2016). Manisa İlindeki Bazı Aile Sağlığı Merkezlerinde Akılcı İlaç Kullanımı. *TAF Preventive Medicine Bulletin*, 15(4), 1-8.
- Hogerzeil, H. (1995). Promoting Rational Drug Use: An International Perspective. *British Journal of Clinical Pharmacology*, 39, 1-6.
- İlhan, M., Aydemir, Ö., Çakır, M., & Aycan, S. (2014). Akılcı Olmayan İlaç Kullanım Davranışları: Ankara'da Üç İlçe Örneği. *Turkish Journal of Public Health*, 12(3), 188-200.
- Kim, H., & Xie, B. (2017). Health Literacy in the Ehealth Era: A Systematic Review of the Literature. *Patient Education and Counseling*, 100(6), 1073-1082.
- Macit, M., Karaman, M., & Parlak, M.(2019). Bireylerin Akılcı İlaç Kullanım Bilgi Düzeylerinin İncelenmesi. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 372-387.
- Mao, W., Vu, H., Xie, Z., Chen, W., & Tang, S. (2015). Systematic Review on Irrational Use of Medicines in China and Vietnam. *PLoS ONE*, 10(3).
- Mogford, E., Gould, L., & Devoght, A. (2011). Teaching Health Literacy in the U.S As A Means to Action on the Social Determinants of Health. *Health Promotion International*, 26(1), 4-13.
- Neter, E., & Brainin, E. (2012). eHealth Literacy: Extending the Digital Divide to the Realm of Health Information. *Journal of Medical Internet Research*, 14(1), e19.
- Norman, C. D., & Skinner, H. A. (2006). eHealth Literacy: Essential Skills for Consumer Health in a Networked World. *Journal of Medical Internet Research*, 8(2), e9.
- Nutbeam, D. (2008). The Evolving Concept of Health Literacy. *Social Science & Medicine*, 67(12), 2072-2078.
- Osborne, R. H., Batterham, R. W., Elsworth, G. R., Hawkins, M., & Buchbinder, R. (2013). The Grounded Psychometric Development and Initial Validation of the Health Literacy Questionnaire (HLQ). *BMC Public Health*, 13(1), 1-17.
- Özata, M., Aslan, Ş., & Mete, M. (2008). Rasyonel İlaç Kullanımının Hasta Güvenliğine Etkileri: Hekimlerin Rasyonel İlaç Kullanımına Etki Eden Faktörlerin Belirlenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20, 529-542.
- Özden, S., & Yılmaz, G. (2019). *Yatarak Tedavi Gören Hastalarda E-Sağlık Okuryazarlığı Düzeyi ve Etkileyen Faktörler: Hastane Tabanlı Bir Çalışma*. 3.International 21.National Public Health Congress.

- Özer, Ö., Özmen, S., & Özkan, O. (2020). Sosyal Medya Kullanımının E-Sağlık Okuryazarlığına Etkisinin İncelenmesi. *Alanya Akademik Bakış Dergisi*, 4(2), 353-367.
- Pınar, N., Karataş, N., Bozdemir, N., & Ünal, İ. (2013). Adana İlindeki İnsanların İlaç Kullanım Alışkanlıkları. *TAF Preventive Medicine Bulletin*, 12, 639-650.
- Pirinççi, E. & Bozan, T. (2016). Bir Üniversite Hastanesinde Çalışan Hemşirelerin Akılcı İlaç Kullanım Durumları. *Fırat Tıp Dergisi*, 21(3), 129-136
- Poureslami, I., Nimmon, L., Rootman, I., & Fitzgerald, M. J. (2017). Health Literacy and Chronic Disease Management: Drawing from Expert Knowledge to Set An Agenda. *Health Promotion International*, 32(4), 743-754.
- Protheroe, J., Whittle, R., Bartlam, B., Estacio, E. V., Clark, L., & Kurth, J. (2016). Health Literacy, Associated Lifestyle and Demographic Factors in Adult Population of an English City: A Cross-Sectional Survey. *Health Expect*, 20(1), 112-119.
- Schaefer, M. R., & Kavookjian, J. (2017). The Impact of Motivational Interviewing on Adherence and Symptom Severity in Adolescents and Young Adults with Chronic Illness: A Systematic Review. *Patient Education and Counseling*, 100(12), 2190-2199.
- Schillinger, D., Grumbach, K., Piette, J., Wang, F., Osmond, D., Daher, C., Palacios, J., Sullivan, G. D., & Bindman, A. B. (2002). Association of Health Literacy with Diabetes Outcomes. *JAMA*, 288(4), 475-482.
- Sequeira, S. S., Eggermont, L. H., Silliman, R. A., Bickmore, T. W., Henault, L. E., Winter, M. R., ... & Paasche-Orlow, M. K. (2013). Limited Health Literacy and Decline in Executive Function in Older Adults. *Journal of Health Communication*, 18(1), 143-157.
- Slawomirski, L., Aaraaen, A., & Klazinga, N. (2017). The Economics of Patient Safety: Strengthening a Value-Based Approach to Reducing Patient Harm at National Level. *OECD Health Working Papers*, 96, OECD Publishing.
- Sørensen, K., Pelikan, J. M., Röthlin, F., Ganahl, K., Slonska, Z., Doyle, G., ... & Falcon, M. (2015). Health Literacy in Europe: Comparative Results of the European Health Literacy Survey (HLS-EU). *European Journal of Public Health*, 25(6), 1053-1058.
- Stellefson, M., Hanik, B., Chaney, B., Chaney, D., Tennant, B., & Chavarria, E. A. (2011). eHealth Literacy Among College Students: A Systematic Review with Implications for Ehealth Education. *Journal of Medical Internet Research*, 13(4), e102.
- Sudore, R. L., Mehta, K. M., Simonsick, E. M., Harris, T. B., Newman, A. B., Satterfield, S., ... & Yaffe, K. (2006). Limited Literacy in Older People and Disparities in Health and Healthcare Access. *Journal of the American Geriatrics Society*, 54(5), 770-776.
- Şahingöz, M., & Balcı, E. (2013). Hemşirelerin Akılcı İlaç Kullanımı. *TSK Koruyucu Hekimlik Bülteni*, 12, 57-63.
- Şantaş, F., & Demirgil, B. (2017). Akılcı İlaç Kullanımına İlişkin Bir Araştırma. *İşletme Bilimi Dergisi*, 5(1), 35-48.
- T.C. Sağlık Bakanlığı. (2011). *Toplumun Akılcı İlaç Kullanımına Bakışı*, Refik Saydam Hıfzıssıhha Merkezi Başkanlığı Hıfzıssıhha Mektebi Müdürlüğü, Ankara.

**E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

- T.C. Sağlık Bakanlığı. (2017). *Ulusal Antibakteriyel İlaç Tüketim Sürveyansı – 2013*, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, Ankara.
- T.C. Sağlık Bakanlığı. (2018). *Türkiye Sağlık Okuryazarlığı ve İlişkili Faktörleri Araştırması*, Sağlıkın Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2007). *Using Multivariate Statistics*. Pearson Education, Inc.
- Tennant, B., Stellefson, M., Dodd, V., Chaney, B., Chaney, D., Paige, S., & Alber, J. (2015). eHealth Literacy and Web 2.0 Health Information Seeking Behaviors Among Baby Boomers and Older Adults. *Journal of Medical Internet Research*, 17(3), 1-16.
- Topuz, A., Özkan, S. (2016). *Research on Validity and Reliability of Health Literacy Activities Test and Identification of the Effects of Parents' Levels of Health Literacy on Medication Errors* (Master's Thesis). Şifa University Health Sciences Institute,
- Tosun, N., Tosun, M., & Gökalp, Y. (2018). İkinci Basamak Sağlık Kurumuna Başvuran Hastaların Akılcı İlaç Kullanım Durumlarının Belirlenmesi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(27), 370-385.
- TÜİK. (2021, 1 Ocak). *Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları*, 2020. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Adrese-Dayal%C4%B1-N%C3%BCfus-Kay%C4%B1t-Sistemi-Sonu%C3%A7lar%C4%B1-2020-37210&dil=1>
- Van Dam, H. A., Van Der Horst, F., Van Den Borne, B., Ryckman, R., & Crebolder, H. (2003). Provider–Patient Interaction in Diabetes Care: Effects on Patient Self-Care and Outcomes: A Systematic Review. *Patient Education and Counseling*, 51(1), 17-28.
- World Health Organization, (2012). *The Pursuit of Responsible Use of Medicines: Sharing and Learning from Country Experiences*, https://www.who.int/medicines/areas/rational_use/en/
- Yapıcı, G., Balıkcı, S., & Uğur, Ö. (2011). Birinci Basamak Sağlık Kuruluşuna Başvuranların İlaç Kullanımı Konusundaki Tutum ve Davranışları. *Dicle Tıp Dergisi*, 38(4), 458-465.
- Yavuz Emik, K. (2018). *İstanbul'da Bir Aile Sağlığı Merkezine Başvuranlarda Akılcı İlaç Kullanımının Değerlendirilmesi* [Tıpta Uzmanlık Tezi]. İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Anabilim Dalı.
- Yılmaz, A., Saygılı, M., & Kaya, M. (2020). Sağlık Bilimleri Fakültesi Öğrencilerinin E-Sağlık Okuryazarlığı Düzeylerinin Belirlenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31), 148-157.
- Yılmaz, C. K., & Kil, A. (2018). Individuals' Health Literacy Level and Their Knowledge and Practices with Respect to Rational Drug Use. *Kontakt*, 20(4), e401-e407.
- Yılmaz, M., Güler, N., Güler, G., & Kocataş, S. (2011). Bir Grup Kadının İlaç Kullanımı ile İlgili Bazı Davranışları: Akılcı mı? *Cumhuriyet Tıp Dergisi*, 33: 266-277.
- Yılmaztürk, A. (2013). Türkiye'de ve Dünyada Akılcı İlaç Kullanımı. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 42-49.
- Yüksel, O., & Deniz, S. (2019, October 3-6). *Bireylerin E-Sağlık Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma*. 2. International Conference on Data Science and Applications, Balıkesir, Türkiye.

EXTENDED ABSTRACT

The concept of irrational drug use, which has become an important problem for both developed and developing countries, is expressed as the use of non-diagnostic drugs or unnecessarily expensive, inappropriate use of antibiotics, overdose use of drugs, or the use of drugs that individuals start on their own irrationally (Hogerzeil, 1995). This situation leads to a decrease in the safety and quality of health services and the waste of health resources (Mao et al., 2015). Within the scope of health promotion services, the concept of health literacy, which develops with increasing awareness of the relationship between the concepts of health and literacy (Coulter & Ellins, 2007), is considered as the degree to which individuals have the capacity to receive, understand and analyze the basic health information and services required to make appropriate health decisions. (Nutbeam, 2008). Today, inequalities in accessibility to information have decreased, thanks to lower-cost access to the Internet. On the other hand, although the barriers to accessing information have decreased compared to previous years, many Internet users may face some difficulties in accessing quality and useful health and medical content. At this point, the importance of the concept of E-Health literacy becomes even more prominent (Tennant et al., 2015).

This study in quantitative design is of a cross-sectional type. Rational drug use (RUD) plays a vital role in the success of the treatment process. Considering that drug use is related to decision-making mechanisms of individuals, it is important to evaluate RUD and E-HL levels together. The aim of this study is to examine the relationship between individuals' E-HL levels and RUD perceptions in terms of descriptive variables. Before deciding on the analyzes used within the scope of the research, the kurtosis and skewness values of each scale were examined and it was seen that the relevant values ranged from -2 to 2, as Tabachnick and Fidell (2007) referred. Therefore, it was determined that the data were suitable for normal distribution. T-test and one-way analysis of variance (ANOVA) were used to determine the conformity of the data to normal distribution, and Pearson Correlation analysis was used for relationships between variables. Tukey was preferred as the post-hoc analysis. In addition to these, basic descriptive statistics such as frequency, percentage, mean, and standard deviation were used in the analysis of the data regarding the descriptive characteristics of the participants. The significance level of p value was accepted as $p < 0.05$ in the study conducted at 95% confidence interval. IBM SPSS V.22 was used to analyze the data.

It is seen that the E-Health Literacy Scale has an average of 3.47 ± 0.860 and an average of 27.80 ± 6.890 points. Based on this, it can be stated that the participants had a level of E-Health Literacy slightly above the intermediate level. It can be said that the average of Rational Drug Use Awareness of the participants is at a high level with 3.98 ± 0.578 . Significant differences were determined between participants' E-HL levels and their perception of general health status and their professions. When Tukey post-hoc test results are examined, it is observed that as the participants' perception of general health status improved, so did E-HL levels.

In this study, the concepts of rational drug use awareness and E-health literacy, which are important issues in terms of public health, were discussed, and the relationships and differences between these concepts and the descriptive characteristics of the participants were examined. Considering that the policies and practices on rational drug use in the world have developed in the last 30 years, it is possible to comment that the level of knowledge and awareness of the society have been and will be increasing systematically with the studies carried out on this subject. In today's age of information and technology, the concept of health literacy has turned

E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞI VE AKILCI İLAÇ KULLANIMI FARKINDALIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

into E-health literacy with the use of information and communication technologies in the development of public health. Therefore, it was obvious that the most important factor in electronic transformation here is the Internet. In this study, it was observed that almost half of the participants were using the Internet for more than four hours a day and they made health-related searches on the Internet in the previous month. In addition, it was concluded that the participants' internet usage and E-health literacy levels were above average. In this study carried out with the participation of 459 people in Sivas province, individuals under 31 years of age, singles, people with graduate degrees at minimum, those who have no chronic illnesses and who do not use certain drugs continuously, those who use the internet for at least four hours a day, and those who report health-related searches on the internet in the previous month have a relatively higher level of E-health literacy.

Within the scope of the study, it was also found that there was a weak positive relationship between individuals' E-health literacy and rational drug use awareness. It was concluded that there was a moderately positive relationship between E-health literacy and the Internet use. It was determined that there was no significant relationship between individuals' internet usage levels and rational drug use awareness. However, when the literature is examined, in a study by Coşkun and Bebiş (2015), contrary to the findings of the present study, it was concluded that there was a weakly positive relationship between E-Health Literacy and internet use. Rational drug use, which is an important issue in minimizing the economic burden of disease and accompanying diseases, and E-Health literacy are closely related to each other; raising awareness among the pharmaceutical industry, healthcare professionals, pharmacists, health policy makers and societies continues to be a very important issue. It can be stated that the knowledge, attitude, and awareness of the subject starting in the family in the pre-school period and being the subject of the course curriculum in the later stages of education will contribute to the achievement of important individual and especially social gains. In summary, the limited number of studies in the literature that deal with the relationships between E-health literacy, rational drug use awareness and internet use level may make it difficult to compare the findings obtained in this study in a reliable way. Therefore, it is necessary to state that more research is needed on this subject.



TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA: BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH

Ayşenur ŞAKALAK¹
Türker ŞİMŞEK²

Abstract

Two developed countries, namely China and the USA, which have been leaders in world trade in recent years, are making new trade regulations and increasing trade disputes, the intensity of political discourses, the effort to create new trade routes and thus decreasing the possibility of global trade integration, as a result, accumulating academic studies have focused on the study of trade policy uncertainty. For this purpose, in the study, the probable causality relationship between the trade policy uncertainty index and consumer price index data of China and the USA was tried to be determined by the Bootstrap Rolling Window Causality test developed by Balçular et al. (2010). As a result of empirical studies, it was determined that there is a relationship between CPI and TPU variables in the long term in China and the United States. A one-way causal relationship has emerged from trade policy uncertainty in China to the Consumer Price Index; it has been concluded that there is a two-way causal relationship between trade policy uncertainty and inflation in the United States at certain dates. Considering the findings of the study in which the direction and dates of the causality relationship are determined, it is thought that the study will contribute to the relevant literature. At this point, the main purpose of future studies should be to clearly reveal the relationship between trade policy uncertainty and consumer price index with different econometric methods and examples from different countries.

Article History:

Date submitted:
12 April 2021

Date accepted:
24 May 2021

Jel Codes:

F10, F13, E31

Keywords:

Trade Policy
Uncertainty Index,
Consumer Price Index,
Bootstrap Rolling
Window Causality
Test, China and the
USA

Suggested Citation: Şakalak, A. & Şimşek, T. (2021). Trade Policy Uncertainty and Inflation Nexus in China and Usa: Bootsrap Rolling Window Approach. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 103-122.

¹ Lect., Selçuk University, Kadınhanı Faik İçil Vocational School, Department of Management and Organization, aysenur.sakalak@selcuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8420-4718

² Assoc. Prof., Tokat Gaziosmanpaşa University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, turker.simsek@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7581-7590



ÇİN VE ABD'DE TİCARET POLİTİKA BELİRSİZLİĞİ VE ENFLASYON İLİŞKİSİ: BOOTSTRAP ROLLING WINDOW YAKLAŞIMI

Ayşenur ŞAKALAK¹
Türker ŞİMŞEK²

Öz

Son yıllarda Dünya Ticaretinde lider konumda olan Çin ve ABD gibi iki gelişmiş ülkenin artan ticaret anlaşmazlıkları, yeni ticaret düzenlemeleri, karşılıklı siyasi söylemlerin sıklığı, yeni ticaret yollarının oluşturulma çabası ve küresel ticaret entegrasyonu olasılığının azalması akademik çalışmaları ticaret politikaları belirsizliğinin incelenmesine yönlendirmiştir. Bu amaçla çalışmada Çin ve ABD'ye ait ticaret politika belirsizliği endeksi ve tüketici fiyat endeksi verileri arasındaki olası nedensellik ilişkisi Balçılar vd. (2010) tarafından geliştirilen Bootstrap Rolling Window Nedensellik testi ile belirlenmek istenilmiştir. Amprik incelemeler sonucu Çin ve Amerika Birleşik Devletleri'nde uzun vadede ticaret politika belirsizliği ve tüketici fiyat endeksi arasında bir ilişki olduğu tespit edildi. Çin'de ticaret politika belirsizliğinden tüketici fiyat endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi ortaya çıkarken; ABD'de ticaret politikası belirsizliği ve enflasyon arasında belirli tarihlerde çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Nedensellik ilişkisinin yönü ve tarihlerinin belirlendiği çalışmanın bulguları dikkate alındığında çalışmanın ilgili literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu noktada gelecekteki çalışmaların temel amacı, ticaret politika belirsizliği ile tüketici fiyat endeksi arasındaki ilişkiyi farklı ülkeler, farklı ekonometrik yöntemler ve örneklerle net bir şekilde ortaya çıkarmak olmalıdır.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

12 Nisan 2021

Kabul Tarihi:

24 Mayıs 2021

Jel Kodları:

F10, F13, E31

Anahtar Kelimeler:

Ticaret Politikası

Belirsizlik Endeksi,

Tüketici Fiyat Endeksi,

Bootstrap Rolling

Window Nedensellik

Önerilen Alıntı: Şakalak, A., & Şimşek, T. (2021). Çin ve ABD'de Ticaret Politika Belirsizliği ve Enflasyon İlişkisi: Bootstrap Rolling Window Yaklaşımı. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 103-122.

¹ Öğr. Gör., Selçuk Üniversitesi, Kadınhanı Faik İçil Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü
aysenur.sakalak@selcuk.edu.tr , ORCID ID: 0000-0002-8420-4718

² Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,
turker.simsek@gop.edu.tr , ORCID ID: 0000-0001-7581-7590

1. INTRODUCTION

The concept of uncertainty had its roots in the science of economics with Adam Smith, and Keynes and Knight (1921) have brought a turning point to the concept of uncertainty (Akalin et al., 2007: 34). As a result of the economic and political crises that occurred, it became a topic of agenda again, especially in the 20th century. When this concept, which has different definitions in many fields, is examined in the Economics literature, it is revealed that it is explained with four different points of view.

Uncertainty is primarily divided into two subheadings both as a measurable and as an unmeasurable concept in the related literature. The Rational Expectations Approach, based on probabilities, led by Lucas and Muth, became the first of the uncertainty category that can be measured. The approach of Friedman and Savage, who are also advocates of measurable uncertainty, is the expected utility maximization hypothesis and is formed by including expectations and subjective information in the calculations made with probabilities. The third point of view suggesting that uncertainty is not within the scope of probability calculation is defined as Keynesian uncertainty belonging to Keynes (Alkan, 2018: 2; Alada, 2019). Frank Hyneman Knight, who sharply separates the concepts of risk and uncertainty, made a new contribution to the economic literature by putting forward the final approach. While he stated that measurable uncertainty is a risk, he said that uncertainty is incommensurable (Akalin, et al., 2007: 35). However, as a result of the studies carried out, it is seen that there are differences of opinion in their subheadings due to the methodological differences of the economic schools.

When the factors that cause uncertainty to occur, about which a consensus in the literature cannot be reached yet, it has been observed that there are multiple factors. Some of those factors are the shocks occurring in the economy that can be listed as seasonal changes, fluctuations in prices, economic crises, socio-cultural changes, and economic problems experienced by countries (Şahin, 2010). On the other hand, when the concept of politics that causes cyclical fluctuations was investigated, it was revealed that the political events that took place in the country caused political instability and led the country to all kinds of chaos such as turmoil and terrorism (Şimşek, 2015: 43-51). As a result of this political instability, some uncertainties occurred in the country. For example, while this situation negatively affected the productivity in terms of economy, it also has negative reflections on investment, gross domestic product, and entrepreneurial activities showing that the environment of uncertainty in the economic policy would be created as a result of political instability (Aisen et al. 2011: 3; Drazen, 2002: 522). All the negativities that occurred resulted in some macroeconomic problems in countries.

In 1921, Knight became one of the economists who conducted research on this issue with his studies describing the effects of uncertainty (Alkan, 2018: 27). Thus, it has once again been revealed that uncertainty is a very important concept as countries take more active roles in decisions about their future. Because ensuring economic stability in the country means that the national income will increase and result in growth. Literature reviews show that the channels of uncertainty influencing countries may differ from each other. When we evaluate the results of these effects in general, we encounter similar findings. Especially, due to the blurry vision of the decision-making units in the economy, it has been revealed that both expenditures and investments to be made will decrease and affect Economic growth negatively. On the other hand, in his study, Çoşar (2018) stated that the increased uncertainty creates downside risks in labor incomes and company sales, both creating distorting effects on income distribution and causing permanent damage to the country's welfare in the long term. In addition, the uncertainty that

**TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH**

increases day by day causes an increase in risk premiums and reflects negatively on the financial markets.

Especially after the 2008 financial crisis, countries could not achieve stability in the long term, and fluctuations occurred in global financial crises (Balta, et al., 2013: 7). Economists have interpreted this situation as the result of politicians' interventions in the economy. In addition, political uncertainty has been shown to lead to deepening of economic uncertainty (Akkuş, 2017, 28-32). While the economic events before 2008 played an active role in the financial markets, the decisions made by the politicians now cause serious fluctuations in the financial markets (Baker et al., 2012: 21). The concept of political instability in our country has also been one of the important factors that increase the uncertainty in politics. This situation negatively affected the decision-making units at the future point and shaped both investment levels and entrepreneurship activities negatively (Şimşek, 2015: 52). The rapid spread of policy uncertainty, which has many reasons, resulting mainly from globalization. Considering the recent developments based on the data obtained from the studies conducted by Barker et al. In 2016, it is seen that the uncertainty has rapidly increased and followed an unstable course since 2017.

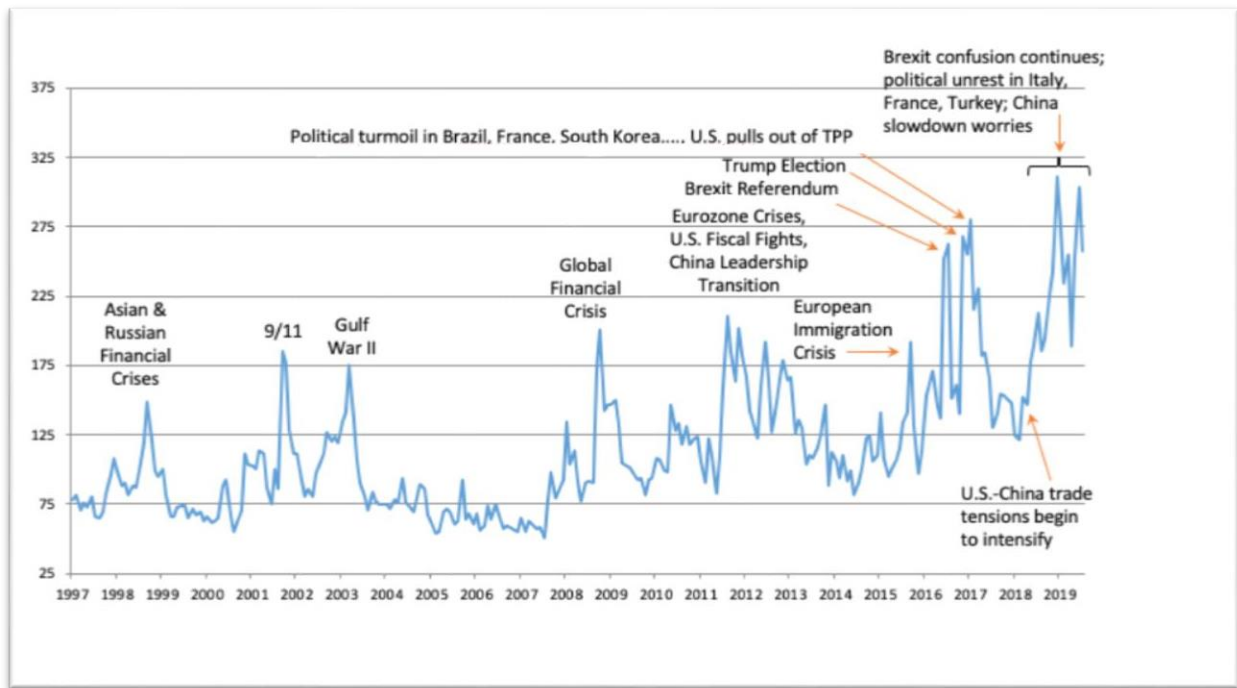


Figure 1: Breaking Points of Policy Uncertainties in the Global Economy, (January 1997 - July 2020)

Notes: Current prices constituting 80% of global GDP, data for 21 countries.

Source: Baker et al. (2016), Davis (2016) and PolicyUncertainty.com.

Looking to the past, the Asian-Russian financial crisis was experienced in 1998, the September 11 attacks in 2001, the second Gulf war in 2003, and finally the 2008 global financial crisis and these crises show their effects with a delay. Therefore, these dates are included in the

literature as periods of great uncertainty in the world. Figure 1 shows the level of uncertainty experienced during these dates.

When it comes to the recent periods of sharp increases, it is stated that especially the USA's withdrawal from the trans-pacific partnership in 2017, the increase in tariffs on certain import products, and the rapid increase in US-CHINA tensions, finally, Trump's harsh rhetoric and practices resulted in an increase in policy uncertainty (Baker, et al, 2019). Considering the effects caused by all these adversities, it becomes evident that it is inevitable for countries to create many distortions in macroeconomic indicators such as investment, employment, balance of payments, growth. Particularly, the uncertainties in policy have created permanent damages in countries, creating a domino effect in channels fuelling each other. This negativity caused a decrease in total expenditures. The decline in expenditures has brought many problems, especially unemployment, to the agenda, and the decrease in the rate of increase in national income has shrunk the country's economy and dragged it into recession. The total lack of demand in the countries triggered the start of the deflationary process. As a result of the policy uncertainty, the lack of spending in the country is again the subject of the agenda with a different scenario of the 29 Crisis, which is also called as the Great Depression in the literature. Thus, the effects of uncertainties in the light of the studied theories contributed to the structuring of our study. However, it has been observed in the literature that there is no consensus on the empirical results on the subject. The researchers could not meet on the common denominator whether macroeconomic distortions cause uncertainty or uncertainties cause economic fluctuations. From this point of view, it is aimed to analyze the relationship between inflation and foreign Trade Policy Uncertainty(TPU) y using Bootstrap Rolling Window causality test method. For this purpose, after explaining the theoretical background in the introduction, a literature review on uncertainty and macroeconomic indicators is included, and the findings of the study will be evaluated in the next section.

2. LITERATURE REVIEW

Hermes et al. (2001) examined the effect of capital flight on policy uncertainty in their studies. As a result of econometric studies, it has been revealed that the policy uncertainty determined by tax payments, real interest rates, government consumption, inflation rates has a statistically significant effect on capital flight. Akkuş (2007) analyzed the effect of political instability in developing countries with the help of the economic policy uncertainty (EPU) index and the dynamic panel system generalized moments method. At the same time, the effect of the uncertainty occurring in the USA on developing countries was investigated. As a result of the study, it has been revealed that EPU has a negative effect on growth. Handley (2011) wanted to demonstrate that TPU will delay exporters' entry into a new market in a dynamic heterogeneous company model, while on the other hand, they will show much less sensitivity to tariff reductions. Discrete and detailed data set of product levels imported in Australia in 2004-2006 periods were used. Test results conclude that reducing TPU is at least as effective as unilateral tariff reductions for Australia. On the other hand, it has been examined whether securing existing preferences by using Portugal's participation in the European Community in 1986 reduces TPU. As a result of the analysis, to what extent uncertainty is effective in investments and entering new markets, the uncertainties have been clarified. In a study conducted by Handley and Limao (2012), the effects of policy uncertainty on the investment and new entry decisions within the scope of international trade were investigated theoretically and empirically. Based on the

**TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH**

dynamic heterogeneous company model, Portugal's participation in the European Community was assessed in 1986 using new firm-level trade data. The result of the study emphasizes the importance of policy reforms, and it is revealed that TPU reduces investments on the one hand and creates downside effects on entry into the export market on the other. Handley (2014) offers new evidence positing that multilateral policy commitments are an important channel in trade agreements when it comes to TPU, and model estimates related to import and policy data in Australia in 1993-2001 are tested. As a result of the analysis, it was revealed that the TPU caused a significant decrease in the entry into the export market. It has been stated that binding tariff commitments are policy tools in reducing uncertainty. Groppo, et al. (2014) aimed to explain whether the WTO binding rates on MFN applied tariffs affected TPU. In the study, a new database was created for the WTO affiliation rates at sectoral level for the member countries of the organization from 1996 to 2011. The database is separated from other studies in that it encompasses the changes in the current limit rate at all times. The results indicated that both the reduction of tariff rates and the signing of trade agreements were important gains. It demonstrated that trade policy is cyclical, and both preferential and multilateral liberalization will benefit stability in this uncertainty. Osnago, et al. (2015) analyzed the possible effects of TPU on the trade of 149 countries and examined whether it had any quantitative effect on the trade intensive margin. The researchers used the HS6 level in their analysis. As a result of the study, it was concluded that TPU created major problems in trade, while it was an important obstacle to exports. In addition, it was observed that this uncertainty was higher in countries with low institutional quality, and it was stated that it was an important obstacle to production in global supply chains. As a result of the investigations, they revealed that uncertainty is more affected by heterogeneous products rather than homogeneities. Finally, the study provided evidence about the importance of commercial agreements in policy implementation and stated that exports would increase by around 12% if the uncertainty was removed. In another study by Feng et al. (2017), TPU was explored in terms of its effect on firms' export decisions. The researchers' predictions were that reductions in TPU would result in much larger firms. In the empirical study conducted for this purpose, the export universe of companies in China was monitored based on the customs data of China at transaction level based on the years 2000-2006 for the targeted USA and European countries. The data set consists of 8-digit codes collected according to internationally comparable 6-digit HS codes. As a result of the study, it was revealed that the decrease in uncertainty would trigger the competitiveness in exports, increase the quality, decrease the prices and cause company entries. On the other hand, it was stated that firms producing low quality products with high prices would increase their exit from the market. Handley et al. (2017) examined the effect of policy uncertainty on three variables, namely trade, prices, and real income, all within the scope of general equilibrium and firm entry investments. In the study, trade and policy data were combined with the help of more than one source. For several years, US import trade data at HS-10 level has been obtained from NBER Harmonized System Imports by Commodity and Country. The coherent data over time were used to calculate ideal price indices. It has been gathered at the HS-6 level for the declines in price and export growth. The researchers argued that the reduction of US TPU and the export boom occurred after China joined the WTO. In order to reveal this situation, models have been created both for measuring TPU and interpreting its effects. As a result of the investigations, the effect of uncertainty within the scope of the general balance traceable to heterogeneous companies was evaluated and it was revealed that the increasing uncertainty reduced export inflows and investments in technological developments. This negative picture caused a decrease in the income of the consumers, and it also negatively affected the commercial flows. Yalçınkaya et al. (2017) examined the effects of

economic and political uncertainties on both G-7 and BRC countries between 1997 and 2015. In the study, the results it had on economic growth were investigated by using the new generation panel data set. As a result of the analysis, it has been revealed that the variables had statistically significant but negative effects on growth. A study conducted by Alkan (2018) aimed to measure the period of uncertainty in Turkey carrying out the analysis for the period 2005-2016. In the study, the uncertainty index was created with the OECD reference, and the GRACH method was used. As a result of the study, it was determined that upside shocks in uncertainty caused a downward reaction at the end of 9 months. Korkmaz et al (2018) investigated the effects only the impacts of the global economic uncertainty with the model of assistance Exchange on stock returns of companies traded in Istanbul on national bases of economic policy uncertainty filling the gaps in the global framework of action with the 1997-2018 years under Turkey sample of GARCH (1,1). When the results of the model created by the BIST Electricity, BIST Chemical, Petroleum, Plastic, BIST Metal Main Return Index series are examined, it is concluded that the continuous increase in global economic policy uncertainty reduces the returns of the stocks of companies traded in the relevant sectors. In addition, the variance equation revealed that this uncertainty creates an increasing effect of instability in companies traded in the relevant sector. The findings obtained from the study supported both the policy uncertainty hypothesis and the ambiguous knowledge hypothesis assumptions. Cebreros et al. (2018) examined whether trade policy uncertainties would have an impact on foreign direct investments and export participation decisions. The study focused on Mexico, which has been developing rapidly since the second half of 2016 and it was based on an empirical application through the uncertainty index data obtained from Google trends through time series and cross-sectional change. The result of the analysis revealed that the uncertainty had a negative impact on foreign direct investments in export-oriented countries. In addition, it was stated that the pressures of more protectionist policies in industrialized economies will cause an increase in uncertainty about future trade policies. In a study by Behraves (2019), the effect of increasing TPU on capital expenditures has been examined. In addition, economic development and change processes occurring in countries were mentioned. The study is concluded by mentioning the importance of fiscal policy on global growth. Ulusoy (2019), evaluating the negative effects of rapidly increasing trade uncertainties on global growth, emphasized that this issue is an important topic in both the World Economic Outlook and the global economic expectations of the World Bank and OECD reports. The study, which compared trade uncertainty indices on a country basis, was concluded by mentioning the importance of stabilization on growth and prosperity. The study was concluded by mentioning the importance of stabilization on growth and prosperity. Torres (2019) wrote in his article that the biggest obstacle to global economic growth is the TPU as a result of the research carried out by the US central bank by adding that this increase in uncertainty in June 2019 would cause the world economy to aggravate until 2020. Finally, Torres' study was concluded by stating that some tariff threats of Trump are the biggest cause of the tremors in the financial markets. Baker et al. (2019) discussed the main sources of economic policy uncertainty and stock market volatility and evaluated the causes of TPU and recent increase rates. The study was supported by various graphics, and the breaking points of trade policy uncertainties from past to present were analyzed. At the same time, the role of this uncertainty in stock market volatility was interpreted with the help of the figure. Stock Exchange Agenda (2019) interpreted the effects of trade relations between the USA and China on the global economy in a news article with various data. As a result of the statements made by the US central bank about the TPU, it was stated that this uncertainty would cause rapid declines in the economy, and it was stated that both uncertainties and contradictory statements caused some macroeconomic consequences with the volatility in

TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA: BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH

exchange rates. Davis (2019), with various comparisons, examined the reasons for the increasing policy uncertainties in both the US and global economies. It was argued that the rapid increase in the US-CHINA tensions has caused stock market volatility since March 2018 and the role of the uncertainties in trade policy has been investigated. In the study, the increase in uncertainty with Trump's coming to power has been supported by many data. The study was concluded with explanations about the negative impact of these uncertainties on economic performance. Caldara et al. (2019) tried to measure the macroeconomic effects of changes in TPU in an economic and theoretical framework. Focusing on studies on this topic, the authors estimated the three-month variance model to determine the effects of uncertainty. Thus, they analyzed the effects of uncertainty in trade policy on the US economy with the help of three variables, which they have used to measure TPU including their work in newspapers, firms' calls for earnings, and finally, tariff rates. As a result of the study based on the var analysis of the 1960-2018 example, it was found that TPU in 2018 caused a decrease between 1% and 2% on investments. In addition, in the study, the transfer of TPU with heterogeneous firms and endogenous export decision has been studied in the equilibrium model across two countries. As a result of this study, they revealed that the potentially high tariffs and the increase in the future tariff uncertainty prevent investments. In a study, Tufts, et al. (2019) predicted the effects of TPU on US firms' stock returns. The study focused on the uncertainties caused by the annual votes of the congress during the 1990-2001 period. By using quasi-experimental variations arising from China's temporary NTR situation, the stock returns of the manufacturing industry in the USA in sectors that are not subject to uncertainty have been revealed. It has been stated that uncertainties lead to the occurrence of large risk premiums, and it has been concluded that policy makers' work on this issue may be a major factor. Akkaya (2019) examined how the transitions between economies occurred rather than the effects of uncertainty in order to fill the gap in the literature. Labor and Herwartz Hafner (2006) investigated the years between 1985-2018, using monthly data by the method of economic uncertainty in the US, which has also spread to the Turkish economy. The result of the study has also revealed that the uncertainty is spread through financial institutions. In another study, Imbruno (2019) experimentally examined import regulations for the decline in trade policy. The analysis was based on a balanced panel of 4,090 6-digit HS production lines between 2000-2006. Import data were from the Chinese Customs Trade Statistics (CCTS) database managed by the General Administration of Customs of China, applied tariff data, connected tariff data from the World Bank's World Integrated Trade Solution (WITS) database, which was obtained from the WTO Consolidated Tariff database (CTS). In addition, data on non-commercial trade barriers (NTBs) from China's WTO Accession Protocol on the WTO website were also included in the study. The analysis result shows that the decrease in TPU allows access to a wide variety of foreign goods, including higher quality ones. At the same time, he concluded that the tariff setting would allow more Chinese manufacturers and commercial vehicles to start importing, enabling the firm and the consumer to gain potential gains from imports.

3. DATA AND METHODOLOGY

In the study, consumer price index and TPU index variables belonging to two developed countries such as China and the United States, which are gradually entering into a blocking trade war in the globalizing world, were used. Consumer Price Index data were sourced from the U.S. Bureau of Labor Statistics and National Bureau of Statistics of China databases. The TPU Index, developed by Baker, Bloom and Davis in 2019, reflecting the frequency of past statements about

uncertainty in newspapers and articles, was also used in the analysis of the study. This data can be downloaded from the website www.policyuncertainty.com. In the study, monthly data between 2000M01 and 2019M12 were included in the analysis. The year 2020 and 2021, when the COVID-19 pandemic process has resulted in dramatic changes in all aspects of life, was not included in the analysis. In this exclusion, the closure of businesses during the pandemic process and the demand that the sharp declines in trade do not affect the reliability of the analysis results play a major role. Balçılar et al. (2010) applied the corrected likelihood ratio (LR) causality test based on the residual-based bootstrap technique in their study. The LR Granger causality test process based on Bootstrap process uses the bivariate VAR (p) model as $t = 1, 2, \dots, T$;

$$y_t = \Phi_0 + \Phi_1 y_{t-1} + \dots + \Phi_p y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (1)$$

In Equation (1), $\varepsilon_t = (\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}) \sim iid(0, \Sigma^2)$ with nonsingular covariance matrix Σ . The optimal lag length is determined by the AIC. VAR (p) model can be represented as Equation 2, with $y_t = [y_{1t}, y_{2t}]_{2 \times 1}$ being the matrix:

$$\begin{bmatrix} y_{1t} \\ y_{2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \phi_{10} \\ \phi_{20} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \phi_{11}(L) & \phi_{12}(L) \\ \phi_{21}(L) & \phi_{22}(L) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{1t} \\ y_{2t} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{bmatrix} \quad (2)$$

In Equation 2, $\phi_{ij}(L)$ is defined as $\phi_{ij}(L) = \sum_{k=1}^p \phi_{ij,k} L^k$, while $L^k x_t = x_{t-k}$ denotes the lag operator. With the null hypothesis of the test being $\phi_{12,i} = 0$, y_{2t} is not the Granger cause of y_{1t} or vice versa, with the null hypothesis of the test being $\phi_{21,i} = 0$, y_{1t} is not the Granger cause of y_{2t} . Balçılar et al. (2010) to overcome possible structural changes in variables and problems arising from the sample size, and Koutris et al. (2008) and Shukur and Mantalos (2000) used rolling-window Granger causality based on the modified bootstrap test process developed by them. According to this;

$$\begin{aligned} Y &:= (y_1, y_2, \dots, y_T) && 2 \times T \\ B &:= (\Phi_0, \Phi_1, \dots, \Phi_T) && (2 \times (2p+1)) \\ Z_T &:= (1, y_t, y_{t-1}, \dots, y_{t-p+1}) && ((2p+1) \times 1) \\ Z &:= (Z_0, Z_1, \dots, Z_{T-1}) && ((2p+1) \times T) \\ \eta &:= (\varepsilon_1, \varepsilon_2, \dots, \varepsilon_T) && (2 \times T) \end{aligned} \quad (3)$$

Equation 3 shows the matrices and Φ_0 denotes the constant term. The least squares estimation of B in model $Y = BZ + \eta$, which is the VAR (p) model, is made in the form of $\hat{B} = YZ'(Z'Z)^{-1}$. Using the error terms η_U of the unconstrained model and the error terms η_R of the constrained model, the cross-products $S_U = \eta_U' \eta_U$ and $S_R = \eta_R' \eta_R$ are obtained. The test statistic is shown in Equation (4).

$$LR = (T - k) \ln \left(\frac{\det S_R}{\det S_U} \right) \quad (4)$$

**TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH**

After the calculation of the test statistics, by using the set OLS error terms $(\eta_R - \bar{\eta}_R)$, with $i = 1, 2, \dots, T$, $Y^* = BZ^* + \eta^*$ regressions are obtained. Under the null hypothesis N_b number of LR^* probability values are calculated ($LR^* \geq LR$). The final stage in use, in addition to applying to full sample we repeat the above steps for rolling subsample to $t = \tau - l + 1, \tau - l, \dots, \tau = l, l + 1, \dots, T$, where l is the size of the rolling window.

4. EMPIRICAL FINDINGS

Descriptive statistics for CPI and TPU variables for the United States and China are given in Table 1.

Table 1: Descriptive Statistics

China								
Variable s	Observ .	Mean	Maximu m	Minimu m	Std.Dev .	Skewnes s	Kurtosi s	Jarqu e Bera Prob.
CPI	240	86.954	108.90	68.97	12.69	0.093	1.55	0.000
TPU	240	119.39	1425.16	0.000	180.71	3.632	19.70	0.000
USA								
Variable s	Observ .	Mean	Maximu m	Minimu m	Std.Dev .	Skewnes s	Kurtosi s	Jarqu e Bera Prob.
CPI	240	214.46	256.16	169.30	24.980	-0.193	1.782	0.000
TPU	240	99.97	1374.28	10.564	161.59	4.137	24.450	0.000

Looking at the standard error, which is an indicator of volatility, from descriptive statistics, it is seen that the TPU variable for China and the United States is volatile compared to the CPI variable. When the Skewness values are examined by looking at the data of two countries; USA's CPI variable is skewed to the left, while the TPU variable is skewed to the right. In China, it is seen that CPI and TPU variables are right-skewed. Looking at the kurtosis value, it was found that the TPU variable for both countries was not flat, while the CPI variable was found to be flattened in both countries. Finally, when the Jarque-Bera probability value, which shows whether the series is normally distributed or not, is examined, it is seen that the series do not show a normal distribution. Unit root tests are used to determine whether the series belonging to China and USA countries are stationary or not, and the results are shown in Table 2.

Table 2: Unit Root Tests Results

CHINA									
<i>Level</i>	<i>Include in Test Equation</i>	<i>Variables</i>	ADF	PP	<i>First Difference</i>	<i>Variables</i>	ADF	PP	
	<i>Constant</i>	CPI		0.228 (0.973)		0.813 (0.994)	CPI	-4.691 (0.000)***	-12.197 (0.000)***
		TPU		3.869 (0.998)		-6.918 (0.000)***	TPU	-4.247 (0.000)***	-47.427 (0.000)***
	<i>Constant+Trend</i>	CPI		-3.994 (0.011)**		-3.229 (0.0813)*	CPI	-5.48 (0.000)***	-12.262 (0.000)***
		TPU		3.046 (0.996)		-9.330 (0.000)***	TPU	-4.898 (0.000)***	-51.494 (0.000)***

USA									
<i>Level</i>	<i>Include in Test Equation</i>	<i>Variables</i>	ADF	PP	<i>First Difference</i>	<i>Variables</i>	ADF	PP	
	<i>Constant</i>	CPI		-0.546 (0.878)		-0.767 (0.826)	CPI	-10.221 (0.000)***	-9.167 (0.000)***
		TPU		3.869 (0.998)		-5.290 (0.000)***	TPU	-4.247 (0.000)***	-24.328 (0.000)***
	<i>Constant+Trend</i>	CPI		-2.120 (0.531)		-2.148 (0.515)	CPI	-10.203 (0.000)***	-9.145 (0.000)***
		TPU		3.046 (0.996)		-6.010 (0.000)***	TPU	-4.898 (0.000)***	-28.078 (0.000)***

Notes: The values shown in parentheses represent the probability value. *** , ** and * indicate the significance level of 1%,5%, and 10%, respectively.

When the unit root test results in Table 2 are examined, it is seen that the series are stationary at 1% significance level when the first difference of the CPI and TPU variables included in the analysis is taken. To test whether there is a long-term relationship between CPI and TPU variables, Phillips-Ouliaris Cointegration test is used. Cointegration test results are shown in Table 3.

Table 3: Phillips-Ouliaris Cointegration Test Results

CHINA				
Variables	tau-statistic	Prob.*	z-statistic	Prob.*
CPI	-5.845	0.0000	-63.662	0.0000
TPU	-7.723	0.0000	-99.881	0.0000
USA				

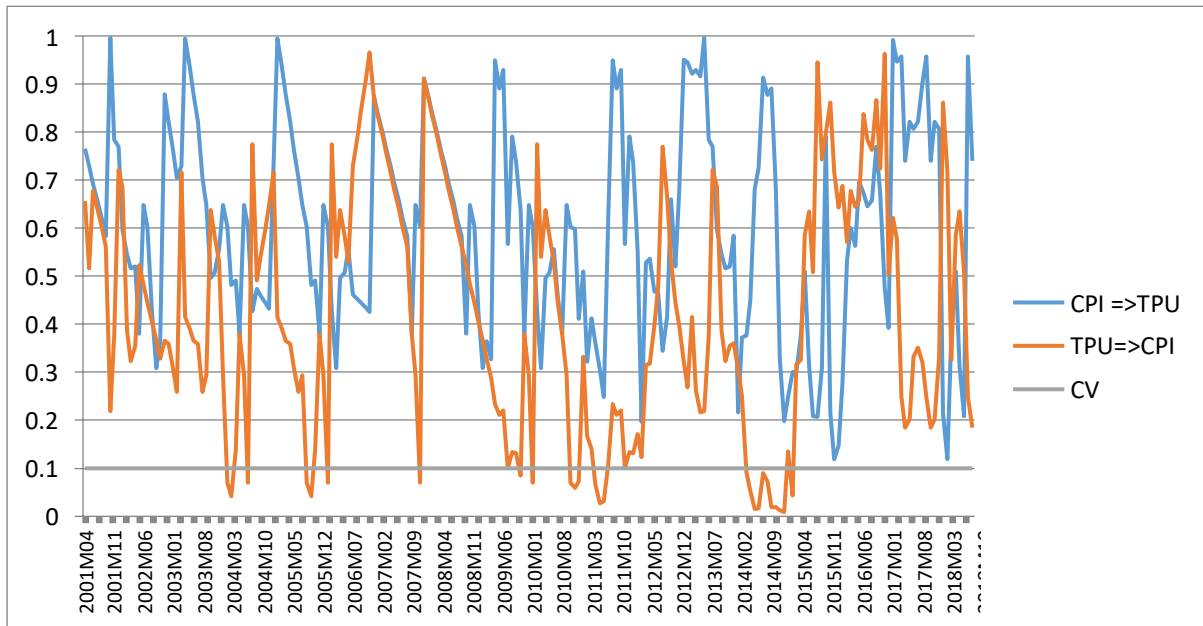
**TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH**

Variables	tau-statistic	Prob.*	z-statistic	Prob.*
CPI	-12.16054	0.0000	-171.3647	0.0000
TPU	-34.30671	0.0000	-303.0404	0.0000

*MacKinnon (1996) p-values.

Considering the cointegration results in Table 3, it has been determined that there is a long-term relationship between CPI and TPU variables for USA and China countries. These two variables have at least one cointegrated vector in the long run. To determine the direction of the relationship between these two variables, Bootstrap Rolling Window Causality Test developed by Balçilar et al. (2010) is applied. Table 4 and Table 5 below contain the graphs showing the Bootstrap Rolling Window causality test results for China and the USA, respectively.

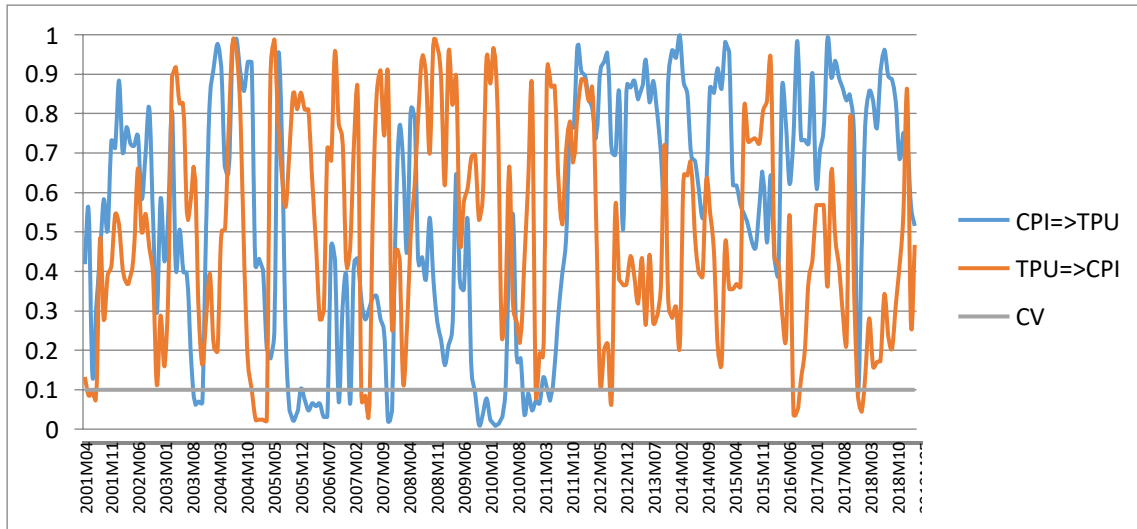
Table 4: Bootstrap Rolling Window Causality Relationship Between CPI and TPU for China



Due to the Bootstrap Rolling Window method used in the analysis, some of the first and last observations of the period (2000M01-2019M12) are automatically excluded from the analysis due to the computational content of the method and the structure of the series. Which or how many of these observations will be excluded from the analysis is determined entirely by the econometric program. In the light of this information, when the causality results of China in the Table 4 are examined, it is seen that there is a one-way causality relationship from TPU variable to CPI variable. Balçilar et al. (2010) determined the critical value of 0.10 as a critical value in their study and drew attention to the existence of a causality relationship on dates below this value. In Table 4, it is seen that TPU in China causes a causality on the consumer price index or inflation, which is an important macroeconomic indicator in 2004M02-03; 2004M07; 2005M09-10; 2006M02; 2007M12; 2009M12; 2010M03; 2010M12; 2011M01-02; 2011M06-08; 2014M06-12; 2015M01-03 and 2015M05. Looking at these dates, it can be said that, for example, in early

2004, a regulation on the banking system was needed in China and the uncertainty experienced in this regard led to inflation. Although China made a record level of exports in 2005, the unrest in the economy as a result of not making any adjustments in the wages of workers caused an uncertainty in China's trade policies and triggered the inflation in the country. The depreciation of China's currency in 2010 affected the good developments in foreign trade at first, negatively over time and led to the questioning of the applied trade policies. These considerations brought policy decision makers into conducting a reevaluation about TPU in late 2010 and early 2011. It is seen that these negativities have also triggered inflation. It is stated that the investment-based growth model maintained by China in 2014 has achieved the lowest growth rate since the 2000s due to the investment in inefficient areas, the deterioration of the banking system and the spread of credit institutions other than banks called shadow banking. In this case, uncertainties about trade, which constitute an important element of the economy, are thought to play an important role. In 2015, the increasing economic competition with the USA and the record lowering of the value of the Yuan as a result of these discourses were interpreted in the markets as the country could not produce effective policies on trade and constantly devalued. These events increased the uncertainty in the first place, the increase in uncertainty led to a decrease in investments and a relatively decrease in production, causing demand inflation to occur within the country.

Table 5: Bootstrap Rolling Window Causality Relationship Between CPI and TPU for USA



When Table 5 is examined, it is seen that unlike China, there was causality from CPI to TPU variable on some dates. The dates of this causality have been determined as 2003M09-11; 2005M10-12; 2006M02-08; 2006M11; 2007M02; 2007M12; 2008M01; 2009M11-12; 2010M01-07; 2010M12; 2011M01-04 and 2011M07. The inflation caused by the expenditures of the Iraq operation initiated and the uncertainty in the trade policies of the country due to the war environment manifested itself in 2003. The failure of George W. Bush in the wars in Afghanistan and Iraq and his incompetence in Hurricane Katrina in 2005 was strongly criticized by the US public, and domestic political anxiety had a negative impact on inflation rates. TPU also increased in the period that was not found to be successful both politically and economically. When housing prices began to decline in 2006, the value of securities backed by mortgages

**TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH**

dropped significantly, causing it to become the equivalent of a bank in the essentially unregulated non-deposit banking system that surpassed the traditional, regulated deposit banking system. This situation led to an increase in the demand for money and consequently an increase in the money supply, resulting in inflation. The unrest of the public due to the inflation and mortgage crises experienced put the government in an impasse, and this deadlock was also seen in trade policies. The reason for the causality in 2007, 2008 and 2009 can be evaluated as the formation process and outcome of the global crisis. In 2009 and 2010, the emerging problem of jobless recoveries suppressed inflation and the high unemployment rate focused on domestic economic policies rather than foreign trade. This led to an uncertainty in foreign trade policies. The demand for goods and services increased with the effect of the increasing dollar supply in the markets as a result of the purchase of 600 billion dollars of bonds under the leadership of FED President Bernanke in 2011 and the inflation rate started to rise, albeit a little. While buying bonds had positive consequences on the chronic problem of unemployment, the government's attention was on domestic economic structure rather than trade, due to the nationalist policies it followed. Thus, the increasing uncertainty about trade policy and the concern that China will take over the dominance in the world economy started to show itself in the markets and newspapers. Looking at Table 4 again, there are dates from TPU to inflation. These are 2001M05-07; 2005M01-04; 2007M05-07; 2011M03; 2012M11; The dates are 2016M11-12 and 2018M04-05. In 2001, the US economy faced an unusual recession. Therefore, the negative developments in trade and the ongoing search for solutions as a result of these negativities increased the uncertainty in trade policies. These increasing uncertainties had a negative effect on inflation due to the decrease in production and the insufficient foreign trade. In 2005 and 2007, the trade volume decreased as income inequality increased gradually and housing prices started to decrease gradually, directing investments in the markets to real estate. While this situation increased the TPU, the general level of prices was also affected as a result of the gradually deepening economic recession. The tornadoes in March 2011 and the political polemics before the elections in November 2012 caused policy uncertainty in trade and the effects of basic indicators in the economy. In 2016, the International Monetary Fund warned the USA that the high poverty rate should be addressed urgently, and emphasized the importance given to the domestic economy as well as the trade policies. In 2018, the UN Special Rapporteur's report on extreme poverty and human rights states that more than five million people in the United States live in "third world" conditions. These situations left the US government, which is struggling economically with China, in a difficult situation, causing uncertainties in trade policies and turning to the national economy as a focus. Inflation, an economic indicator, was affected by these increases in uncertainties.

5. CONCLUSION

Developed countries such as China and the USA, which play an important role in world trade, have recently reorganized trade, and the increasing number of trade disputes, the change in the understanding of competition in trade as a result of the change in power, following globalist policies rather than nationalist policies, and as a result of all these, decreasing the possibility of global trade integration caused this study to focus especially on TPU. In the study, the relationship between TPU and inflation, which is an important macroeconomic indicator, is aimed to be evaluated empirically. For this purpose, we use the Trade Policy Index developed by Baker et al. (2019). As a result of the cointegration test, it was determined that there is a relationship between CPI and TPU variables in the long term in China and the United States. As a result of the Bootstrap Rolling Window causality test conducted to determine the direction of this relationship and at what dates there was a causality relationship, a one-way causality relationship from TPU to consumer price index was determined in China; it has been concluded that TPU and consumer price index are the causes of each other at certain dates in the USA. When the dates obtained from the analysis are examined in detail, we can say that an increase in uncertainty in trade policies in China, which adopts an investment and trade-based growth approach, affects the consumer price index, which is one of the main macroeconomic indicators in the economy. Although there is a similar situation in the United States, it has been determined as a result of the causality analysis that the political and economic crises experienced in the relevant dates affected the uncertainty in trade policies. Analyses carried out using different econometric techniques in future studies will contribute to revealing the relationship between TPU and macroeconomic indicators more clearly. Knowing the reasons of this relationship well will help increase the efficiency in these economies that shape the world.

**TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH**

REFERENCES

- Aisen, A., & Veiga, F. J. (2011). How Does Political Instability Effect Economic Growth. *IMF Working Paper*, 12.
- Akalın, G., & Dilek, S. (2007). Belirsizlik Altında Tüketicilerin Kararları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 3(6), 33-48.
- Akkaya Ordu, M. B. (2019). US Economic Policy Uncertainty and Loan Growth: Evidence from Turkey. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, Third Sector Social Economic Review*, 54(3), 1049-1063.
- Akkuş, Ö. (2017). Ekonomik Politika Belirsizliği ve Politik İstikrarsızlığın Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(3), 27-42.
- Alada, D. (2019, 28 Kasım). *İktisatta Belirsizlik*. <https://www.ekodialog.com/Makaleler/iktisatta-belirsizlik-makale.html>.
- Alkan, B. (2018). *Ekonomide Belirsizlik ve Türkiye İçin Bir Belirsizlik Endeksi Önerisi* (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Balcılar, M., Ozdemir, Z. A., & Arslanturk, Y. (2010). Economic Growth and Energy Consumption Causal Nexus Viewed Through A Bootstrap Rolling Window. *Energy Economics*, 32(6), 1398-1410.
- Baker, S., Bloom, N., & Davis, S. (2012). Policy Uncertainty: A New Indicator. *CentrePiece Paper No.CEPCP362*, 16(3), 21-23.
- Baker, S., Bloom, N., & Davis, S. (2019, 8 Aralık). *The Extraordinary Rise in Trade Policy Uncertainty*. voxeu.org/article/extraordinary-rise-trade-policy-uncertainty.
- Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. (2015). Measuring Economic Policy Uncertainty. *NBER Working Paper Series*, 21633.
- Balta, N., Fernandez, V. I., & Ruscher, E. (2013). Assessing the Impact of Uncertainty On Consumption and Investment. *Quarterly Report on the Euro Area (QREA), Directorate General Economic and Financial Affairs, European Commission*, 12(2), 7-16.
- Behraves, N., & Johnson, L. S. (2019, 15 Aralık). *The Global Economy: Rising Trade Policy Uncertainty is Weighing Heavily On Capital Spending*. <https://ihsmarkit.com/research-analysis/the-global-economy-rising-trade-policy-uncertainty.html>.
- Borsa Gündem (2019, 6 Aralık). *Küresel Borsalar Ticaret*. <https://www.borsagundem.com/haber/kuresel-piyasalar-ticaret-muzakerelerine-odaklandi/1442389>.
- Caldara, D., Iacoviello, M., Molligo, P., Prestipino, A., & Raffo, A. (2019). The Economic Effects of Trade Policy Uncertainty. *International Finance Discussion Papers, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.)*, 1256.
- Cebrenos, A., Chiquiar, D., Heffner, A., & Salcedo, A. (2018). Trade Policy Uncertainty and Its Effect on Foreign Direct Investment and Export Participation: Evidence from Mexico. *Mimeo, Banco de México*.
- Çoşar, E. E., & Şahinöz, S. (2018). Quantifying Uncertainty and Identifying its Impacts on the Turkish Economy. *Central Bank of the Republic of Turkey*, 18(06).

- Davis, S. J. (2019). Rising Policy Uncertainty. *NBER Working Paper Nr. 26243*.
- Drazen, A. (2002). *Political Economy in Macroeconomics*. Princeton University Press.
- Feng, L., Li, Z., & Sewenson, L. D. (2017). Trade Policy Uncertainty and Exports: Evidence from China's Wto Accession. *Journal of International Economics*, 106, 20-36.
- Groppo, V., & Piermartini, R. (2014). Trade Policy Uncertainty and the WTO. *DIW Berlin Discussion Paper No. 1437*.
- Handley, K. (2011). *Exporting Under Trade Policy Uncertainty: Theory and Evidence*. Theory of Philosophy [Doctoral Dissertation]. University of Maryland.
- Handley, K. (2014). Exporting Under Trade Policy Uncertainty: Theory and Evidence. *Journal of International Economics*, 94(1), 50-66.
- Handley, K., & Limao, N. (2012). Trade and Investment Under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence. *NBER Working Paper No. 17790*.
- Handley, K., & Limao, N. (2017). Policy Uncertainty, Trade, and Welfare: Theory and Evidence For China and The United States. *American Economic Review*, 107(9), 2731-2783.
- Hermes, N., & Lensink, R. (2001). Capital Flight and The Uncertainty of Government Policies. *Economics Letters*, 71(3), 337-381.
- Imbruno, M. (2019). Importing Under Trade Policy Uncertainty: Evidence from China. *Journay of Comparative Economics*, 47(4), 806-826.
- Korkmaz, Ö., & Güngör, S. (2018). Küresel Ekonomi Politika Belirsizliğinin Borsa İstanbul'da İşlem Gören Seçilmiş Endeks Getirileri Üzerindeki Etkisi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(18), 211-219.
- Koutris, A., Heracleous, M.S. & Spanos, A., (2008). Testing for Nonstationarity Using Maximum Entropy Resampling: A Misspecification Testing Perspective. *Econometric Reviews*, 27, 363-384.
- Osnago, A., Piermartini, R. & Rocha, N. (2015). Trade Policy Uncertainty as Barrier to Trade. *WTO Working Paper*.
- Shukur, G., & Mantalos, P. (2000). A Simple Investigation of the Granger-Causality Test in Integrated-Cointegrated Var Systems. *Journal of Applied Statistics*, 27, 1021-1031.
- Şahin, A. (2019, 5 Aralık). *Belirsizlik ve Ekonomi*. <https://www.dunya.com/gundem/belirsizlik-ve-ekonomi-haberi-121845>.
- Şimşek, T. (2015). Politik İstikrarsızlık Çerçevesinde Politika ve İktisat Etkileşimi. *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives*, 3(2), 39-54.
- Torres, C. (2019, 28 Aralık). *Fed Researchers Find Trade Policy Uncertainty a Drag on Growth*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-09-05/fed-researchers-find-trade-policy-uncertainty-a-drag-on-growth>.
- Tufts, B. M., Tufts, E. F., & Kellog, S., M. (2019, 15 Aralık). *Trade Policy Uncertainty and Stock Returns*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3340700.

**TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH**

- Ulusoy, A. (2019, 25 Aralık). *Yükselen Ticari Belirsizlik Dünya Refahını Tehdit Ediyor*. <https://www.yenisafak.com/yazarlar/ahmetulusoy/yukselen-ticari-belirsizlik-dunya-refahini-tehdit-ediyor-2052696>.
- Yalçınkaya, Ö., & Aydın, İ. H. (2017). Ekonomik ve Politik Belirsizliğin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: G-7+BRC Ülkeleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi (1997-2015) . *Ege Bakış*, 17(3), 419-429.
- Yalçınkaya, Ö., & Kaya V. (2017). Politika İstikrarın/İstikrarsızlığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Dünyanın En Büyük İlk Yirmi Ekonomisi Üzerinde Bir Uygulama (1996-2015). *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(2), 277-298.

EXTENDED ABSTRACT

The concept of uncertainty entered the science of economics with Adam Smith, and Keynes and Knight (1921) has brought a turning point to the concept of uncertainty (Akalin et al., 2007: 34). As a result of the economic and political crises that occurred, it became a topic of agenda again, especially in the 20th century. When this concept, which has different definitions in many fields, is examined in the Economics literature, it is revealed that it is explained with four different points of view. The Rational Expectations Approach, based on probabilities, led by Lucas and Muth, became the first of the uncertainty category that can be measured. The approach of Fridman and Savage, who are also measurable uncertainty advocates, is the expected utility maximization hypothesis and is formed by including expectations and subjective information in the calculations made with probabilities. The third point of view that uncertainty is not within the scope of probability calculation is defined as Keynesian uncertainty belonging to Keynes (Alkan, 2018: 2; Alada, 2019). Frank Hyneman Knight, who sharply separates the concepts of risk and uncertainty, made a new contribution to the economic literature by signing the final approach. While he stated that measurable uncertainty is a risk, he also said that uncertainty is incommensurable (Akalin, et al., 2007: 35). However, as a result of the studies carried out, it is seen that there are differences of opinion in their subtitles due to the methodological differences of the economic schools.

When the factors that cause uncertainty to occur, about which a consensus cannot be reached in the literature, it has been observed that there are many factors. Some of those factors can be listed as the shocks that occur in the economy, seasonal changes, fluctuations in prices, economic crises, socio-cultural changes and economic problems experienced by countries (Şahin, 2010). On the other hand, when the concept of politics that causes cyclical fluctuations was investigated, it was revealed that the political events that took place in the country caused political instability and led the country to all kinds of chaos such as turmoil and terrorism (Şimşek, 2015: 43-51). As a result of this political instability, some uncertainties occurred in the country. For example, while this situation negatively affected the productivity in terms of economy, it also reflected negatively on investment, gross domestic product and entrepreneurial activities and showed that the environment of uncertainty in the economic policy would be created as a result of political instability (Aisen et al. 2011: 3; Drazen, 2002: 522). All the negativities that occurred resulted in some macroeconomic problems in countries.

The rapid spread of policy uncertainty, which has many reasons, is a result of globalization. Considering the recent developments based on the data obtained from the studies conducted by Barker et al. in 2016, it is seen that the uncertainty rapidly increased and was followed an unstable course since 2017.

Two developed countries such as China and the USA, which have been leaders in world trade in recent years, are making new trade regulations and increasing trade disputes, the intensity of political discourses, the effort to create new trade routes and the decrease of the possibility of global trade integration, academic studies have led to the study of TPU. For this purpose, in the study, the relationship between TPU and inflation, which is an important macroeconomic indicator, is aimed to be evaluated empirically.

In the study, the probable causality relationship between the TPU index and consumer price index data of China and the USA was tried to be determined by the Bootstrap Rolling Window Causality test developed by Balcılar et al. (2010).

***TRADE POLICY UNCERTAINTY AND INFLATION NEXUS IN CHINA AND USA:
BOOTSRAPT ROLLING WINDOW APPROACH***

In the analysis, consumer price index and TPU index variables belonging to two developed countries, namely China and the United States, which are gradually entering into blocking and trade war in the globalizing world, were used. Consumer Price Index data was sourced from the U.S. Bureau of Labor Statistics and National Bureau of Statistics of China databases. The TPU Index, developed by Baker, Bloom and Davis in 2019, reflecting the frequency of past statements about uncertainty in newspapers and articles, was also used in the analysis of the study. This data can be downloaded from the website www.policyuncertainty.com. In the study, monthly data between 2000M01 and 2019M12 were included in the analysis. The year 2020 and beyond, when the Covid 19 pandemic process began, was not included in the analysis. This exclusion conducted in order that the closure of businesses during the pandemic process and sharp decline in trade demand do not affect the reliability of the analysis results.

As a result of empirical studies, it was determined that there is a relationship between CPI and TPU variables in the long term in China and the United States. A one-way causal relationship with the Consumer Price Index has emerged from TPU in China; it has been concluded that there is a two-way causal relationship between TPU and inflation in the United States at certain dates. When the dates obtained from the analysis are examined carefully, we can say that an increase in uncertainty in trade policies in China, which adopts an investment and trade-based growth approach, affects the consumer price index, which is one of the main macroeconomic indicators of the economy. Although there is a similar situation in the United States, from the causality analysis, it has been determined that the political and economic crises experienced in the relevant dates affected the uncertainty in trade policies.

Considering the findings of the study in which the direction and dates of the causality relationship are determined, it is thought that the study will contribute to the relevant literature. Conducting analyses using different econometric techniques in future studies will contribute to revealing the relationship between TPU and macroeconomic indicators more clearly. Knowing the reasons of this relationship comprehensibly will help to increase the efficiency in these economies that shape the world.



IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST

Tunahan HACIİMAMOĞLU¹

Abstract

The stability of macroeconomic variables and whether the impact of a shock on these variables is permanent or temporary are important for policy-makers and researchers. As an indicator of growth and prosperity, gross domestic product (GDP) is among the important macroeconomic variables. After all, due to the advantages of current panel data analysis techniques over conventional methods, it is important to use the aforementioned methods in analyzing the existence of unit-root for GDP. Accordingly, the aim of this study is to investigate whether per capita real GDP in G-7 countries followed a stationary process between 1970-2019 with a stronger unit-root test (BCIPS) that takes into consideration cross-section dependence, multi-factor structure, and structural changes. Empirical results revealed that per capita real GDP for G-7 countries has a stationary structure. In this context, it has been determined that the impact of a shock on per capita real GDP is temporary in G-7 countries, therefore, by means of monetary or fiscal policy instruments, it is not necessary to intervene in the fluctuations occurring at the output level.

Article History:

Date submitted:
5 June 2021

Date accepted:
23 August 2021

Jel Codes:

C23, E32, F43

Keywords:

BCIPS Unit-root Test, Stationarity, G-7 Countries, Per Capita Real GDP

Suggested Citation: Hacııımoğlu, T. (2021). Is Per Capita Real GDP Stationary in G-7 Countries? New Evidence from a Fourier Panel Unit Root Test. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 123-144.

¹ Res. Asst. Dr., Recep Tayyip Erdogan University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, tunahan.haciimamoglu@erdogan.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1474-8506.



G-7 ÜLKELERİNDE KİŞİ BAŞI REEL GSYİH DURAĞAN MIDIR? FOURIER PANEL BİRİM KÖK TESTİNDEN YENİ KANITLAR

Tunahan HACIİMAMOĞLU¹

Öz

Makroekonomik değişkenlerin istikrarı ve bu değişkenler üzerinde görülen bir şokun etkisinin kalıcı mı yoksa geçici mi olduğu politika yapımcılar ve araştırmacılar için önemlidir. Büyüme ve refahın bir göstergesi olarak gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) ise önemli makroekonomik değişkenler arasında yer almaktadır. Bununla birlikte güncel panel veri analizi tekniklerinin geleneksel yöntemlere göre sahip olduğu avantajlar nedeni ile GSYİH için birim kökün varlığının analiz edilmesinde bahsi geçen yöntemlerin kullanılması önem arz etmektedir. Bu doğrultuda bu çalışmanın amacı yatay kesit bağımlılığını, çok faktörlü yapıyı ve yapısal değişimleri dikkate alan daha güçlü yeni bir birim kök testi (BCIPS) ile 1970-2019 dönemi için G-7 ülkelerinde kişi başı reel GSYİH verisinin durağan bir süreç izleyip izlemediğini araştırmaktır. Analiz sonuçları G-7 ülkeleri için kişi başı reel GSYİH verisinin durağan bir yapıya sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen sonuç bağlamında G-7 ülkelerinde ortaya çıkan bir şokun etkisinin geçici olduğu dolayısıyla çıktıda ortaya çıkan herhangi bir dalgalanma sürecine para veya maliye politikası araçları ile müdahale edilmesine gerek görülmediği tespit edilmiştir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

5 Haziran 2021

Kabul Tarihi:

23 Ağustos 2021

Jel Kodları:

C23, E32, F43

Anahtar Kelimeler:

BCIPS Birim-Kök
Testi, Durağanlık, G-7
Ülkeleri, Kişi Baş
Reel GSYİH.

Önerilen Alıntı: Hacıimamoğlu, T. (2021). G-7 Ülkelerinde Kişi Baş Reel GSYİH Durağan Mıdır? Fourier Panel Birim Kök Testinden Yeni Kanıtlar. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 123-144.

¹ Arş. Gör. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, tunahan.haciimamoglu@erdogan.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1474-8506.

1. INTRODUCTION

Macroeconometric models intend to test the processes of key macroeconomic indicators by using time series or cross-sectional data analysis within the framework of a macroeconomic model (Pagan and Wickens, 1989; Wallis, 1989). Considering that the parameters of macroeconomic variables are evident, it is important to test the relevant variables by setting a policy simulation before policy implementation. Along with policy makers' control over policy instruments such as government spending, interest rate and tax rate, they want to know how actual output, employment, trade balances change in the economy and their economic effects when they use these instruments (Kira, 2013: 150). Thus, it is thought that examining the processes of macroeconomic variables with more modern methods and models is determinative in the realization of more effective policy implementations.

It is argued that modeling real output levels as a trend stationary or difference stationary process has important implications for macroeconomic policy, modeling, and forecasting (Nelson and Plosser, 1982). A unit root process stating that the effect of shocks is permanent in real output contradicts the view that business cycles are stable fluctuations around a deterministic trend (Narayan, 2007: 374-375). Hence, examining the unit root or stability processes of macroeconomic variables plays an important role for researchers and policy makers (Tiwari et al., 2012: 3-4).

Economic growth, which is used as an indicator of development and welfare, is one of the most important macroeconomic indicators in an economy. The variable of per capita real GDP is mostly used as an indicator of economic growth. However, forecasting of the economic growth trend and the determination of the effectiveness of economic policies are generally based on the variable of per capita real GDP.

The process of investigating the stability of macroeconomic variables, especially the real GDP variable, began with Nelson and Plosser (1982). Interest in this subject has increased with the works of Stulz and Wasserfallen (1985), Stocks and Watson (1986), Campbell and Mankiw (1987), Phillips and Perron (1987), Evans (1989), Rudebusch (1993), Ben-David and Papell (1995), Cheung and Chinn (1996), Murray and Nelson (2000), Rapach (2002), Smyth and Inder (2004), Narayan (2007), Chen (2008).

Early studies have mostly provided evidence that real GDP data contains unit-root. However, it is claimed that this result is owing to the impotence of the conventional unit-root analysis methods (Chang et al., 2005: 1). It is stated that macroeconomic variables have a non-linear character, especially in recent years. Thus, the results obtained with a linear unit-root analysis such as ADF are deviated. In order to overcome this problem, it is emphasized that non-linear test methods should be considered (Lee, 2014: 508). Although the results pertaining to the existence of unit-root in macroeconomic variables were mostly obtained in the early studies, evidence of stationary has begun to be determined in the analysis performed with panel unit-root tests developed by Levin, Lin and Chu (2002), Lm, Pesaran and Shin (2003), Maddala and Wu (1999), Pesaran (2007), which consist of time dimension and cross-section dimension.

IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST

Unit-root tests have made significant progress, especially in the last 20 years. First-generation unit-root tests, introduced into the literature by Banerjee (1999), Levin, Lin and Chu (2002), Im, Pesaran and Shin (2003), Maddala and Wu (1999), are based on the assumption of cross-section independence. On the other hand, the bias results caused by ignoring the cross-section dependence in panel data analysis have clearly revealed the lack of test methods that take into account the dependence between sections. This shortcoming in panel data analysis has been eliminated by unit-root tests put forward by Chang (2002,2004), Bai and Ng (2004, 2010), Moon and Peron (2004), Smith et al. (2004), Cerrato and Sarantis (2007), Pesaran (2007), Pesaran et al. (2013). However, all of these tests examine the presence of the unit-root under the assumption that there are no structural breaks. Even though the Carrion-i-Silvestre (2005) and Im, Lee, and Tieslau (2005) panel unit-root tests allow structural changes (sudden breaks), it is necessary to have prior knowledge about the break dates, the number of breaks and the form of a break for these two tests.

The dummy variable method is used to capture structural breaks in the analyses. Becker, Enders, and Lee (2006), Enders and Lee (2012), Rodrigues and Taylor (2012), using the flexible Fourier form approach, however, state that it is more advantageous to use the Fourier form method instead of using the dummy variable with flexible Fourier form approach. Since the Fourier form captures the structural breaks more strongly, the test eliminates the concerns about the form of the break, when and how many breaks frequently occurred in unit-root analysis (Omay, 2015). Pesaran, Smith, and Yamagata (2013) extended the cross-sectional augmented Dickey-Fuller (CADF) panel unit-root test to multi-factor error structure and developed a new unit-root test based on the simple average of the cross-sectional augmented Sargan and Bhagava (1983) test statistics. Lee, Wu, and Yang (2016) broaden Pesaran, Smith and Yamagata's (2013) multi-factor error structure model with the Fourier function and proposed a new unit-root test (BCIPS) that captures smooth structural changes in deterministic terms.

The aim of this study is to scrutinize the stationarity of per capita real GDP for the 1970-2019 period in G-7 countries. To that end, Lee, Wu and Yang (2016) BCIPS (the breaks and cross-section dependence augmented by Im, Pesaran and Shin) panel unit-root test was employed in the study. The unique aspects of the study and its contributions to the literature are as follows: First of all, it is important to determine whether the impact of shocks on macroeconomic indicators is permanent or not, in terms of determining appropriate policies and their effectiveness. Therefore, as an important macroeconomic indicator, determining whether fluctuations in GDP stabilize in the long term is decisive for the policies to be implemented by all countries regardless of developed and developing countries. The second is the use of an up-to-date second-generation unit-root test in unit-root analysis of per capita real GDP data in G-7 countries. First-generation unit-root tests ignore cross-section dependence and second-generation unit-root tests disregard structural changes mostly. BCIPS unit-root test is more advantageous than first and second-generation unit-root tests in terms of considering cross-section dependence and unobservable common factors and allowing a smooth break in structural changes. Because of its advantages, it can be stated that the results of the unit-root analysis obtained for the G-7 countries are stronger. Therefore, more consistent and effective policy recommendations can be made.

The rest of the study is organized as follows. The second chapter of the study includes a literature review. The third chapter consists of the data set and the scope. The fourth chapter, in which the econometric method is explained, is followed by the fifth part where the empirical results are reported. Finally, the study is completed with the results and recommendations.

2. LITERATURE REVIEW

With their study titled “Trend and Random Walk in Macroeconomic Time Series”, Nelson and Plosser (1982), attracted attention to the investigation of the potential stability of macroeconomic variables and became the pioneer of the relevant literature. Nelson and Plosser (1982) stated that modeling the output level by taking into consideration the trend stationarity or a different stationarity process has important implications for macroeconomic policies. By this means, the stationarity of macroeconomic variables has taken its place among the issues highlighted by policy-makers and researchers. With the help of different methods, the stationarity of other macroeconomic variables (exchange rate, unemployment, inflation, energy consumption, etc.), especially per capita real GDP, has been analyzed and it has been tried to determine whether the effects of shocks were temporary or permanent. On the other hand, it has been observed that the study results on the stationarity of macroeconomic variables differ according to the group of countries, the period covered and the methods of econometric analysis. In this regard, the literature chapter of the study focuses on studies that investigate the stationarity of the per capita real GDP.

Strauss (2000) investigated the stationarity of per capita real GDP for 48 states of the U.S.A between 1929 and 1995. Unit-root analysis methods proposed by Dickey and Fuller (1979), Aboaf and Jorion (1990), Levin and Lin (1993), Im, Pesaran and Shin (1996) were used. In contrast to the ADF unit-root empirical results, it was determined that the per capita real GDP for 48 states was stationarity.

Smyth (2003) examined the stationarity of per capita real GDP data for the period 1952-1998 in 24 provinces of China using the unit-root analysis proposed by Im, Pesaran and Shin (1996). In the study, the empirical tests were applied for the sub-panels (whole panel, eastern provinces, western provinces, central provinces) over the data sets adapted the original and cross section dependency. In the empirical results, it was determined that the adapted per capita real GDP data was stationary for the provinces of China.

Narayan (2007) scrutinized the stationarity of per capita real GDP of G-7 countries in the period between 1870 and 2001. In the study using the break unit-root test developed by Lee and Strazicich (2003), it was found that the per capita real GDP of all countries had a stationary structure except for Italy and Germany.

Öztürk and Kalyoncu (2007) investigated the stationarity of per capita real GDP of 27 OECD countries during the period from 1950 to 2004. In the study, the unit-root test method put forward by Im, Pesaran and Shin (1997) was used and it was concluded that the per capita real GDP was not stationary in the majority of OECD countries.

IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST

In order to analyze the stationarity of per capita real GDP of China's 25 provinces for the period 1952-1998, Zhang et al. (2007) used SURADF panel unit-root test developed by Breuer et al. (2001). Empirical results revealed that the per capita real GDP was stationary in the 4 provinces of China, and the 21 provinces of China have unit-root.

Chen (2008) analyzed the per capita real GDP of 19 developed countries for the period 1870-2003 with unit-root test allowing two breaks proposed by Lee and Strazicich (2003). The one break unit-root test results showed that the per capita real GDP was stationary for Australia, France, Germany, Japan, England, and the USA. In the two breaks unit-root analysis, evidence of stationary was obtained for 11 countries.

Murthy and Anoruo (2009) researched the stationarity of per capita real GDP for 27 African countries between 1960 and 2007, using the panel unit-root method developed by Kapetanios, Shin, and Snell (2003). The results of the analysis demonstrated that only a third of 27 African countries had a stable process in their per capita real GDP.

Çınar (2010) inquired the stationary process of per capita real GDP data of 27 OECD countries for the period 1960-2008 in each OECD country. In the study, second generation panel unit-root tests, allowing for cross-section results and regarding the cross-section dependence, were used together with first-generation unit-root tests. First and second-generation unit-root analyzes provided results supporting a non-stationary process for all OECD countries.

Güloğlu and İvrendi (2010) scrutinized the stationary characteristics of per capita real GDP data for 1965-2004 in 19 Latin American countries. In the study, SURADF test proposed by Breuer et al. (2001) and CADF unit-root test methods developed by Pesaran (2006), which regards cross-section dependence, were used. From the results of the analysis, it was determined that the per capita real GDP in Latin American countries had unit-roots except for Belize, Bolivia, Panama, and Uruguay.

Su and Cheng (2011) investigated the stationarity of per capita real GDP of 9 countries from Central and Eastern Europe with the Fourier stationarity unit-root test introduced by Enders and Lee (2004, 2009) as well as conventional unit-root tests. Conventional unit-root test results showed that the per capita real GDP included unit-root for these 9 countries. On the other side, from the results of Fourier unit-root analysis, it has been determined that the per capita real GDP for Bulgaria, Lithuania and Romania had a stationary process.

Tiwari et al. (2012) analyzed the stationarity of per capita real GDP of 17 Asian countries between 1950 and 2009 using first and second generation test methods. Empirical tests were also applied to sub-panels such as South Asia, East Asia, and high-income Asian countries. The second-generation test results demonstrated that the per capita real GDP was stationary in the sub-panels such as East Asia and high-income Asian countries.

Tülümce and Zeren (2013) investigated the stationarity of per capita real GDP data during the period from 1970 to 2011 for 15 European Union member countries. In the study, analyzes were performed using unit-root tests suggested by Im, Pesaran and Shin (2003) and Uçar and Omay (2009). Empirical results revealed that the per capita real GDP for 15 member countries of the European Union followed a non-linear stable process.

Aslanidis and Fountas (2014) tested the stationarity of real GDP for the period 1870-2008 of 19 industrial countries with the cross-sectional augmented IPS (CIPS) panel unit-root test developed by Pesaran (2007). In the study, the analyzes were performed by categorizing into 5 periods and 4 country groups. From the results of the analysis, it was found that real GDP was relatively less stationary in country groups during periods of the Bretton Woods system and the Gold standard system.

Chang et al. (2014) researched whether the impact of shocks on GDP in 52 African countries for the period 1969-2011 is temporary or not. Conventional unit-root test results showed that the per capita real GDP variable had a unit-root. However, second-generation unit-root tests revealed that the per capita real GDP variable was stationary in 50 of 52 African countries. It has been pointed out that the results of the study are consistent with the Neoclassical approach and it is stated that the effect of shocks on output in African countries was temporary. As a result, there is no need for policy implementations of Keynesian economics in African countries.

Lee (2014) analyzed the stationarity of per capita real GDP for the 31 regions of China between 1979 and 2009. In the study, Panel Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (PANKPSS) unit-root analysis method was used, it was concluded that the per capita real GDP was non-stationary for all regions.

Azimi (2015) investigated whether Afghanistan's per capita real GDP followed a stationary process for the 2001-2014 period. Conventional unit-root tests developed by Dickey and Fuller (1979) and Phillip and Perron (1988) were used in the study. From empirical results, it was determined that the per capita real GDP of Afghanistan had a unit-root.

Cushman (2016) examined the stationarity of real GDP of USA in the post-World War II period. The results of many unit-root analyses applied to the USA between 1947 and 2007 indicated that the impact of shocks on real GDP was permanent.

Firat (2016) analyzed the stationarity of the real GDP of 35 developed countries between 1960 and 2011 with the aid of first and second-generation unit-root tests. Developed by Dickey and Fuller (1979) and Phillips and Perron (1988), Kwiatkowski, Phillips, Schmidt and Shin (1992), Rothenberg and stock (1996), Im, Pesaran and Shin (2003) and Pesaran (2006), panel unit-root tests were used in the analysis. In the empirical results obtained from all these tests, it was determined that real GDP for 35 countries included unit-root.

Omay et al. (2017) tested the stationary process of the USA's real GNP data between 1875 and 2015. In the study, Dickey-Fuller type unit-root test method in the Fractional Frequency Flexible Fourier Form (FFFFF-DF) developed by Omay (2015) was used. The results achieved from this test provided evidence that real GNP was stationary in the United States.

Zeren and İşlek (2019) researched the stationarity of per capita real GDP in D8 countries between 1960 and 2014 in their study. Accordingly, an up-to-date panel unit-root test (BCIPS) method, taking into account cross-section dependence, Fourier functions and multi-factor structure, developed by Lee, Wu and Yang (2016), was used. In the study, the stationary analysis of per capita real GDP variable was implemented by considering common factors such as labor

IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST

force, capital stock and human capital, whose impacts on economic growth cannot be ignored. From the empirical results, regarding the common factors, it is revealed that the per capita real GDP was stationary in D-8 countries.

Konat and Kızılkaya (2020) tested the stationarity of per capita real GDP of 28 OECD countries for the period of 1970-2019. In this context, the CADF and CIPS panel unit-root tests of Pesaran (2006), which do not take into account the structural breaks, and Li et al. (2015) panel unit-root test, which regards sharp and smooth breaks were used. According to the panel unit-root analysis, it was concluded that the per capita real GDP was stationary for Australia, Austria, France, Mexico, New Zealand, South Korea and Sweden.

As it can be seen in the literature, traditional methods were mainly used in the first period studies in which the stagnation of the per capita real GDP variable was investigated. In the following studies, the sufficiency of traditional tests was emphasized and the importance of performing stationarity analyzes using more modern test techniques was mentioned more frequently. In this direction, it has been examined whether per capita real GDP is stationary or not by employing new test techniques that take into account the cross-sectional dependence and structural break. In recent studies, it has been seen that more powerful and modern test techniques, which allow for soft breaks with the Fourier feature, have begun to be used in stationarity analysis. This study intends to contribute to this field by analyzing the stationarity properties of the per capita real GDP variable with a multifunctional and more powerful unit root test, which takes into account the cross-sectional dependence and multi-factor structure and allows for a soft break with the Fourier feature.

3. DATA SET

The stationarity of macroeconomic variables is important with respect to the impact of shocks and the effectiveness of policies implemented. In this sense, the present study aims to test the stationarity of per capita real GDP in the G-7 country (Germany, the United States of America (USA), France, England, Italy, Japan, and Canada) between 1970-2019. The G-7 is an international organization established in 1975 by the world's leading industrial countries to take an active role in world politics and to struggle against global and economic challenges. These countries, which are in the position of global power, also direct the world economy through the policies they implement. Solow (1956) notes the importance of labor force and capital stock inputs in determining the level of economic growth under the assumption of constant returns to scale, no externalities exist, and the condition of perfect competition in his study titled "A Contribution to Economic Growth Theories", which deals with the facts regarding the concept of economic growth. Within the framework of endogenous growth theories, Lucas (1988) and Romer (1989) emphasized that the increase in human capital, open economies, and economic integration would have a positive impact on economic growth. In the context of these theories, in this study, the per capita real GDP, the main variable of the study, has been tested with common factors such as labor (Emp), capital (Cap) and openness (Trade). Eickmeier (2009) states that the number of unobserved common factors, ranging between two and six, is sufficient in the analysis

of macroeconomic variables. Lee et al. (2016), Zeren and İşlek (2019) determined the number of factors (m_{max}) as 4 in their studies. In this context, stationary analyzes have been performed over $m_{max} = 4$ in this study. Data on GDP and Trade variables have been obtained from the World Bank's (WB) "World Development Indicators (WDI)" database. Data on Emp and Cap variables have been obtained from the "Penn World Table-10 (PWT)" source revealed by Feenstra, Inklaar and Timmer (2015). Gauss 20 program has been used for the empirical results in this study. The description, explanation, unit, and source information about the variables used in the study are included in Table 1. Since the variables are in different units and scales, the log-transformations of the datasets have been calculated. Subsequently, the log-transformed datasets have been used in the empirical analysis.

Table 1: Description of Variables

Variable	Definition	Explanation	Unit	Reference
GDP	Per capita real GDP	The real gross domestic product per capita value	US Dollar	WB-WDI
Emp	Total Labor Force	The number of people working in the labor market	Number of People	PWT-10
Cap	Capital Stock	The physical capital stock	US Dollar	PWT-10
Trade	Trade Openness	The share of the volume of goods and services foreign trade in GDP	%, GDP	WB-WDI

4. METHODOLOGY

Before proceeding to panel unit-root analysis, it is essential to check the cross-section dependence in the countries that are the subject of the analysis. Conventional unit-root tests are based on the assumption that sections are independent. Therefore, it is maintained that the empirical results would be biased and inconsistent when cross-section dependence is ignored (Menyah vd., 2014: 389; Phillips ve Sul, 2003). Within this scope, in the first stage of the study, it is determined whether there is a cross-section dependence or not, and then the panel unit-root analysis method is used in accordance with this situation.

4.1. Cross-Section Dependence Tests

Cross-section dependence is seen as a major problem in panel data analysis. In the case of cross-section independence, first-generation tests are used, however, in the presence of cross-sectional dependence (CSD), second-generation tests must be employed. Breusch and Pagan (1980) LM test, Pesaran (2004) CD_{lm} test, Pesaran (2004) CD test, and Pesaran et al. (2008) LM_{adj} tests are frequently employed in the literature to detect cross-section dependence. The efficiency (power) of cross-section dependence tests differs depending on the time (T) and cross-section (N) dimensions.

**IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE
FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST**

Breusch and Pagan (1980) have introduced a cross-section dependence test based on the Lagrange multiplier. It offers effective results in panels where T is relatively large and N is relatively small. The LM test statistic is shown in Equation (1):

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{P}_{ij}^2 \quad (1)$$

Developed by Breusch and Pagan (1980), the LM test loses its power in large panels with $T \rightarrow \infty$ and $N \rightarrow \infty$. At this point, Pesaran (2004) has developed a scaled version of the LM test for large panels. The CD_{lm} test statistic is seen in Equation (2):

$$CD_{lm} = \left(\frac{1}{N(N-1)} \right)^{\frac{1}{2}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{P}_{ij}^2 - 1) \quad (2)$$

Pesaran (2004) CD_{lm} test experiences deterioration in panels where N is larger than T. In order to address this deficiency, Pesaran (2004) has proposed an appropriate test statistic for $N > T$. This test statistic is included in Equation (3):

$$CD = \sqrt{\left(\frac{2T}{N(N-1)} \right)} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{P}_{ij} \right) \quad (3)$$

Pesaran (2004) CD test loses its power when the individual pair-wise correlation average differs from zero and the population's pair-wise correlation average is zero. In order to make up for this deficiency, Pesaran et al. (2008) have put forward a deviation-sensitive test statistic. The adjusted form of LM_{adj} test statistic is presented in Equation (4):

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2}{N(N-1)} \right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{P}_{ij} \frac{(\tau-k)\hat{p}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\sqrt{v_{Tij}^2}} \quad (4)$$

The k in Equation 4 indicates the number of independent variables. μ_{Tij} and v_{Tij}^2 represent the mean and variance, respectively.

4.2. Panel Unit-root Test

Lee, Wu, and Yang (2016) expanded the multi-factor error structure model of Pesaran Smith and Yamagata (2013) through the Fourier function. In this way, break augmented IPS (BCIPS) test has been developed with the structure that allows cross-section dependence, multi-factor error, and smooth break in deterministic components. The BCIPS test performs well enough when $T > 100$. In addition, it is stated that this test shows good performance unless $T < 50$. Lee et al. (2016) have introduced a new ADF model by expanding the "cross-sectional augmented ADF" (CADF) statistics to "break and cross-sectional augmented ADF" (BCADF) statistics. The BCADF test statistics are as follows:

The OLS estimation of the single-factor ADF equation, taking into account the cross-section dependence and breaks, is shown in Equation (5):

$$\Delta y_{it} = c_{i,0} + c_{i,1} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_{i,2} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_{i,3} \bar{y}_{t-1} + c_{i,4} \Delta \bar{y}_t + b_i y_{i,t-1} + e_{i,t} \quad (5)$$

In the presence of a multi-factor error structure, regarding the breaks and cross-section dependence, the ADF equation is expressed in Equality (6):

$$\Delta y_{it} = c_{i,0} + c_{i,1} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_{i,2} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c'_{i,3} \bar{z}_{t-1} + c'_{i,4} \Delta \bar{z}_t + c'_{i,5} \Delta \bar{z}_{t-1} + c_{i,6} \Delta y_{i,t-1} + b_i y_{i,t-1} + e_{i,t} \quad (6)$$

BCADF regression is demonstrated in equation (7). Where p and k represent the optimal lag length and frequency number, respectively:

$$\Delta y_{it} = c_{i,0} + c_{i,1} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_{i,2} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c'_{i,3} \bar{z}_{t-1} + c'_{i,4} \Delta \bar{z}_t + \sum_{j=1}^p c'_{i,5,j} \Delta \bar{z}_{t-j} + \sum_{j=1}^p c'_{i,6,j} \Delta y_{i,t-j} + b_i y_{i,t-1} + e_{i,t} \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (7)$$

Lee et al. (2016) proposed the "smooth break and cross-sectional augmented IPS" (BCIPS) statistic as a test statistic that takes into account structural breaks and cross-section dependence by calculating the average of BCADF statistics. The BCIPS statistic is shown in Equation (8):

$$BCIPS(N, T) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (8)$$

5. EMPIRICAL RESULTS

In this study, the existence of cross-section dependence in G-7 countries has been examined by Breusch and Pagan (1980) LM, Pesaran (2004) CD_{lm}, Pesaran (2004) CD and Pesaran et al. (2008) LM_{adj} tests. Table 2 shows the cross-section dependence test results for constant, and constant and trend models. Accordingly, the null hypothesis that “there is no cross-section dependence” for G-7 countries is rejected at the 1% significance level in both models. Thus, the presence of cross-section dependence has been determined in G-7 countries.

Table 2: Cross-Section Dependence Test Results

CD Tests (GDP)	Constant Model		Constant and Trend Model	
	Test Statistic	p-value	Test Statistic	p-value
LM	103.601***	0.000	107.950***	0.000
CD _{lm}	12.746***	0.000	13.417***	0.000
CD	-4.688***	0.000	-4.764***	0.000
LM _{adj}	34.735***	0.000	34.016***	0.000

Note: *** represents the 1% significance level. The maximum lag length is 3.

**IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE
FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST**

Pesaran et al. (2013) has broadened Pesaran (2007)'s CIPS panel unit-root test with multi-factor error terms. This test method provides a CIPS test statistic that regards the unobservable common factor structure. Lee et al. (2016) have improved BCIPS test, integrating the Fourier function to the panel unit-root test of Pesaran et al. (2013). In the BCIPS test, which takes into account the structural changes with the Fourier function feature, the CIPS test results are also reached. It is also possible to attain CIPS test results from BCIPS test results. Table 3 and 4 show the BCIPS test results for the constant model and constant and trend model, respectively. CIPS and BCIPS results for two ($m=2$), three ($m=3$) and four-factor ($m=4$) situations have been reported in Table 3 and 4, including one, two and three common factors respectively, together with the single-factor ($m=1$) situation in which no common factors are included.

Table 3: The BCIPS and CIPS Panel Unit-root Tests for Per Capita Real GDP

Constant Model	(p, k)	$[N, T]$	<i>CIPS</i>	<i>BCIPS</i>
m=1	(1,1)	[7, 50]	-1.7178	-2.6964
m=2				
<i>Emp</i>	(1,2)	[7, 50]	-2.0518	-2.7531
<i>Cap</i>	(1,1)	[7, 50]	-1.9670	-3.4746***
<i>Trade</i>	(1,1)	[7, 50]	-1.6360	-3.0607
m=3				
<i>Emp, Cap</i>	(4,5)	[7, 50]	-2.5765	-2.3606**
<i>Emp, Trade</i>	(1,1)	[7, 50]	-2.5645	-3.5945***
<i>Cap, Trade</i>	(1,1)	[7, 50]	-1.9360	-3.3889**
m=4				
<i>Emp, Cap, Trade</i>	(2,1)	[7, 50]	-2.2873	-4.2972***

Note: *** and ** represent %1 and 5% significance levels, respectively. m indicates the number of factors in the model. The p and k are determined according to the Schwarz Bayesian Criterion (SBC) rule. Critical values are obtained from Pesaran (2007), Pesaran et al. (2013), Lee et al. (2016).

According to the CIPS test results in Table 3, the null hypothesis, which assumes that per capita real GDP has a unit-root, has not been rejected in any case. Accordingly, the CIPS test results reveal that the per capita real GDP for the fixed model has a unit-root. On the other hand, according to the BCIPS test results, the null hypothesis has been rejected in 5 out of 8 different situations, and evidence for the stationarity of per capita real GDP in G-7 countries has been found.

Table 4: The BCIPS and CIPS Panel Unit-root Tests for Per Capita Real GDP

Constant and Trend Model	(p, k)	$[N, T]$	<i>CIPS</i>	<i>BCIPS</i>
m=1	(1,2)	[7, 50]	-2.5379	-3.4339**
m=2				

<i>Emp</i>	(1,2)	[7, 50]	-2.4898	-3.3993
<i>Cap</i>	(2,1)	[7, 50]	-3.3116***	-3.4164
<i>Trade</i>	(2,1)	[7, 50]	-2.8651	-3.6154**
m=3				
<i>Emp, Cap</i>	(4,2)	[7, 50]	-3.1859**	-2.7593
<i>Emp, Trade</i>	(4,5)	[7, 50]	-3.3326***	-2.5104**
<i>Cap, Trade</i>	(3,3)	[7, 50]	-2.8791	-3.2527**
m=4				
<i>Emp, Cap, Trade</i>	(2,5)	[7, 50]	-3.5328***	-3.6101***

Note: *** and ** represent %1 and 5% significance levels, respectively. *m* indicates the number of factors in the model. The *p* and *k* are determined according to the Schwarz Bayesian Criterion (SBC) rule. Critical values are obtained from Pesaran (2007), Pesaran et al. (2013), Lee et al. (2016).

In Table 4, according to the CIPS test results, the null hypothesis, which states that per capita real GDP has a unit-root, has been rejected in 4 out of 8 different situations. In this regard, in the G-7 countries, the CIPS test results signify a presence of stationary in the per capita real GDP. According to the BCIPS test results, the null hypothesis has been rejected in 5 out of 8 different situations. Thereby, the evidence of stationary in per capita real GDP has amplified in G-7 countries.

***IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE
FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST***

6. CONCLUSION

The concept of economic stability refers to a predictable and moderate fluctuation in macroeconomic variables. In this context, it is important for researchers and decision-makers to determine the stability of the main macroeconomic variables and whether the impacts of shocks on these variables are permanent. If the shocks are permanent, the impact of the shocks continues, that is, fluctuations in GDP cannot be stabilized in the long term. Additionally, if the shocks are temporary, the impact of shocks disappears, that is, fluctuations in GDP reach a long-term balance. On the other hand, if the effects of shocks are determined to be permanent, governments are expected to intervene in the economy with macroeconomic policy tools in order to balance the fluctuations. Otherwise, no monetary or fiscal policy is required to deal with shocks.

The aim of this study is to investigate the stationarity of per capita real GDP data in G-7 countries for the period of 1970-2019 with the BCIPS panel unit-root test proposed by Lee, Wu, and Yang (2016). From the results of the cross-section dependence tests, it has been determined that cross-section dependence exists in G-7 countries for per capita real GDP in the constant, and constant and trend models. According to the constant model, the BCIPS results have clarified that 5 out of 8 different cases follow a stationary process, while CIPS results have shown that the per capita real GDP data for all cases has a unit-root. According to the constant and trend model, while stationarity is detected for 4 out of 8 different cases in CIPS results, there is stationarity for 5 out of 8 different cases in BCIPS results. With the inclusion of common factors in the study, it is seen that more evidence on the existence of stationarity has been achieved. The findings from the BCIPS test have revealed that the per capita real GDP is stationary in G-7 countries. The findings are coherent with the view that business cycles exhibit stationary fluctuations around a deterministic trend. Furthermore, our results are consistent with the findings of the Narayan (2007) study. As a result, it has been determined that the impact of shocks at the output level is temporary in G-7 countries, that is, the fluctuations in GDP return to the long-term average. Employing monetary or fiscal policy instruments, it is not necessary to intervene in fluctuations occurring in the output level in G-7 countries. As a policy implication, it can be stated that a stabilization policy to be implemented in the G-7 countries may not have a permanent effect on the output level. Since stationary results have been detected for per capita real GDP in G-7 countries, co-integration relations involving other macro variables can not be investigated in this study.

REFERENCES

- Aslanidis, N., & Fountas, S. (2014). Is Real GDP Stationary? Evidence from A Panel Unit Root Test with Cross-Sectional Dependence and Historical Data. *Empirical Economics*, 46(1), 101-108.
- Azimi, D., & Naim, M. (2015). A Unit Root Hypothesis: Is Afghanistan Real GDP Per Capita Stationary?(A Case Study for the Period 2001 to 2014). *Journal of Economics and Business Research*, 1(1).
- Bai, J., & Ng, S. (2004). A Panic Attack on Unit Roots and Cointegration. *Econometrica*, 72(4), 1127-1177.
- Bai, J., & Ng, S. (2010). Panel Unit Root Tests with Cross-Section Dependence: A Further Investigation. *Econometric Theory*, 1088-1114.
- Banerjee, A. (1999). Panel Data Unit Roots and Cointegration: An Overview. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 607-629.
- Becker, R., Enders, W., & Lee, J. (2006). A Stationarity Test in the Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Ben-David, D., & Papell, D. H. (1995). The Great Wars, The Great Crash, and Steady State Growth: Some New Evidence About An Old Stylized Fact. *Journal of Monetary Economics*, 36(3), 453-475.
- 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.
- Campbell, J. Y., & Mankiw, N. G. (1987). Are Output Fluctuations Transitory?. *The Quarterly Journal of Economics*, 102(4), 857-880.
- Carrion-i-Silvestre, J., Del Barrio-Castro, T., & López-Bazo, E. (2005). Breaking The Panels: An Application to the GDP Per Capita. *The Econometrics Journal*, 8(2), 159-175.
- Cerrato, M., & Sarantis, N. (2007). A Bootstrap Panel Unit Root Test Under Cross-Sectional Dependence, with An Application to PPP. *Computational Statistics & Data Analysis*, 51(8), 4028-4037.
- Chang, T., Chu, H. P., & Ranjbar, O. (2014). Are GDP Fluctuations Transitory or Permanent in African Countries? Sequential Panel Selection Method. *International Review of Economics & Finance*, 29, 380-399.
- Chang, Y. (2002). Nonlinear IV Unit Root Tests in Panels with Cross-Sectional Dependency. *Journal of Econometrics*, 110(2), 261-292.
- Chang, Y. (2004). Bootstrap Unit Root Tests in Panels with Cross-Sectional Dependency. *Journal of Econometrics*, 120(2), 263-293.
- Chang, T. (2005). Is Per Capita Real GDP Stationary? Evidence from Selected African Countries Based on More Powerful Nonlinear (Logistic) Unit Root Tests. *In Economics Bulletin*.

**IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE
FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST**

- Chen, S. W. (2008). Are 19 Developed Countries' Real Per Capita GDP Levels Non-stationary? A Revisit. *Economics Bulletin*, 3(2), 1-11.
- Cheung, Y. W., & Chinn, M. D. (1996). Deterministic, Stochastic, and Segmented Trends in Aggregate Output: A Cross-Country Analysis. *Oxford Economic Papers*, 48(1), 134-162.
- Cushman, D. O. (2016). A Unit Root in Postwar US Real GDP Still Cannot Be Rejected, and Yes, It Matters. *Econ Journal Watch*, 13(1), 5-45.
- Çinar, S. (2010). OECD Ülkelerinde Kişi Başı GSYİH Durağan Mı? Panel Veri Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(2), 591-601.
- Enders, W., & Lee, J. (2012). A Unit Root Test Using A Fourier Series to Approximate Smooth Breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74(4), 574-599.
- Evans, G. W. (1989). A Measure of the US Output Gap. *Economics Letters*, 29(4), 285-289.
- Firat, H. (2016). Is Real GDP Stationary? Evidence from Some Unit Root Tests for the Advanced Economies. *Journal of Social and Economic Statistics*, 5(2), 60-80.
- Guloglu, B., & İvrendi, M. (2010). Output Fluctuations: Transitory or Permanent? The Case of Latin America. *Applied Economics Letters*, 17(4), 381-386.
- Im, K. S., Lee, J., & Tieslau, M. (2005). Panel LM Unit-Root Tests With Level Shifts. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 67(3), 393-419.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- Kira, A. R. (2013). The Factors Affecting Gross Domestic Product (GDP) in Developing Countries: The Case of Tanzania. *European Journal of Business and Management*, 148-158.
- Konat, G., & Kızılkaya, O. (2020). Seçilmiş OECD Ülkelerinde GSYİH Durağanlık Sınaması: Keskin ve Yumuşak Kırılmalı Panel Durağanlık Testi. *Bitlis Eren Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Akademik İzdüşüm Dergisi*, 5(2), 216-226.
- Lee, K. C. (2014). Is Per Capita Real GDP Stationary in China? Sequential Panel Selection Method. *Economic Modelling*, 37, 507-517.
- Lee, C., Wu, J. L., & Yang, L. (2016). A Simple Panel Unit-Root Test with Smooth Breaks in the Presence of a Multifactor Error Structure. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 78(3), 365-393.
- Levin, A., Lin, C. F., & Chu, C. S. J. (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite- Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- Lucas Jr, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.

- Maddala, G. S., & Wu, S. (1999). A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and A New Simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 631-652.
- Menyah, K., Nazlioglu, S., & Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in African Countries: New Insights from A Panel Causality Approach. *Economic Modelling*, 37, 386-394.
- Moon, H. R., & Perron, B. (2004). Testing for a Unit Root in Panels with Dynamic Factors. *Journal of Econometrics*, 122(1), 81-126.
- Murray, C. J., & Nelson, C. R. (2000). The Uncertain Trend in US GDP. *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 79-95.
- Murthy, V. N., & Anoruo, E. (2009). Are Per Capita Real GDP Series in African Countries Non-stationary or Non-linear? What does Empirical Evidence Reveal?. *Economics Bulletin*, 29(4), 2492-2504.
- Narayan, P. K. (2007). Are G7 Per Capita Real GDP Levels Non-Stationary, 1870-2001?. *Japan and the World Economy*, 19(3), 374-379.
- Nelson, C. R., & Plosser, C. R. (1982). Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series: Some Evidence and Implications. *Journal of Monetary Economics*, 10(2), 139-162.
- Omay, T. (2015). Fractional Frequency Flexible Fourier form to Approximate Smooth Breaks in Unit Root Testing. *Economics Letters*, 134, 123-126.
- Omay, T., Gupta, R., & Bonaccolto, G. (2017). The US Real GNP Is Trend-Stationary After All. *Applied Economics Letters*, 24(8), 510-514.
- Ozturk, I., & Kalyoncu, H. (2007). Is Per Capita Real GDP Stationary in the OECD Countries? Evidence from a Panel Unit Root Test.
- Pagan, A. R., & Wickens, M. R. (1989). A Survey of Some Recent Econometric Methods. *The Economic Journal*, 99(398), 962-1025.
- Perron, P., & Phillips, P. C. (1987). Does GNP Have A Unit Root?: A Re-Evaluation. *Economics Letters*, 23(2), 139-145.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross-Sectional Dependence in Panels.
- 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., Smith, L. V., & Yamagata, T. (2013). Panel Unit Root Tests in the Presence of a Multifactor Error Structure. *Journal of Econometrics*, 175(2), 94-115.
- 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.
- Phillips, P. C., & Sul, D. (2003). Dynamic Panel Estimation and Homogeneity Testing Under Cross Section Dependence. *The Econometrics Journal*, 6(1), 217-259.

***IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE
FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST***

- Rapach, D. E. (2002). Are Real GDP Levels Nonstationary? Evidence from Panel Data Tests. *Southern Economic Journal*, 473-495.
- Rodrigues, P. M., & Robert Taylor, A. M. (2012). The Flexible Fourier form and Local Generalised Least Squares De-Trended Unit Root Tests. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74(5), 736-759.
- Romer, P. M. (1989). Human Capital and Growth: Theory and Evidence. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, 3173.
- Rudebusch, G. (1993). The Uncertain Unit Root in Real GNP. *American Economic Review*, 83(1), 264-272
- Sargan, J. D., & Bhargava, A. (1983). Testing Residuals from Least Squares Regression for Being Generated by the Gaussian Random Walk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 153-174.
- Smith, L. V., Leybourne, S., Kim, T. H., & Newbold, P. (2004). More Powerful Panel Data Unit Root Tests with an Application to Mean Reversion in Real Exchange Rates. *Journal of Applied Econometrics*, 19(2), 147-170.
- Smyth, R. (2003). Is There a Unit Root in Per Capita Real GDP? Panel Data Evidence from Chinese Provinces. *Asian Profile*, 31(4), 289-296.
- Smyth, R., & Inder, B. (2004). Is Chinese Provincial Real GDP Per Capita Nonstationary?: Evidence from Multiple Trend Break Unit Root Tests. *China Economic Review*, 15(1), 1-24.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Stock, J. H., & Watson, M. W. (1986). Does GNP Have A Unit Root?. *Economics Letters*, 22(2-3), 147-151.
- Strauss, J. (2000). Is There A Permanent Component in US Real GDP. *Economics Letters*, 66(2), 137-142.
- Stulz, R. M., & Wasserfallen, W. (1985, January). *Macroeconomic Time-Series, Business Cycles and Macroeconomic Policies*. In Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 22, 9-53. North-Holland.
- Su, C. W., & Chang, H. L. (2011). Is Per Capita Real GDP Stationary in Central and Eastern European Countries? Evidence from the Flexible Fourier Test. *Eastern European Economics*, 54-65.
- Tiwari, A. K., Chaudhari, A., & Suresh, K. G. (2012). Are Asian Per Capita GDP Stationary? Evidence from First and Second Generation Panel Unit Root Tests. *Transition Studies Review*, 19(1), 3-11.

- Tülümce, S. Y., & Zeren, F. (2013). Is The Real Per Capita GDP Stationary in the European Union Member States? New Evidence From the Unit Root Test in Nonlinear Heterogeneous Panel. *Social Sciences*, 8(3), 106-115.
- Wallis, K. F. (1989). Macroeconomic Forecasting: A Survey. *The Economic Journal*, 99(394), 28-61.
- Zeren, F., & İşlek, H. (2019). Is Per Capita Real GDP Stationary in the D-8 Countries? Evidence from a Panel Unit Root Test. 67-86.
- Zhang, N. J., Lii, P., Huang, Y., & Su, C. (2007). Is Per Capita Real GDP Stationary in China; H Evidence Based on A Panel SURADF Approach. *Economics Bulletin*, 3(31), 1-12.

***IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE
FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST***

EXTENDED ABSTRACT

In the related literature, Nelson and Plosser (1982) pioneered in examining the stationarity of macroeconomic variables and argued that modeling the output level by considering a trend stationary or a difference stationary process has important implications for macroeconomic policies. Initiated by Nelson and Plosser (1982), interest in this process continued to increase with the studies of Stulz and Wasserfallen (1985), Stocks and Watson (1986), Campbell and Mankiw (1987), Phillips and Perron (1987), Evans (1989), Rudebusch (1993), with work by Ben-David and Papell (1995), Cheung and Chinn (1996), Murray and Nelson (2000), Rapach (2002), Smyth and Inder (2004), Narayan (2007), Chen (2008). In the following years, the investigation of the stationarity of macroeconomic variables took place among the remarkable topics for policy makers and academics. By using different econometric methods, the stationarity of other macroeconomic variables (exchange rate, unemployment, inflation, energy consumption, etc.), especially per capita real GDP, was tested and it was tried to reveal whether the effect of shocks was temporary or permanent. On the other hand, it was observed that the effect of shocks on macroeconomic variables differed according to the country group examined, the period in question and the second generation econometric analysis methods. The fact that the shocks in the output are permanent indicates that the deviations on the GDP do not reach the long-term average balance and that the deviations in the GDP reach the long-term average if they are temporary. However, if the effects of shocks are determined to be permanent, governments are expected to intervene in the market with macroeconomic policy tools in order to balance the fluctuations. Otherwise, there is no need to implement any monetary or fiscal policy to deal with shocks.

While there is accumulating evidence that the real GDP data were unit rooted in the first period studies, it is argued that this result was due to the low power of the traditional unit root analysis methods used (Chang et al., 2005: 1). It is stated that the results obtained by first generation unit root analyses such as ADF are not reliable, considering the non-linear character of macroeconomic variables especially in recent years and the potential cross-sectional dependency problem among countries. To overcome this problem, it is critical to use nonlinear second generation test methods that allow cross-section dependency (Lee, 2014: 508).

Solow (1956), in his study titled "A Contribution to Economic Growth Theories", dealing with the facts regarding the concept of economic growth, drew attention to the importance of labor and capital inputs in determining the level of economic growth under the assumption of constant returns to scale and no externalities under perfect competition conditions. Lucas (1988) and Romer (1989) emphasized that the increase in human capital, the opening up of countries to foreign countries, and their economic integration within the framework of endogenous growth theories would have a positive effect on economic growth. In the context of these theories, whether per capita real GDP, which is the main variable of the study, was stationary or not was tested by including common factor variables such as labor (Emp), capital (Cap), and openness (Trade) into the model. Eickmeier (2009) stated that the number of unobserved common factors varying between 2 and 6 would be sufficient in the analysis of macroeconomic variables. In their studies, Lee et al. (2016) and Zeren and İşlek (2019) determined the number of factors (m_{\max}) to be as 4. In this context, in this study, stationarity analyses were performed over $m_{\max}=4$. Data on GDP and Trade variables were obtained from the World Bank's (WB) "World Development Indicators (WDI)" database, and data on Emp and Cap variables were obtained from the "Penn World Table-10 (PWT)" published by Feenstra, Inklaar and Timmer (2015). Gauss 20 package program was used in the analysis.

Whether the macroeconomic variables are stationary or not is important in terms of the effect of shocks and the effectiveness of the policies implemented. Thus, in this study, it is aimed to test the stagnation of the G-7 country group consisting of Germany, the United States of America (USA), France, England, Italy, Japan and Canada through the per capita real GDP data between 1970 and 2019. The G-7 is an international organization established in 1975 by the world's leading industrial countries to take an active role in world politics and to combat global and economic challenges. The policies to be implemented by these countries, which are in the position of global economic power, direct the world economy.

In the first stage of the study, it was checked whether there was a dependency between the cross-sections using the cross-section dependency tests. Then, in the study, stationarity analyses were performed using the BCIPS panel unit root test method developed by Lee, Wu, and Yang (2016). Lee et al. (2016) extended the multi-factor error structure model of Pesaran Smith and Yamagata (2013) by using the Fourier function in this test. Thus, the extended IPS (BCIPS) test with breaks that allows cross-sectional dependence, multi-factor error structure, and smooth transition of structural changes in deterministic components was developed. The BCIPS panel unit root test, which is a new unit root test, performs quite well when $T > 100$. In addition, it is stated that this test performs well unless $T < 50$.

Due to factors such as globalization, technological progress, financial liberalization and trade openness, interdependence between countries is increasing. Therefore, cross-sectional dependence between countries should be checked first in studies. In this context, in the first stage of the study, the existence of cross-sectional dependence in G-7 countries was examined by Breusch and Pagan (1980) LM, Pesaran (2004) CDIm, Pesaran (2004) CD and Pesaran et al. (2008) LMadj tests. According to the cross-sectional dependence test results, the null hypothesis that there is cross-section independence for the G-7 countries was rejected at the 1% significance level for the intercept model, and intercept and trended model. Thus, it was determined that there is a cross-section dependency in the G-7 countries. In this context, it was concluded from the findings obtained from the present study that other G-7 countries were also affected by the shocks seen in one of the G-7 countries.

In the intercept model CIPS test results, it was determined that the per capita real GDP data for all situations in G-7 countries are unit-rooted, and in the BCIPS test results, 5 of the 8 different situations follow a stationary process. However, while stationarity was detected for 4 of 8 different cases in the intercept and trend model CIPS test results, stationarity was observed for 5 of 8 different cases in the BCIPS test results. Accordingly, the BCIPS test results with its Fourier feature and multi-factor structure revealed that the per capita real GDP data in G-7 countries had a stationary structure. As a result, it was determined that the effect of shocks at the output level in G-7 countries was temporary, that is, the fluctuations in GDP returned to the long-term average. It was determined that the results obtained are compatible with neoclassical economic policies, so there is no need to intervene with monetary or fiscal policy instruments in the fluctuations in output level in G-7 countries.

The original aspects of the study and its contributions to the literature can be listed as follows. First, it is important to determine whether the impact of shocks in macroeconomic indicators is permanent or not, in terms of determining appropriate policies and their effectiveness. Therefore, determining whether the fluctuations in GDP data, as an important macroeconomic indicator, stabilize in the long term becomes determinant in the policies to be implemented by all countries, regardless of developed and developing countries. Secondly, a new

***IS PER CAPITA REAL GDP STATIONARY IN G-7 COUNTRIES? NEW EVIDENCE
FROM A FOURIER PANEL UNIT ROOT TEST***

second generation unit root test was used in the unit root analysis of per capita real GDP in G-7 countries. The first generation unit root tests ignore the cross section dependency, and the second generation unit root tests mostly do not take the structural changes into account. The BCIPS unit root test is more advantageous than the first and second generation unit root tests in that it considers the cross-section dependency, pays attention to multi-factor structure and allows a smooth transition process in structural changes thanks to the Fourier feature. It can be stated that the unit root analysis results obtained for the G-7 countries are stronger due to the advantages it offers, and more consistent policy recommendations can be made in this direction.



ESTIMATION OF FACTORS AFFECTING LIFE EXPECTANCY AT BIRTH: EXAMPLE OF E-7 COUNTRIES

Hacı Hayrettin TIRAŞ¹
Sefa ÖZBEK²

Abstract

Life expectancy at birth, which is an important indicator of the health and welfare level of a society, expresses the average number of years an individual born in a given year will live. It is closely related to the opportunity of individuals and society to benefit from the health services offered in the country or region. In addition, life expectancy at birth is an important part of human development and an important criterion that is frequently used in comparing the health levels of countries. Increases in life expectancy make significant contributions to human capital, while also accelerating economic growth and development. The aim of this study is to determine the factors affecting life expectancy at birth in E-7 countries (Brazil, Mexico, India, China, Indonesia, Turkey and Russia) in the period 1991-2019. While life expectancy at birth is used as the dependent variable in the study, the variables of urbanization rate, unemployment rate, crude birth rate and GDP per capita constitute the independent variables. Westerlund (2006) panel cointegration test was used to test the relationship between the variables. The cointegration coefficients were estimated by the AMG test proposed by Eberhardt and Bond (2009). As a result of the research, it was found that the panel results consisting of E-7 countries were statistically insignificant at the 5% level. The fact that the panel results are statistically insignificant is due to the heterogeneity of the analyzed country group. However, in country-based evaluations, it was concluded that the factors affecting life expectancy at birth in E-7 countries vary according to countries.

Article History:

Date submitted:
14 June 2021

Date accepted:
22 June 2021

Jel Codes:

I10, I14, I15

Keywords:

Life Expectancy,
Health, Panel
Cointegration Tests,
E-7 Countries

Suggested Citation: Tıraş, H.H. & Özbek, S. (2021). Estimation of Factors Affecting Life Expectancy at Birth: Example of E-7 Countries. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 145-167.

¹ Asst. Prof. Dr. Niğde Ömer Halisdemir University, Zübeyde Hanım School of Health, Department of Health Management, hhayrettintiras@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5197-9827

² Res. Asst. Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, sefa3358@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2263-216X



DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Hacı Hayrettin TIRAŞ¹
Sefa ÖZBEK²

Öz

Bir toplumun sağlık ve refah düzeyinin önemli bir göstergesi olan doğuşta yaşam beklentisi, belirli bir yılda doğan bir bireyin ortalama kaç yıl yaşayacağını ifade etmektedir. Bireylerin ve toplumun ülkede veya bölgede sunulan sağlık hizmetlerinden faydalanma imkânıyla yakından ilgilidir. Ayrıca doğuşta yaşam beklentisi insani kalkınmanın önemli bir parçası ve ülkelerin sağlık düzeylerinin karşılaştırılmasında sıklıkla kullanılan önemli bir ölçüttür. Yaşam beklentisindeki artışlar beşeri sermayeye önemli katkılar sağlarken ekonomik büyüme ve gelişmeyi de hızlandırmaktadır. Bu çalışmanın amacı 1991-2019 döneminde E-7 ülkelerinde (Brezilya, Meksika, Hindistan, Çin, Endonezya, Türkiye ve Rusya) doğuşta yaşam beklentisine etki eden faktörlerin belirlenmesidir. Çalışmada bağımlı değişken olarak doğuşta yaşam beklentisi kullanılırken, kentleşme oranı, işsizlik oranı, kaba doğum oranı ve kişi başı GSYİH değişkenleri bağımsız değişkenleri oluşturmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek için Westerlund (2006) panel eş bütünleşme testi kullanılmıştır. Eşbütünleşme katsayıları ise Eberhardt ve Bond (2009) tarafından önerilen AMG testi ile tahmin edilmiştir. Araştırma sonucunda, E-7 ülkelerinden oluşan panel sonuçlarının %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamsız olduğu elde edilmiştir. Panel sonuçlarının istatistiki olarak anlamsız çıkması analiz edilen ülke grubunun heterojen olma özelliğinden kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte ülke bazlı değerlendirmelerde E-7 ülkelerinde doğuşta yaşam beklentisine etki eden faktörlerin ülkelere göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

14 Haziran 2021

Kabul Tarihi:

22 Haziran 2021

Jel Kodları:

110, 114, 115

Anahtar Kelimeler:

Yaşam Beklentisi,
Sağlık, Panel
Eşbütünleşme Testleri,
E-7 Ülkeleri

Önerilen Alıntı: Tıraş, H.H. & Özbek, S (2021). Doğuşta Yaşam Beklentisini Etkileyen Faktörlerin Tahmini: E-7 Ülkeleri Örneği. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22(2), 145-167.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Zübeyde Hanım SYO, Sağlık Yönetimi Bölümü, hhayrettintiras@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5197-9827

² Arş. Gör. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Anabilim Dalı, sefa3358@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2263-216X

1. GİRİŞ

Belirli bir yılda doğan bir kişinin ortalama kaç yıl yaşayacağını ifade eden doğuştan yaşam beklentisi, farklı cinsiyet ve bölgelere göre ayrı ayrı hesaplanabilmekte ve ülkedeki ekonomik, sosyal ve çevresel gelişmişliğin de bir ölçütü olarak değerlendirilmektedir.

Bir bireyin ortalama yaşam süresi ülkede veya bölgede sunulan sağlık hizmetleri ve bu hizmetlerden yararlanabilme imkânı ile yakından ilgilidir. Ayrıca doğuştan yaşam beklentisi ülkeler arasında sağlık düzeylerinin karşılaştırılmasında çok sık kullanılan önemli bir ölçüt niteliği taşımaktadır. Hızla küreselleşen ve değişen dünyada son 60 yılda doğuştan yaşam beklentisi yaklaşık 20 yıl artmıştır. Bu artış gelişmiş ülkelerde düşük düzeyde seyrederken az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde daha yüksektir. Dünya Bankası (WB, 2021) verilerine göre 1960 yılında dünyada ortalama ömür 52,6 yıl iken, 2019 yılında 72,7 yıla çıkmıştır. Son 59 yılda dünyada yaşam beklentisi yaklaşık 20 yıl artarken, yüksek gelirli gelişmiş ülkelerde yaklaşık 12,5 yıl artmıştır. Buradan yaşam beklentisinin ülkelerin, gelişmişlik düzeylerine, vatandaşlarına sunmuş olduğu hizmetlere, bu hizmetlerin kalitesi ve vatandaşların bunlardan yararlanma imkanına göre farklılıklar gösterdiği söylenebilir.

İnsan ömrünün ortalama kaç yıl olduğu bilinmemekle birlikte istatistikî veriler günümüzde ortalama 80-85 yıl olduğunu ortaya koymaktadır. Biyolojik bir varlık olan insanın ömrünün gelişmiş ülkelerde bu sınıra yaklaşıldıkça artış hızının yavaşladığı, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ise bu sınıra yaklaşıncaya kadar artış hızının yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum ülkelerin gelir ve gelişmişlik seviyeleri arttıkça doğuştan yaşam beklentisinin de yükseldiğini göstermektedir. Ülkeler arasında ortalama yaşam beklentisinde ortaya çıkan farklılıklar gelir ve gelişmişliğin yanında, sağlık harcamaları, işsizlik, enflasyon, beslenme biçimi ve şartları, temiz suya ulaşım, barınma, çevresel koşullar, sağlık hizmetlerine ulaşım, yaşam biçimi ve kültür ile coğrafi şartlar gibi pek çok faktörden de etkilenmektedir.

Doğuştan yaşam beklentisinde meydana gelen artışlar aynı zamanda beşeri sermayeye önemli katkılar sağlayarak ekonomik büyüme ve gelişmeyi hızlandırmaktadır (Kızıl ve Ceylan, 2018: 197). Bu açıdan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin önemli hedeflerinden biri yaşam beklentisini artırmayı sağlamaktır. Öyle ki doğuştan yaşam beklentisi ülkeler arası gelişmişliğin önemli bir göstergesi ve insani gelişme endeksinin de önemli bir parçasıdır. Birleşmiş Milletler, uluslararası insani gelişme endeksinin hesaplanırken gelir ve eğitimle birlikte doğuştan yaşam beklentisini kullanmaktadır. Ayrıca, günümüzde yaşam beklentisi ülkelerin uygulayacağı ekonomik, sosyal, sağlık, eğitim, sosyal güvenlik politikalarının belirlenmesinde ve uygulanmasında kullanılan temel ölçütlerden birisi konumundadır. Dolayısıyla ülkelerin uygulayacağı sağlık, eğitim, sosyal ve ekonomik politikalar açısından doğuştan yaşam beklentisine etki eden faktörlerin neler olduğunun bilinmesi önem arz etmektedir.

Çalışmanın amacı, 2019 yılı itibarıyla yaklaşık 7,6 milyarlık dünya nüfusunun yaklaşık %47,0'sini ve dünya çalışabilir nüfusunun yaklaşık %49,5'ni barındıran E-7 (Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Meksika, Rusya ve Türkiye) ülkelerinde 1991-2019 dönemi verileri ile doğuştan yaşam beklentisine etki eden faktörlerin belirlenmesidir. Bu çalışmada doğuştan yaşam beklentisi, kentleşme oranı, işsizlik oranı, kaba doğum oranı ve kişi başı GSYİH değişkenleri kullanılmaktadır. Değişkenlere ait veriler Dünya Bankası (WB-Databank) resmî web sitesinden elde edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek için yatay kesit bağımlılığını ve yapısal kırılmaları da dikkate alan testler kullanılmıştır.

DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Bu çalışma, E-7 ülkeleri olarak adlandırılan ve farklı ekonomik ve sosyal yapıya sahip gelişmekte olan yedi ülkeyi bir arada ele almasından dolayı diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Yaptığımız literatür araştırmasına göre E-7 ülkeleri örneğinde doğuşta yaşam beklentisine etki eden faktörlerin belirlenmesine yönelik bir çalışmaya rastlanmamıştır. Ayrıca bu çalışmada kullanılan değişkenler ve değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek için kullanılan yöntemler bu çalışmayı diğer çalışmalardan ayırmaktadır.

Çalışmanın takip eden bölümünde konu ile ilgili literatür özeti sunulmakta, üçüncü bölümde ise ele alınan göstergeler hakkında tanımlayıcı ve açıklayıcı bilgiler verilmektedir. Dördüncü bölümde çalışmada ele alınan ülkelere ait değişkenler ve değişkenlere ait veri kaynakları, çalışmada kullanılan yöntem ve metodolojiye değinilerek uygulama ile elde edilen bulgular ortaya konmaktadır. Çalışmanın son bölümü ise sonuç ve önerilerden oluşmaktadır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Doğuşta beklenen yaşam süresine etki eden faktörlerin belirlenmesine yönelik literatür incelendiğinde sağlık, sosyal, demografik, ekonomik ve hatta siyasi değişkenlerin olduğu çalışmalara rastlanmaktadır. Son dönemlerde yapılan çalışmalarda ise çoğunlukla ekonomik ve sosyal değişkenlerin kullanıldığı görülmektedir. Bu bölümde doğuşta beklenen yaşam süresine etki eden faktörleri ele alan çalışmalardan örnekler sunulmaktadır.

Fayissa ve Gutema (2005), 31 Sahra Altı Afrika ülkesi için 1990-2000 verilerini kullanarak ekonomik, sosyal ve çevresel faktörlerin sağlık üzerine etkilerini araştırmıştır. Yapılan regresyon analizi sonuçlarından gıda ulaşılabilirliği, okur-yazar oranı ve kişi başına milli gelirin beklenen yaşam süresinde olumlu etkilere sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, gıda harcamaları ile yaşam beklentisi arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilirken, nüfus artış oranındaki düşüş, yetişkinlerin alkol tüketimindeki düşüş, kentleşmedeki artış ve CO₂ emisyonundaki düşüşün doğuşta beklenen yaşam süresine pozitif etkisi olduğu bulunmuştur.

Gürbüz ve Karabulut (2008), Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla bağımsızlığına kavuşan ülkelerde beklenen yaşam süresi ve sosyo-ekonomik değişkenler arasındaki ilişkileri incelemiştir. Beklenen yaşam süresi ile diğer değişkenler arasındaki fonksiyonel ilişkiyi tespit etmek için doğrusal regresyon modelleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda beklenen yaşam süresi ile sağlık harcamaları, demografik ve çevresel faktörler gibi bazı sosyo-ekonomik değişkenler arasında istatistiki olarak anlamlı ilişkilerin olduğu tespit edilmiştir.

Stewart (2009), ABD'de Obezite ve sigara tüketimi oranının beklenen yaşam süresine etkilerini araştırmıştır. Araştırma sonucunda sigara tüketimindeki azalmanın beklenen yaşam süresine olumlu etkide bulunduğu ve bununda vücut kitle endeksi artışını azalttığı sonucu elde edilmiştir.

Halicioğlu (2011), Türkiye'de doğuşta beklenen yaşam süresine etki eden faktörleri 1965-2005 dönemi için incelemiştir. Çalışmadan, Türkiye'de yaşam süresine etki eden en önemli faktörün beslenme durumu olduğu, sigara kullanımı faktörünün ise en fazla negatif etkide bulunan faktör olduğu sonucu elde edilmiştir.

Lichtenberg (2011), ABD'de 1960-1997 döneminde beklenen yaşam sürelerinin artış nedenlerini araştırmıştır. Bu dönemde yaşam süresi %10 artarak 69,7'den 76,5'e çıkmıştır. Çalışmada yaşam beklentisi, sağlık harcamaları ve tıbbi yeniliklerle ilgili yıllık verileri kullanarak uzun ömür modelleri tahmin edilmeye çalışılmıştır. Ampirik analiz, hem yeni ilaç

onayı gibi tıbbi yeniliklerin hem de kamu harcamaları gibi tıbbi bakım harcamalarının yaşam beklentisine pozitif yönde etkide bulunduğu sonucuna varılmıştır.

Ecevit (2013), 1995-2011 dönemi verilerini kullanarak Türk Cumhuriyetleri'nde doğuştan yaşam beklentisine etki eden faktörleri belirlemeye çalışmıştır. Panel eşbütünleşme testlerinin kullanıldığı çalışma sonucunda kişi başı gelir, kent nüfusu ve hane halkı nihai tüketim harcamaları ile doğuştan beklenen yaşam süresi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca, nüfus yoğunluğu, ölüm oranları ve ithalatın doğuştan yaşam beklentisini negatif olarak etkilediği sonucu elde edilmiştir.

Ebenstein vd. (2015), Çin'de 1991-2012 döneminde gelir, kirlilik ve ölüm oranları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Gelir ile beklenen yaşam süresi arasında güçlü ve pozitif bir ilişki tespit edilirken, şehir düzeyinde partikül hava kirliliğine maruz kalma ile yaşam beklentisi arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

Baym (2016), 34 OECD ülkesi için 2013 yılı verilerini kullanarak kadın ve erkekler için doğuştan ve 65 yaşta beklenen yaşam süresine etki eden faktörleri belirlemeye çalışmıştır. Tüm değişkenlerin kadın ve erkeklerde beklenen yaşam süresine etkilerini belirlemek için regresyon analizleri yapılmıştır. Analizler sonucunda kadınlarda ve erkeklerde doğuştan yaşam beklentisine en fazla etki eden faktörün bebek ölüm hızı olduğu sonucu elde edilmiştir. 65 yaşta ise beklenen yaşam süresine en fazla etki eden faktörlerin sağlık hizmeti kullanım düzeyi ve kişi başı sağlık harcamaları olduğu tespit edilmiştir.

Hassan vd. (2017), 2006-2010 dönemi yıllık verilerini kullanarak 108 gelişmekte olan ülkede doğuştan yaşam beklentisine etki eden ekonomik, sosyal, sağlık ve eğitim ile ilgili göstergeleri incelemiştir. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada doğuştan yaşam beklentisi ile tüm diğer değişkenler arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür. Yaşam beklentisi ile GSYİH arasında %5 ve yaşam beklentisi ile eğitim endeksi arasında %1 anlamlılık düzeylerinde bir ilişki vardır. Ayrıca, ele alınan değişkenlerden doğuştan yaşam beklentisine doğru kısa dönemli olmayan tek yönlü bir nedenselliğin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Yaşam beklentisi ile gelir arasında ise uzun dönemli ve iki yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.

Şahin (2018), APEC ülkelerinde 2000-2013 dönemi için doğumda yaşam beklentisine etki eden faktörleri incelemiştir. Panel veri analizi yönteminin kullanıldığı çalışmada, kişi başı gelir artışı, nüfus artışı, toplam sağlık harcamaları ve gıda üretim endeksinin doğuştan beklenen yaşam süresi ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğu sonucunu elde etmiştir. Ayrıca işsizlik oranı ve enflasyon oranı ile doğumda yaşam beklentisi arasında negatif bir ilişki olduğu görülmüştür.

Bilir ve Gökdemir (2018), 1960-2016 dönemi için Türkiye'de kalkınma göstergeleri ile doğumda yaşam beklentisi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, ele alınan değişkenlerin yaşam beklentisine etkileri yapısal eşitlik modeli ile açıklanmaya çalışılmıştır. Buna göre, Türkiye'de ölüm oranı dışında kişi başı GSYİH, ekonomik büyüme, tasarruflar, sabit sermaye yatırımları ve doktor başına düşen nüfusun doğumda yaşam beklentisi üzerinde önemli bir etken olduğu sonucu elde edilmiştir.

Özşahin (2019), 1961-2014 dönemi verilerini kullanarak Türkiye'de doğuştan yaşam beklentisine etki eden faktörleri incelemiştir. Çalışmadan elde edilen ampirik sonuçlara göre, gelir yaşam beklentisini uzun dönemde oldukça yüksek ve pozitif etkilemektedir. Karbon salınımı ve enflasyon oranı uzun dönemde pozitif etkilerken, kentsel nüfus artışı ve enerji kullanımının uzun dönemde negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir.

DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Tafran vd. (2020), Malezya'da 12 eyalet ve bir federal bölgede 2002-2014 dönemi verilerini kullanarak doğuŖta yaŖam beklentisine etki eden sosyoekonomik faktörleri incelemiŖlerdir. alıŖma ile yoksulluk ve gelirin, kadın, erkek ve toplam beklenen yaŖam sürelerini önemli ölçüde etkilediği görülmüŖtür. İŖsizliđin erkek yaŖam beklentisine etkisi görülmeyenken, kadın ve toplam yaŖam beklentisinde etkili olduğu tespit edilmiŖtir. Kamu sağlık harcamaları ve gelir eŖitsizliđinin ise yaŖam beklentisine önemli bir etkisi tespit edilememiŖtir. Ayrıca, iŖsizlikte ve yoksullukta meydana gelen %1'lik bir azalma ve hane halkı aylık gelirindeki 23,20 \$'lık artıŖın toplam yaŖam beklentisini sırasıyla 17,9, 72,0 ve 16,3 gün uzattığı bulgusu elde edilmiŖtir.

TıraŖ ve Özbek (2020), 1980-2018 dönemi verilerini kullanarak 28 OECD ülkesinde doğuŖta yaŖam beklentisine etki eden faktörlerin belirleyicilerini araŖtırmıŖtır. Yapılan analizler sonucunda OECD ülkelerinde kentleŖme ve kiŖi baŖı gelirin doğuŖta yaŖam beklentisi üzerindeki istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiŖtir. Bunun yanında panel genelinde, kentleŖmede meydana gelen %1'lik artıŖ doğuŖta yaŖam beklentisini yaklaşık %0,27 oranında artırırken, kiŖi baŖı gelirden meydana gelen %1'lik artıŖın doğuŖta yaŖam beklentisini yaklaşık %0,007 oranında azalttığı sonucu elde edilmiŖtir.

Miladinov (2020), 1990-2017 dönemi verilerini kullanarak Sırbistan, Makedonya, Bosna-Hersek, Arnavutluk ve Karadağ (AB üyeliğine aday 5 ülke) için sosyoekonomik geliŖmiŖliđin doğuŖta yaŖam beklentisi üzerindeki etkilerini araŖtırmıŖtır. Tam Bilgi Maksimum Olabilirlik (FIML) modeli ile yapılan tahminler sonucunda ele alınan beŖ ülkede yüksek değerlerdeki kiŖi baŖı GSYİH ve düşük bebek ölüm oranlarının doğuŖta beklenen yaŖam süresini pozitif olarak etkilediği görülmüŖtür.

Aydın (2020), yaptığı alıŖma ile 36 OECD ülkesinde 2000-2016 dönemi verileri ile iktisadi göstergelerin beklenen yaŖam süresi üzerindeki etkilerini incelemiŖtir. Panel Regresyon ve Granger Nedensellik analizlerinin yapıldığı alıŖmadan, beklenen yaŖam süresi ile sağlık harcamaları arasında ve beklenen yaŖam süresi ile iŖsizlik oranı arasında istatistiki olarak anlamlı pozitif bir iliŖkinin olduğu, beklenen yaŖam süresi ile gelir arasında ise istatistiki olarak anlamsız negatif bir iliŖkinin olduğu tespit edilmiŖtir. Buna göre; sağlık harcamalarının %1 arttırılması beklenen yaŖam süresini yaklaşık olarak %0,9 oranında arttıracadığı, iŖsizlik oranının katsayısının istatistiki olarak anlamlı olmasına rağmen çok düşük olmasının ise beklenen yaŖam süresini etkilemediği yorumu yapılmıŖtır. Sonuçlara nedensellik aısından bakıldığında, yaŖam beklentisi ile iŖsizlik oranları ve yaŖam beklentisi ile gelir arasında ift yönlü bir nedensellik tespit edilirken, sağlık harcamalarından beklenen yaŖam süresine doğru tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiŖtir.

3. DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİ VE ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Bir toplumun sağlık düzeyi ve refah seviyesinin en önemli göstergelerinden olan doğuŖta yaŖam beklentisi, belirli bir yılda doğan bir kiŖinin ortalama kaç yıl yaŖayacađını ifade etmektedir. Ortalama ömür veya yaŖam beklentisi olarakta ifade edilen doğuŖta yaŖam beklentisi, ekonomik, sağlık, demografik, sosyal ve kültürel olmak üzere pek çok faktörden etkilenmektedir. Ayrıca ülkede/bölgede sunulan sağlık hizmetlerinin yeterliliği, kalitesi, ülke vatandaşlarının bu hizmetlere ulaŖabilmesi ve bu hizmetlerden yararlanabilme imkânı yaŖam beklentisi ile yakından ilgilidir.

Doğuştaki yaşam beklentisi ülkeye, bölgeye ve cinsiyete göre ayrı ayrı hesaplanabildiği gibi ülkelerin veya bölgelerin sağlık düzeylerinin karşılaştırılmasında da sıklıkla kullanılmaktadır. Salgın, kıtlık ve savaş gibi olağanüstü durumlar dışında özellikle yüksek gelirli ülkelerde toplumun yaşam beklentisinin arttığı görülmektedir. Ülkelerin gelir artışı yanında sağlıktaki iyileşmelere bağlı olarak yaşam beklentisi de artış göstermektedir. Gelir artışı ile birlikte sağlığa daha fazla kaynak ayrılması, hastalıkların ve ölümlerin azalmasını sağlarken yaşam kalitesini artırarak (Dağdemir, 2009: 86) ortalama ömrü uzatmaktadır. Öyle ki, Dünya Bankası (WB, 2021) verilerine göre 1960 yılında dünyada ortalama ömür 52,6 yıl iken, AB ülkeleri ortalaması 69,0 yıl, OECD ülkeleri ortalaması ise 67,2 yıldır. Yine 1960 yılında en düşük ortalama ömür 28,2 yıl ile Mali’de iken en yüksek ortalama ömür 73,5 yıl ile Norveç’te görülmektedir. Zaman içerisinde doğuştaki yaşam beklentisine etki eden faktörlerde meydana gelen iyileşmelerle birlikte beklenen ortalama ömür de önemli oranda artış göstermiştir. 2019 yılına gelindiğinde dünyada en düşük ortalama ömür 53,3 yıl ile Orta Afrika Cumhuriyetinde görülürken, en yüksek ortalama ömür 85,1 yıl ile Hong Kong’da görülmektedir. Yine 2019’da dünyada ortalama ömür 72,7 yıl iken, AB ülkelerinde 81,1 yıl, OECD ülkelerinde ise 80,2 yıldır. Buna göre son 59 yılda dünyada ortalama ömür 20 yıl artarken yüksek gelirli gelişmiş ülkelerde yaklaşık 12,5 yıl artmıştır. Buradan, yüksek gelirli gelişmiş ülkelerde ortalama ömrün yüksek olduğu, düşük gelirli az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ise daha düşük olduğu, ancak gelir artışının ortalama ömrü belli bir seviyeden sonra yavaşlayarak artırdığı anlaşılmaktadır.

Ortalama ömrün yüksek olmasının önemli bir yanı beşeri sermaye yaptığı önemli katkılarla ekonomik büyüme ve gelişmeyi dolaylı olarak hızlandırmasıdır. Bunun yanında ortalama ömür sağlık üretim fonksiyonunun bir çıktısı olarak kabul edildiğinden birçok ülke için büyük önem arz etmektedir. Öyle ki ülkelerin sosyal güvenlik sistemlerinde emeklilik yaşının hesaplanmasında kullanılan temel ölçütlerden birisi konumundadır.

Ortalama ömür günümüzde gelişmişliğin en önemli göstergelerinden biri olurken, insani gelişme endeksinin de önemli bir parçası haline gelmiştir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, uluslararası insani gelişme endeksinin hesaplanmasında gelir ve eğitim yanında üçüncü önemli bileşen olarak doğuştaki yaşam beklentisini kullanmaktadır. Yaşam beklentisine etki eden ekonomik, sosyal, kültürel, çevresel ve demografik pek çok etken bulunmaktadır. Bunların en önemlilerinin gelir ve sağlık harcamalarındaki artışlar olduğu yapılan çalışmalar (Lichtenberg, 2011; Ecevit, 2013; Ebenstein, 2015; Bayın, 2016; Hasan vd., 2017; Şahin, 2018; Bilir ve Gökdemir, 2018; Özşahin, 2019; Tafran vd., 2020; Miladinov, 2020) ile ortaya konmuştur. Gelişmiş ve yüksek gelire sahip ülkelerde toplumun yaşam beklentisi, az gelişmiş ve gelişmekte olan düşük gelirli ülkelere göre daha yüksektir. Bu durum toplumun refah seviyesi ve yaşam biçiminin yaşam beklentisi üzerinde ne kadar etkili olduğunu göstermektedir.

Tablo 1 ve 2’de doğuştaki yaşam beklentisi ile doğuştaki yaşam beklentisine etki eden ve çalışmada kullanılan değişkenlerin yıllar itibarıyla gelişimi yer almaktadır.

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

Tablo 1: E-7 Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisi ve Kişi Başı GSYİH Değerleri

Ülkeler- Değişkenler- Yıllar	Doğuşta Yaşam Beklentisi (Yıl)				Kişi Başı GSYİH (Cari ABD Doları)			
	1991	2001	2011	2019	1991	2001	2010	2019
Brezilya	66,7	70,5	73,9	75,9	3.975	3.157	11.286	8.717
Çin	69,2	71,7	74,7	76,9	333	1.053	4.550	10.217
Hindistan	58,4	62,9	67,1	69,7	303	452	1.358	2.100
Endonezya	62,7	66,0	69,5	71,7	632	748	3.122	4.136
Meksika	71,2	74,7	75,0	75,1	3.662	7.545	9.271	9.946
Rusya	68,5	65,4	69,7	73,1	3.490	2.100	10.675	11.585
Türkiye	64,8	70,6	74,9	77,7	2.736	3.143	10.742	9.127

Kaynak: WB, (2021).

Tablo 1 incelendiğinde E-7 ülkelerinde 1991 yılında doğuşta yaşam beklentisinin gelişmiş ülkelere göre daha düşük seviyede olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum 2019 yılı için de geçerliliğini korumakla birlikte gelişmiş ülkelere göre daha hızlı bir yükselişin olduğu anlaşılmaktadır. E-7 ülkeleri içerisinde 1991 yılında en düşük yaşam beklentisi 58,4 yıl ile Hindistan'da iken, en yüksek yaşam beklentisi 71,2 yıl ile Meksika'dadır. Zaman içinde ülkelerin gelişme durumuna göre doğuşta yaşam beklentisi de değişmiş ve 2019 yılında en düşük yaşam beklentisi 69,7 yıl ile yine Hindistan'da, en yüksek yaşam beklentisi ise 77,7 yıl ile Türkiye'de gerçekleşmiştir. Bu dönemde Türkiye'de yaşam beklentisi 12,9 yıl artarken, en az artış 3,9 yıl ile Meksika'da gerçekleşmiştir.

Doğuşta yaşam beklentisini etkileyen en önemli faktörlerden birisi gelirdir. Gelir artışının bir sonucu olarak artan refah düzeyi ile birlikte insanlar, daha kaliteli ve daha sağlıklı bir hayat sürmeyi istemektedirler. Gelir arttıkça yaşam beklentisinin de arttığı yapılan çalışmalardan gözlenmektedir. Ülkelere ait hayat tabloları incelenirken yüksek gelire sahip gelişmiş ülkelerde yaşam beklentisinin de yüksek olduğu açıkça görülmektedir. Son yıllarda gelir-yaşam beklentisi şeklinde ifade edilen ilişkinin, tam tersi olarak yaşam beklentisi-gelir şeklinde de ifade edilebileceğine dikkat çekilmektedir (Erdoğan ve Bozkurt, 2008: 25). Ancak, tüm canlılarda olduğu gibi insan hayatının da biyolojik olarak bir süresi bulunmaktadır. Bu süre yüksek gelirli ülkelerde 85 yıla kadar çıkarken düşük gelirli ülkelerde daha aşağı seviyelerde kalmaktadır. Bu süre günümüzde doğuşta yaşam beklentisi verilerine göre gelişmiş ülkelerde ortalama 80-85 yıl arasında değişmektedir. Yaşam beklentisi biyolojik sınırına yaklaştıkça artış hızı yavaşlamakta gelir çok fazla artmış olsa dahi belli bir seviyeden sonra yaşam beklentisinin artışını etkilememektedir (Tıraş ve Özbek, 2020: 2906). Tablo 1'de çalışmaya dahil edilen ülkelere ait kişi başı GSYİH değerlerinden gelir artışına paralel olarak doğuşta yaşam beklentisinin de yükseliş gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu durum gelirin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere doğuşta yaşam beklentisini etkileyen önemli faktörlerden birisi olduğunu göstermektedir.

Tablo 2: E-7 Ülkelerinde Kentleşme Oranı, Kaba Doğum Oranı ve İşsizlik Oranı

Ülkeler- Değişkenler- Yıllar	İşsizlik Oranı (%)				Kentleşme Oranı (%)				Kaba Doğum Oranı (1000 kişi başına)			
	1991	2001	2011	2019	1991	2001	2011	2019	1991	2001	2011	2019
Brezilya	6,4	9,6	6,9	11,9	74,7	81,6	84,6	86,8	24,2	19,5	15,1	13,7
Çin	2,4	3,8	4,5	4,6	27,3	37,1	50,5	60,3	19,7	13,4	11,9	10,5
Hindistan	5,6	5,7	5,7	5,3	25,8	27,9	31,3	34,5	30,9	25,9	20,5	17,6
Endonezya	2,6	6,1	5,2	3,6	31,6	42,8	50,6	56,0	25,2	21,8	20,5	17,7
Meksika	3,2	2,6	5,2	3,5	71,8	75,0	78,1	80,4	28,2	23,4	19,8	17,3
Rusya	5,1	9,0	6,5	4,6	73,4	73,3	73,7	74,6	12,1	9,1	12,6	9,8
Türkiye	8,2	8,4	8,8	13,7	60,0	65,3	71,4	75,6	25,2	21,2	17,7	15,8

Kaynak: WB, (2021).

Doğuşta yaşam beklentisine etki edebilecek faktörlerden biriside işsizliktir. Tüm dünya ülkelerinin en önemli sorunlarından biri olan işsizlik, her ne kadar bireysel bir problemmiş gibi görülse de aslında sosyal bir problemdir (Adak, 2010: 106). Emegın tam olarak istihdam edilememesi anlamına gelen işsizlik, sadece işsiz bireyler için maddi ve manevi sıkıntılar doğurmamakta, aynı zamanda mevcut kaynakların tam olarak kullanılamamasından dolayı ekonomik refahın düşmesine de sebep olmaktadır. İktisatta “Okun yasasına” göre işsizlik oranındaki her %1’lik artış GSYİH’da %2,5 oranında düşüşe neden olmaktadır (Afşar, 2013: 10-11). İşini kaybeden insanlar öncelikle ekonomik, sosyal ve sağlık problemleri yaşamaktadırlar. İş kaybı sonucu ekonomik olarak zor duruma düşen hane halkının sosyal güvencesi ortadan kalktığı gibi barınma ve eğitim koşulları da bozulacaktır. İşsiz kalan bireyler kendilerini boşlukta hissedecekler, depresyon, fiziksel rahatsızlıklar, kaygı, intihar, yetersiz beslenme, sağlık hizmetlerine erişememe gibi çeşitli problemler ortaya çıkarken, yeteri kadar sağlık harcaması yapamamadan kaynaklı bebek, çocuk ve yetişkinlerin hastalanma ve ölüm riskinin artması da kaçınılmaz olacaktır. Ayrıca iyi beslenemeyen ve sağlıklı bir yapıya sahip olmayan işgücü ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilere neden olabilir. Dolayısıyla işsizliğin birey ve toplum açısından ekonomik sonuçları yanında, işsiz kalan bireylerin kendileri ve aileleri üzerinde yaşam biçimi ve sağlık düzeyini etkileyen bir takım sağlık, sosyal ve psikolojik etkileri olmaktadır. Bu bakımdan işsizliğin yaşam beklentisine etki eden önemli faktörlerden olduğunu söylemek mümkündür. Tablo 2’de E-7 ülkelerinde yıllar itibariyle işsizlik oranları bulunmaktadır. Buna göre işsizlik oranları, ele alınan ülkelerden Türkiye’de yıllar itibariyle yükseliş gösterirken, diğer ülkelerde dalgalı bir seyir izlemektedir.

Doğuşta yaşam beklentisine etki eden faktörlerden biriside kentleşme olarak görülmektedir. Kentleşme insanların ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlere yakınlığı ile hayatı kolaylaştırmaktadır. Kentleşme ekonomik, sosyal, kültürel ve eğitim imkânlarını artırması yanında, ihtiyaç halinde ilaç, temiz su ve gıdaya erişimin hızlanması ile hayatı kolaylaştırarak yaşam beklentisi üzerinde pozitif etkilerde bulunabilir. Kentleşmenin insan hayatına olumlu etkileri yanında bazı olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Hava kirliliği, gürültü ve stres bunların başında gelmektedir. Ayrıca bu etkenler insanın yaşam biçiminin değişmesine ve yeni

DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

hastalıkların ortaya çıkmasına sebep olarak hayatı olumsuz etkileyebilmektedir. Dolayısıyla kentleşme doğuşta yaşam beklentisi üzerinde kentlerdeki yaşam şartları ve bireylerin yaşam biçimlerine göre farklı etkilerde bulunabilir. Tablo 2’de E-7 ülkelerinde yıllar itibariyle kentleşme oranları yer almaktadır. Buna göre ele alınan ülkelerden Brezilya, Meksika, Rusya ve Türkiye’de nüfusun çok büyük bölümünün, Çin ve Endonezya’da yaklaşık yarısının ve Hindistan’da ise yaklaşık üçte birinin kentlerde yaşadığı anlaşılmaktadır.

Doğuşta yaşam beklentisine etki edebilecek bir başka faktörde kaba doğum oranıdır. Kaba doğum oranı, belirli bir sürede meydana gelen toplam doğum sayısının o yılın genel nüfusuna oranlanması (Akın ve Ersoy, 2012: 39) biçiminde ve binde olarak ifade edilir. Her ne kadar nüfus artış hızı doğum oranlarına bağlı olsa da, bir ülkede doğum oranlarının çok yüksek olması o ülkede nüfus artış hızının da çok yüksek olacağı anlamına gelmemektedir. Çok yüksek kaba doğum oranları yanında yetersiz beslenme, sağlık hizmetlerine erişimin sağlanamaması, temiz içme suyuna ulaşmadaki sıkıntılar, salgın hastalıklar ve yeterli gelire sahip olamamaktan dolayı özellikle az gelişmiş ülkelerde yüksek ölüm oranlarına da rastlanmaktadır. Toplumun gelir, eğitim, sağlık düzeyi ve sağlık bilincinin yükselmesiyle birlikte doğurganlık oranlarında düşüş yaşanmaktadır. Doğum oranının azalması ise doğuşta yaşam beklentisini pozitif etkileyebilmektedir. Ayrıca, doğurganlığın azalması doğuşta yaşam beklentisini artırması yanında, okullaşma oranı, sabit sermaye yatırımları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını artırarak ekonomik büyümeyi de hızlandırmaktadır (Dağdemir, 2009: 91). Tablo 2’de E-7 ülkelerine ait kaba doğum oranları yer almaktadır. Buna göre 1991-2019 döneminde Rusya’da kaba doğum oranı yıllar itibariyle dalgalı bir seyir izlese de diğer ülkelerde önemli oranlarda düştüğü gözlenmektedir.

4. VERİ SETİ, MODEL VE YÖNTEM

4.1. Veri

Bu bölümde, doğuşta yaşam beklentisini etkileyen faktörleri tespit etmek amacıyla çalışmada yer alan ülkeler, bu ülkelere ait değişkenlerin verileri ve veri kaynakları bulunmaktadır. Analize dahil edilen E-7 ülkeleri; Türkiye, Rusya, Meksika, Endonezya, Hindistan, Çin ve Brezilya’dır. Analizde kullanılan değişkenler ve bu değişkenlere ait 1991-2019 dönemi verilerinin elde edildiği kaynaklar ise Tablo 3’teki gibidir.

Tablo 3: Analizde Kullanılan Değişkenler ve Veri Kaynakları

Değişken	Açıklama	Kaynak
LDYB-Logaritmik Doğuşta Yaşam Beklentisi	Toplam, Yıl Cinsinden	WB Databank (1991-2019)
LIS- Logaritmik İşsizlik	Çalışabilir Nüfusun %’si	WB Databank (1991-2019)
LGDP- Logaritmik Kişi Başı GSYİH	Kişi Başı, Cari ABD Doları	WB Databank (1991-2019)
LKDO- Logaritmik Kaba Doğum Oranı	1000 Kişi Başına	WB Databank (1991-2019)
LKEN- Logaritmik Kentleşme	Toplam Nüfusun %’si	WB Databank (1991-2019)

Kaynak: WB, (2021).

4.2. Model

Bu çalışmada, doğuşta yaşam beklentisini etkileyen faktörler tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu amaçla ampirik yöntem olarak dinamik panel veri yöntemi kullanılmaktadır. Tablo 3’de ifade edilen değişkenlerle kurulan model (1)’de gösterilmektedir.

$$LDYB_{it} = \alpha_i + \beta_{1i} LIS_{it} + \beta_{2i} LGDP_{it} + \beta_{3i} LKDO_{it} + \beta_{4i} LKEN_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Model (1)’de kesit boyutu i ile, zaman boyutu ise t ile gösterilmektedir. Yapılan ekonometrik analizler E-7 ülkelerine (Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Meksika, Rusya ve Türkiye) ait veri seti ile gerçekleştirilmektedir.

4.3. Yöntem

Bu çalışmada, (1) modeli aracılığıyla E7 ülkelerine ilişkin ekonometrik tahminler yapılmaktadır. Ampirik olarak dinamik panel veri yöntemlerinden faydalanılan çalışmada doğuşta yaşam beklentisini etkileyen faktörler tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu çalışmada kesitler arası bağımlılığı göz önüne alan yeni nesil birim kök testlerinden yararlanılmaktadır. Yeni nesil eşbütünleşme testlerinden önce bazı ön testlerin yapılması gerekmektedir. İlk ön test, kesitler arası bağımlılığın varlığının tespit edilmesine yönelik olarak yapılan Breusch ve Pagan (1980) LM (Lagrange Multiplier) testi, CD (Cross Section Dependency) testi ve CD_{LM} testi (Pesaran (2004)) ile Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen LM_{adj} (Bias-Adjusted Cross Sectionally Dependence Lagrange Multiplier) testleridir. Söz konusu testlerin sıfır hipotezi yatay kesit bağımlılığının mevcut olmadığı üzerine kurulmaktadır. Adı geçen testlerin reddedilmesi durumunda yeni nesil panel birim kök testlerinin uygulanması gerekmektedir (Nazlıoğlu, 2010: 142; Baltagi, 2008: 284). En güncel yeni nesil birim kök testlerinden olan Panel Fourier LM birim kök testi, Nazlıoğlu ve Karul (2017) tarafından önerilmektedir. Yapısal kırılmaların varlığına rağmen bunun dikkate alınmaması, yanlış sonuçlar elde edilmesine yol açabilmektedir (Naimoğlu, 2021: 63). Bu yüzden adı geçen test hem yatay kesit bağımlılığını hem de yapısal kırılmaları dikkate almaktadır. Ampirik analizlerde yapısal kırılmalı testler genel olarak, kırılma tarihlerinin daha önceden bilinmesi esasına dayanmaktadır. Ancak bu durum bazı sapmalı sonuçlara yol açabilmektedir. Bu sorunu aşabilmek için sert kırılmaların yanında, yumuşak geçişlerinde tespitine olanak sağlayan Fourier birim kök testleri geliştirilmiştir (Türkmen ve Ağır, 2020: 584). Söz konusu testlerde kırılma tarihlerinin önceden bilinmesine gerek duyulmamaktadır. Adı geçen testin sıfır hipotezi durağan olmama, başka bir ifadeyle birim kök sürecin varlığı üzerine kurulmaktadır. İkinci ön test ise eğim katsayılarının homojen olup olmadığının tespit edilmesinde kullanılan homojenlik testidir. Ampirik analizde kullanılacak eşbütünleşme testinin belirlenmesinde bu husus önem kazanmaktadır Pesaran & Yamagata (2008) tarafından geliştirilen homojenlik testi yardımıyla eğim katsayılarının homojen ya da heterojen olduğu bilgisine erişilmektedir. Söz konusu testin sıfır hipotezi eğim katsayılarının homojenliği üzerine kurulmaktadır.

Yatay kesit bağımlılığı ve homojenliğin tespitinden sonra yapılan yeni nesil panel birim kök testlerini, yeni nesil panel eşbütünleşme testleri izlemektedir. Bu çalışmada, kesitler arası bağımlılığın olduğu tespit edilmiştir. Yapısal kırılmaları dikkate alan Nazlıoğlu ve Karul (2017) tarafından önerilen panel birim kök testi sonucunda elde edilen bulgular, Westerland (2006) tarafından önerilen çoklu yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme testinin kullanılmasına imkân tanımaktadır. Eşbütünleşmenin varlığı üzerine kurulu sıfır hipoteze sahip olan bu test, kırılmaların ortaya çıkardığı etkiyi göz önünde bulundurarak eşbütünleşme ilişkisini tahmin etmekte ve yapısal kırılmaları dikkate almayan eşbütünleşme testlerinden daha güvenilir bulgular

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

ortaya koymaktadır. Diğer yandan bu test, bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı ve içsellik sorunu durumlarında da istatistiksel olarak güçlü sonuçlar verdiği ileri sürülmektedir (Özbek ve Türkmen, 2020: 2107). Eşbütünleşme katsayıları Eberhardt ve Bond (2009) tarafından önerilen AMG testi ile tahmin edilmektedir. Adı geçen test, heterojenlik ve yatay kesit bağımlılığın geçerli olduğu durumda kullanılabilir.

4.4. Bulgular

Serilerin durağanlık süreçlerinin tespitinde birinci nesil birim kök testleri ile yeni nesil birim kök testlerinin kullanılmasındaki temel ayrımı kesitler arası bağımlılığın mevcut olup olmaması oluşturmaktadır (Güloğlu ve İspir, 2011: 210). Tablo 4’de E7 ülkeleri için değişkenlerin ve eşbütünleşme denkleminin yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarına yer verilmektedir.

Tablo 4: Kesitler Arası Bağımlılık Testi Bulguları

<i>Değişken</i>	<i>LDYB</i>		<i>LIS</i>		<i>LGDP</i>		<i>LKDO</i>		<i>LKEN</i>	
	İst. Değeri	Olasılık Değeri	İst. Değeri	Olasılık Değeri	İst. Değeri	Olasılık Değeri	İst. Değeri	Olasılık Değeri	İst. Değeri	Olasılık Değeri
CD _{lm1} (BP,1980)	69.139*	0.000	39.189*	0.009	58.905*	0.000	55.655*	0.000	69.060*	0.000
CD _{lm2} (Pesaran, 2004)	7.428*	0.000	2.807*	0.003	5.849*	0.000	5.347*	0.000	7.416*	0.000
CD _{lm3} (Pesaran, 2004)	-3.111*	0.001	-2.630*	0.004	-3.097*	0.001	0.614	0.269	-2.622*	0.004
LM _{adj} (PUY, 2008)	2.274**	0.011	4.260*	0.000	9.343*	0.000	1.777**	0.038	9.870	0.000
Eş Bütünleşme Denklemi										
	İstatistik Değeri					Olasılık Değeri				
CD _{lm1} (BP,1980)	58.686*					0.000				
CD _{lm2} (Pesaran, 2004)	5.815*					0.000				
CD _{lm3} (Pesaran, 2004)	-0.142					0.443				
LM _{adj} (PUY, 2008)	11.953*					0.000				
Not: “*”, “**” ve “***” işaretleri sırasıyla %1, %5 ve % 10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Sabitli model kullanılmıştır.										

Tablo 4 bulgularına göre %5 anlamlılık düzeyinde, yatay kesit bağımlılığının varlığı bilgisine ulaşılmaktadır. Bu bulgu, analize dahil edilen bir ülkede ortaya çıkan ekonomik bir krizin diğer ülkeleri de etkileyeceğini ifade etmektedir. Dolayısıyla bu sonuç, yeni nesil panel birim kök testlerinin tercih edilmesini gerekli kılmaktadır. Yeni nesil birim kök testlerinden Nazlıoğlu & Karul (2017) tarafından önerilen Panel Fourier LM birim kök testi bulguları Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5: Fourier LM Panel Birim Kök Testi Bulguları

Ülkeler	LDYB			LIS			LGDP		
	Fouriert au LM ₁ k=1	Fouriert au LM ₁ k=2	Fouriert au LM ₁ k=3	Fouriert au LM ₁ k=1	Fouriert au LM ₁ k=2	Fouriert au LM ₁ k=3	Fouriert au LM ₁ k=1	Fouriert au LM ₁ k=2	Fouriert au LM ₁ k=3
Brezilya	-0.4458	0.3717	-0.5553	0.5358	-1.8242	-1.3773	-0.4933	-0.0359	-1.3265
Çin	-0.2711	-1.4909	-1.4497	-1.1454	-1.5242	-1.2737	-1.0653	-0.7616	-2.4740
Hindistan	-0.8433	-0.1500	-1.1279	-2.4092	-1.7814	-1.4268	-1.1155	-0.2140	0.1157
Endonezya	-0.4996	-0.4016	-0.4960	-2.2873	-2.7287	-2.4623	-1.9206	-0.5128	0.0299
Meksika	-1.6943	0.6509	0.0495	-2.8785	-1.0229	-0.1785	-1.6098	-2.8141	-2.4363
Rusya	1.2877	1.3186	1.7023	-2.2959	-1.5307	-2.1036	-0.2150	-2.1435	1.2557
Türkiye	-1.7345	-0.2496	-1.9580	-3.7432	-2.7054	-2.6966	-1.0829	-1.5109	-1.0957
Panel Sonuçları									
Z _{LM} (İst.Değeri)	10.1208	8.1096	6.1494	3.9592	1.2479	1.7206	8.0912	3.9186	4.9413
p- değeri	1.000	1.000	1.000	1.000	0.8940	0.9573	1.000	1.000	1.000
Ülkeler	LKDO			LKEN					
	Fouriertau LM _{1k=1}	Fouriertau LM _{1k=2}	Fouriertau LM _{1k=3}	Fouriertau LM _{1k=1}	Fouriertau LM _{1k=2}	Fouriertau LM _{1k=3}			
Brezilya	1.8072	5.3179	4.7816	-2.2897	-0.7587	-1.6231			
Çin	0.9428	0.3647	0.3926	1.1302	-3.3547	-2.1469			
Hindistan	-0.1789	-5.2638	-2.4646	5.6979	7.9052	8.1057			
Endonezya	-1.2504	0.6612	-0.9498	-5.8248	-3.2369	-4.2540			
Meksika	2.5279	2.7426	3.5153	0.4663	0.7223	1.0944			
Rusya	-2.3922	-2.4418	-2.2936	0.0325	-3.9902	-4.1386			
Türkiye	1.9475	3.5744	4.8433	1.2959	0.8756	1.0491			

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

Panel Sonuçları						
Z_{LM}	14.7960	10.6664	12.8701	13.0158	7.1264	7.2570
p- değeri	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Panel Fourier LM birim kök testi sonuçlarında E7 ülkelerinde hem açıklayıcı değişkenlerin hem de bağımlı değişkenin düzeyde durağan olmadığı diğer bir deyişle birim kök süreç içerdiği elde edilmiştir. Bu durum, eşbütünleşme testinin yapılabileceğini ortaya koymaktadır. Fakat öncelikle (1)'in eşbütünleşme katsayılarının homojenliğini incelemek gerekmektedir. Homojenlik testi sonuçları Tablo 6'daki gibidir.

Tablo 6: Eğim Homojenliği Testi Bulguları

Testler	Test İst.	Olasılık Değeri
Delta Tilde	16.735*	0.000
Delta Tilde _{adj}	18.396*	0.000

Not: “*” %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Sıfır hipotezinin modelin homojen olduğu üzerine kurulu delta testlerinde, Tablo 6 bulgularına göre %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Böylece E7 ülkelerinde kurulan modelin eşbütünleşme katsayılarının homojen olmadığı bulgusuna erişilmiştir. Diğer bir deyişle modelin heterojen olduğu elde edilmiştir. Bu durum, modelde yer alan bağımsız değişkenlerde meydana gelen bir değişikliğin doğuşta yaşam beklentisi üzerindeki etkisinin E-7 ülkelerinin her birinde farklılıklar gösterdiğini ortaya koymaktadır (Naimoğlu ve Polat, 2019:119).

(1) modelinde yer alan tüm değişkenlerin düzeyde durağan olmaması, başka bir deyişle birim kök süreç içermesi, çoklu yapısal kırılmalara izin veren, heterojenliği ve kesitler arası bağımlılığı göz önüne alan Westerlund (2006) panel eşbütünleşme testinin uygulanmasına imkân sağlamaktadır. Tablo 7’te E7 ülkeleri için yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme test sonuçları verilmektedir.

Tablo 7: Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Testi Bulguları

	LM Test İstatistiği	Asimptotik Olasılık Değeri	Bootstrap Olasılık Değeri
Yapısal Kırılmasız Model			
<i>Sabitli</i>	17.842*	0.000	0.000
<i>Sabit ve Trendli</i>	12.174*	0.000	0.000
Yapısal Kırılmalı Model			
<i>Sabitli</i>	13.680	0.000	0.460
<i>Sabit ve Trendli</i>	-63.640	1.000	0.770

	<i>Kırılma Tarihleri</i>	
	<i>Sabitli Model</i>	<i>Sabit ve Trendli Model</i>
Brezilya	1998-2004-2010	1995-2010
Çin	1998-2005-2012	1995-2003-2013
Hindistan	1996-2004-2010	1996-2005-2012
Endonezya	1996-2004-2011	1998-2005-2013
Meksika	1995-2000	2001-2006-2011
Rusya	2006-2011	1995-2005
Türkiye	1996-2002-2010	2001-2014

Not: Bootstrap olasılık değerleri 100 tekrarlı dağılımdan elde edilmiştir. Asimptotik olasılık değerleri, standart normal dağılımdan elde edilmiştir. “**” ve “***” sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Eşbütünleşme test bulgularına göre, serilerde kesitler arası bağımlılık mevcut olduğu için bootstrap kritik değerleri dikkate alınmaktadır. Eşbütünleşme ilişkisinin mevcut olduğu üzerine kurulu sıfır hipotezi %5 anlamlılık seviyelerinde reddedilememektedir. Dolayısıyla, yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi sonucunda değişkenler arasında eşbütünleşik bir ilişki olduğu bulgusu elde edilmiştir. Ayrıca Tablo 7’te ülkeler bazında kırılma tarihleri sunulmaktadır. Kırılma tarihleri incelendiğinde, ülkelerin genelinde 1997 Asya Krizi, 2008 Küresel Finans Krizi ve Türkiye’de 2001 yılında gerçekleşen ekonomik kriz çevresinde gerçekleştiği görülmektedir.

Eşbütünleşme ilişkisinin mevcut olması, eşbütünleşme katsayılarının tespitine imkân tanımaktadır. Bunun için Eberhardt & Bond (2009) tarafından önerilen, yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği dikkate alan AMG yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Tablo 8’de eşbütünleşme katsayıları tahmin bulguları verilmektedir.

Tablo 8: Eşbütünleşme Katsayıları Tahmini (AMG)

	β_1			β_2		
	Katsayı	Std. Hata	p-değeri	Katsayı	Std. Hata	p-değeri
AMG	0.019544	0.0229723	0.395	0.005692	0.0058343	0.329
<i>Ülke Sonuçları</i>						
Brezilya	-0.005023***	0.0027017	0.063	-0.0003345	0.0013032	0.797
Çin	-0.0161367*	0.0046899	0.001	-0.0089114*	0.0027347	0.001
Hindistan	0.1531334*	0.0469789	0.001	0.0143618**	0.0063173	0.023
Endonezya	-0.0021371	0.0027686	0.440	0.0072361*	0.0012597	0.000

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

Meksika	0.0009722	0.0087304	0.911	0.035461*	0.0119646	0.003
Rusya	0.0262304	0.0231108	0.256	-0.0001731	0.0130847	0.989
Türkiye	-0.0202313**	0.0093606	0.031	-0.0077956	0.0059449	0.190
	β_3			B_4		
	Katsayı	Std. Hata	p-değeri	Katsayı	Std. Hata	p-değeri
AMG	-0.2064008	0.160768	0.199	0.663164	1.189585	0.577
Ülke Sonuçları						
Brezilya	-0.0585787*	0.0149019	0.000	0.1992794*	0.0362724	0.000
Çin	0.0051296	0.0064577	0.427	0.1634907*	0.0242663	0.000
Hindistan	0.0980678	0.0733376	0.181	0.1170834	0.1558788	0.453
Endonezya	-0.0254068**	0.0126713	0.045	0.0758549*	0.0290146	0.009
Meksika	-0.4658524	0.411658	0.258	-1.446797	1.610278	0.369
Rusya	0.0731285	0.0479851	0.128	7.511392*	2.042958	0.000
Türkiye	-1.071293*	0.2899624	0.000	-1.978155*	0.6717515	0.003

Not: “*”, “**” ve “***” işaretleri sırasıyla %1, %5 ve % 10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. β_1 ile LIS oranının katsayısı, β_2 ile LGDP katsayısı, β_3 ile LKDO katsayısı ve β_4 ile LKEN katsayısı ifade edilmektedir.

Tablo 8’da yer alan bulgularda, E-7 ülkelerinden oluşan panel sonuçlarının %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamsız olduğu elde edilmiştir. Ancak bireysel sonuçlar (her ülke için ayrı ayrı katsayıların anlamlılığı incelendiğinde) incelendiğinde birçok ülkede anlamlı sonuçların olduğu elde edilmektedir. Bu durum, analiz edilen ülke grubunun heterojen olma özelliğinden kaynaklanmaktadır. Diğer bir ifade ile analize dahil edilen ülkelerin iktisat politikaları, maliye politikaları, sağlık sistemleri, sosyal ve demografik özelliklerinde meydana gelen ayrışmalar, ülkeler arasında farklı sonuçların elde edilmesi sonucunu doğurabilmektedir. AMG tahminci sonuçları incelendiğinde;

İşsizlik değişkeninin; %1 düzeyinde Çin ve Hindistan’da, %5 düzeyinde Türkiye’de, %10 düzeyinde ise Brezilya’da istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Şahin (2018), Tafran vd. (2020) ve Aydın (2020)’nin yaptıkları çalışmalarda elde ettikleri işsizlik ve doğuşta yaşam beklentisi arasında anlamlı ilişkinin olduğu sonuçları bu çalışmanın bulguları ile paralellik arz etmektedir.

Kişi başına düşen gelir değişkeninde ise; %1 düzeyinde Çin, Endonezya ve Meksika’da, %5 düzeyinde Hindistan’da istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Fayissa ve Gutema (2005), Ecevit (2013), Ebenstein vd. (2015), Hassan vd. (2017), Şahin (2018), Bilir ve Gökdemir (2018), Özşahin (2019), Tafran vd. (2020), Tıraş ve Özbek (2020), Miladinov (2020) ve Aydın (2020)’nin çalışmalarında elde ettikleri gelir ile doğuşta yaşam beklentisi arasında anlamlı ilişkinin olduğu sonucu bu çalışmada elde edilen bulguları desteklemektedir.

Kaba doğum oranı değişkeni ise; %1 düzeyinde Brezilya ve Türkiye’de, %5 düzeyinde ise Endonezya’da istatistiki olarak anlamlıdır.

Son olarak kentleşme oranı incelendiğinde ise; %1 düzeyinde Brezilya, Çin, Endonezya, Rusya ve Türkiye’de istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Fayissa ve Gutema (2005), Ecevit (2013), Özşahin (2019) ve Tıraş ve Özbek (2020)’nin çalışmalarında elde edilen sonuçlarda bu çalışmada elde edilen bulguları destekler niteliktedir.

DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Toplumun sağlık statüsü ve refah düzeyinin en önemli göstergelerinden biri olan doğuşta yaşam beklentisi, ülkeler arasında sağlık düzeylerinin karşılaştırılmasında sıklıkla kullanılan önemli bir gösterge niteliğindedir. Yaşam beklentisindeki artışlar beşeri sermayeye önemli katkılar sağlarken aynı zamanda ekonomik büyüme ve gelişmeyi de hızlandırmaktadır. Doğuşta yaşam beklentisi günümüzde sağlık üretim fonksiyonunun bir çıktısı olarak kabul edilmekte ve insani gelişme endeksinin de önemli bir parçası durumundadır. Bu çalışmada E-7 ülkelerinde (Brezilya, Meksika, Hindistan, Çin, Endonezya, Türkiye ve Rusya) 1991-2019 dönemi verileri ile kişi başı GSYİH, işsizlik, kaba doğum oranı ve kentleşmenin doğuşta yaşam beklentisine olan etkileri dinamik panel ekonometrik tahminler yoluyla analiz edilmeye çalışılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek için Westerlund (2006) panel eş bütünleşme testi kullanılmıştır. Eşbütünleşme katsayılarının tahmini ise Eberhardt ve Bond (2009) tarafından önerilen AMG testi ile tahmin edilmiştir. Araştırma sonucunda, E-7 ülkelerinden oluşan panel sonuçlarının %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamsız olduğu elde edilmiştir. Ayrıca, ülke bazlı değerlendirmelerde E-7 ülkelerinde doğuşta yaşam beklentisine etki eden faktörlerin ülkelere göre değiştiği görülmüştür.

Ülke bazlı yapılan değerlendirmelerden elde edilen bulgulara göre; işsizlik değişkeninin; %1 düzeyinde Çin ve Hindistan'da, %5 düzeyinde Türkiye'de, %10 düzeyinde ise Brezilya'da istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kişi başına düşen gelir değişkeninin %1 düzeyinde Çin, Endonezya ve Meksika'da, %5 düzeyinde ise Hindistan'da istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Kaba doğum oranı değişkeninin %1 düzeyinde Brezilya ve Türkiye'de, %5 düzeyinde ise Endonezya'da istatistiki olarak anlamlıdır. Kentleşme oranının ise; %1 düzeyinde Brezilya, Çin, Endonezya, Rusya ve Türkiye'de istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmanın panel sonuçlarının istatistiki olarak anlamsız çıkması analiz edilen ülke grubunun heterojen olma özelliğinden kaynaklanmaktadır. Başka bir ifade ile söz konusu iktisat politikaları, maliye politikaları, sağlık sistemleri, sosyal ve demografik özelliklerinde meydana gelen ayrışmalar, ülkeler arasında farklı sonuçların elde edilmesi sonucunu doğurabilmektedir. Ülkelerin doğuşta yaşam beklentisini artırmaya çalışması beşeri sermayeye önemli katkılar sağlarken, toplumun sağlık kalitesini artırarak kalkınma ve gelişmeye önemli katkılar sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Adak, N. (2010). Sosyal Bir Problem Olarak İşsizlik ve Sonuçları. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 21(2): 15-116.
- Akın, A., & Ersoy, K. (2012). 2050'ye Doğru Nüfusbilim ve Yönetim: Sağlık Sistemine Bakış. *TÜSİAD, TÜSİAD-T/2012-11/533*
- Afşar, M. (2013). *İktisada Giriş II* (Ed: Berberoğlu, N. C. & Erdoğan L.). T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2801, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1759, (2. Baskı). Eskişehir.
- Aydın, B. (2020). İktisadi Göstergelerin Beklenen Yaşam Süresi Üzerindeki Etkileri: Panel Veri Analizi. *İstanbul İktisat Dergisi*, 70(1), 163-181.
- Baltagi, B. (2008). *Econometric Analysis of Panel Data*. John Wiley & Sons.
- Bayın, G. (2016). Doğuştan ve İleri Yaşta Beklenen Yaşam Sürelerine Etki Eden Faktörlerin Belirlenmesi. *Türkiye Aile Hekimliği Dergisi*, 20(3), 93-103.
- Bilir, Ö. B., & Gökdemir, T. (2018). Kalkınma Göstergeleri Çerçevesinde Yaşam Beklentisinin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(ICEESS'18), 163-167.
- 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.
- Dağdemir, Ö. (2009). Sağlık ve Ekonomik Büyüme: 1960-2005 Döneminde Gelişmekte Olan Ülkelerde Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Karşılıklı İlişkinin Analizi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64(2), 76-96.
- Ebenstein, A., Maoyong, F., Michael, G., Guojun, H., Peng, Y., & Maigeng, Z. (2015). Growth, Pollution, and Life Expectancy: China from 1991-2012. *American Economic Review*, 105(5): 226-311.
- Eberhardt, M., & Bond, S. (2009). Cross-Section Dependence in Nonstationary Panel Models: A Novel Estimator. *MPRA*, 17692, 1-26.
- Ecevit, E. (2013). Türk Cumhuriyetleri'nde Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri ve Ampirik Bir Analiz. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 21, 349-363.
- Erdoğan, S., & Bozkurt, H. (2008). Türkiye'de Yaşam Beklentisi-Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Modeli ile Bir Analiz. *The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, 3, 25-38.
- Fayissa, B., & Gutema, P. (2005). Estimating a Health Production Function for Sub Saharan Africa (SSA). *Applied Economics*, 37(2), 155-164.
- Güloğlu, B., & İspir, M. S. (2011). Doğal İşsizlik Oranı mı? İşsizlik Histerisi mi? Türkiye İçin Sektörel Panel Birim Kök Sınaması Analizi/Is Natural Rate of Unemployment or Hysteresis? Sector-Specific Panel Unit Root Test Analysis for Turkey. *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 205.
- Gürbüz, M., & Karabulut, M. (2008). SSCB'nin Dağılmasıyla Bağımsızlığına Kavuşan Ülkelerde Ortalama Yaşam Süresi ile Sosyo-Ekonomik Değişkenler Arasındaki İlişkiler. *Coğrafya Bilimler Dergisi*, 6(1), 69-83.

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

- Halıcıoğlu, F. (2011). Modelling Life Expectancy in Turkey. *Economic Modelling*, 28(5), 2075-2082.
- Hassan, F. A., Minato, N., Ishida, S., & Nor, N. M. (2017). Environment Determinants of Life Expectancy in Developing Countries: A Panel Data Analysis. *Global Journal of Health Science*, 9(5), 105-117.
- Kızıl, B. C., & Ceylan, R. (2018). Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği. *Journal of Yaşar University*, 13(50), 197-209.
- Lichtenberg, F. R. (2002). Sources of U.S. Longevity Increase, 1960-1997. *NBER*, 8755.
- Miladinov, G. (2020). Socioeconomic Development and Life Expectancy Relationship: Evidence From the EU Accession Candidate Countries. *Genus, Journal of Population Sciences*, 76, 2.
- Naimoğlu, M. (2021). Fourier Yaklaşımıyla Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Enerji Kayıplarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Almanya Örneği. *Journal of Economics and Research*, 2(1), 59-68.
- Nazlıoğlu, S., & Karul, C. (2017, July 7-8). *Panel Lm Unit Root Test With Gradual Structural Shifts*. 40th International Panel Data Conference, Thessaloniki Greece.
- Nazlıoğlu, Ş. (2010). *Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerindeki Etkileri: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özbek, S., & Türkmen, S. (2020). Finansallaşma, İşsizliği Artırıyor mu? E7 Ülkelerinden Yeni Kanıtlar. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(3), 2096-2115.
- Özşahin, G. (2019). Türkiye’de Yaşam Beklentisinin Belirleyicileri: ARDL Eşbütünleşme Analizi. *Toplumsal Değişim*, 1(2), 227-240.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *CESifo*, 1229; *IZA*, 1240.
- 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.
- Polat, M., & Naimoğlu, M. (2019). Faiz Oranlarının Firmaların Piyasa Değerine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Örneği. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(5), 115-121.
- Stewart, T. S., Cutler, M. D., & Rosen, B. A. (2009). Forecasting the Effects of Obesity and Smoking on U.S. Life Expectancy. *The New England Journal of Medicine*, 361(23), 2252-2260.
- Şahin, D. (2018). Doğumda Yaşam Beklentisinin Belirleyicilerinin Analizi: APEC Ülkeleri Örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 11(1), 1-7.

- Tafran, K., Tumin, M., & Osman, A. F. (2020). Poverty, Income and Unemployment as Determinants of Life Expectancy: Empirical Evidence From Panel Data of Thirteen Malaysian States. *Iran J Public Health*, 49(2), 294-303
- Tıraş, H. H., & Özbek, S. (2020). OECD Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicilerinin Ekonometrik Analizi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(3), 2893-2923.
- Türkmen, S., & Ağır, H. (2020). Enflasyon ile Finansal Gelişme İlişkisi: Yüksek ve Düşük Enflasyonlu Ülkeler Üzerine Ampirik Kanıtlar. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 577-592.
- World Bank. (2021, 5 Mayıs). *Databank, World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
- Westerlund, J. (2006). Testing for Panel Cointegration with Multiple Structural Breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68(1), 101-132.

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

EXTENDED ABSTRACT

Life expectancy at birth, which is an important indicator of the health and welfare level of a society, expresses the average number of years an individual born in a given year will live. Increases in life expectancy make significant contributions to human capital, while also accelerating economic growth and development. The aim of this study is to determine the factors affecting life expectancy at birth in E-7 countries (Brazil, Mexico, India, China, Indonesia, Turkey and Russia) in the period 1991-2019.

Although it is not known how many years the average life span of a person is, statistical data reveal that today the average is 80-85 years. It is understood that a human being, as a biological being, has a life span in this range, and that the rate of increase slows down as it approaches this limit in developed countries, while in underdeveloped and developing countries, the rate of increase is high until it approaches this limit. This shows that as the income and development levels of the countries increase, the life expectancy at birth also increases. Differences in average life expectancy between countries are due to many factors such as income and development, health expenditures, unemployment, inflation, diet and conditions, access to clean water, shelter, environmental conditions, access to health services, lifestyle and culture, and geographical conditions. The scope of the study is the E-7 (Brazil, China, India, Indonesia, Mexico, Russia, and Turkey), which contains approximately 47.0% of the world's total population (7.6 billion) and approximately 49.5% of the world's workable population as of 2019. The aim of this study is to determine the factors affecting life expectancy at birth with the data of the period of 1991-2019 in Turkey.

When the literature on the determination of the factors affecting the life expectancy at birth is examined, there are studies with health, social, demographic, economic and even political variables. In recent studies, it is seen that mostly economic and social variables are used.

Tıraş ve Özbek (2020) investigated determinants of factors affecting life expectancy at birth in 28 OECD countries using data from the period between the years 1980-2018. As a result of the analysis, it was found that urbanization and per capita income in the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) countries have a statistically significant effect on life expectancy at birth. In addition, the result of the panel was that the 1% increase in urbanization increased life expectancy at birth by about 0.27%, while the 1% increase in per capita income decreased life expectancy at birth by about 0.007%.

Miladinov (2020) investigated the effects of socioeconomic development on life expectancy at birth for Serbia, Macedonia, Bosnia and Herzegovina, Albania and Montenegro (5 EU candidate countries) using data from the period 1990-2017. As a result of estimates made using the full information maximum likelihood (FIML) model, high gross domestic product (GDP) per capita and low infant mortality rates in the five countries were found to be positively affecting the predicted life expectancy at birth.

While life expectancy at birth is used as a dependent variable in the study, urbanization rate, unemployment rate, rough birth rate and GDP per capita variables are the independent variables. Empirically using dynamic panel data methods, the study attempts to figure out the determinants of life expectancy at birth. In this study, new generation unit root tests that take into account cross-section dependence are used. The new generation panel unit root tests, which are made after the determination of cross-sectional dependence and homogeneity, are followed by the new generation panel cointegration tests. In this study, it was determined that there is a cross-

sectional dependence. The findings obtained as a result of the panel unit root test proposed by Nazlıoğlu and Karul (2017), which takes into account the structural breaks, allow the use of the panel cointegration test with multiple structural breaks proposed by Westerlund (2006). This test, which has a null hypothesis based on the existence of cointegration, estimates the cointegration relationship by considering the effect of breaks and reveals more reliable findings than cointegration tests that do not take into account structural breaks. On the other hand, it is claimed that this test gives statistically strong results in cases of multicollinearity and endogeneity problem among independent variables. The cointegration coefficients are estimated by the Augmented Mean Group (AMG) test proposed by Eberhardt and Bond (2009). The mentioned test can be used in cases where heterogeneity and cross-sectional dependence are valid.

According to the cointegration test findings, bootstrap critical values are taken into account since there is inter-section dependency in the series. The null hypothesis based on the existence of a cointegration relationship cannot be rejected at the 5% significance level. Therefore, as a result of the structural break cointegration test, it was found that there is a cointegrating relationship between the variables. When the breaking dates are examined, it is seen that it took place around the 1997 Asian Crisis, the 2008 Global Financial Crisis and the 2001 economic crisis in Turkey. According to the AMG findings, the panel results were found to be statistically insignificant at the 5% level. However, when the individual results are examined (when the significance of the coefficients for each country are examined separately), it is obtained that there are significant results in many countries. This is due to the heterogeneity of the analyzed country group. In other words, the divergences in the economic policies, fiscal policies, health systems, social and demographic characteristics of the countries included in the analysis may result in different results between countries.

When the AMG estimator results are examined:

Unemployment variable was concluded that this variable is statistically significant at the level of 1% in China and India, at the level of 5% in Turkey, and at the level of 10% in Brazil. Şahin (2018), Tafran et al. (2020) and Aydın's (2020) results obtained from their studies, indicating that there is a significant relationship between unemployment and life expectancy at birth, are in parallel with the findings of this study. The per capita income variable was statistically significant at the level of 1% in China, Indonesia and Mexico, and at the level of 5% in India. Fayissa and Gutema (2005), Ecevit (2013), Ebenstein et al. (2015), Hassan et al. (2017), Şahin (2018), Bilir and Gökdemir (2018), Özşahin (2019), Tafran et al. (2020), Tıraş and Özbek (2020), Miladinov (2020) and Aydın (2020)'s studies support the findings of this study indicating a significant relationship between income and life expectancy at birth. The crude birth rate variable is statistically significant at the level of 1% in Brazil and Turkey, and at the level of 5% in Indonesia. Finally, when the rate of urbanization is examined, it was concluded that this variable was statistically significant at the 1% level in Brazil, China, Indonesia, Russia and Turkey. The results obtained in the studies of Fayissa and Gutema (2005), Ecevit (2013), Özşahin (2019) and Tıraş and Özbek (2020) support the findings of this study.

The panel results of the study were statistically insignificant due to the heterogeneity of the analyzed country group. In other words, the divergences in the economic policies, fiscal policies, health systems, social and demographic characteristics in question may result in different results between countries. While the efforts of countries to increase life expectancy at birth will make significant contributions to human capital, it will make significant contributions to development by increasing the health quality of the society.



FINANCIAL PERFORMANCE OF BROKERAGE FIRMS EVALUATION WITH VIKOR METHOD

Ali KÖSE¹
Kübra AKILLI²

Abstract

Multi-Criteria Decision Making methods, developed to assist the decision makers in reaching a solution in the presence of decisions that have qualitative and quantitative criteria or objectives, are tools that enable the decision makers to make the best choice in the face of options that have more than one criterion and are put into practice at the same time. One of the most important activities of financial institutions in any financial system is intermediary activities. Brokerage firms are defined as joint stock companies that trade in capital market instruments for commercial purposes on their own behalf and account, or on behalf of someone else. The transparent presentation of the financial performances of brokerage firms, which have an important role in the development of the capital market, is of great importance for savers. Determining financial performances with the help of multiple financial ratios is also a multi-criteria decision-making problem. In this study, using the VIKOR method, which is one of the Multi-Criteria Decision-Making methods, the current ratio, liquidity ratio (acid ratio), cash ratio, tangible asset turnover, asset turnover, debt ratio, short-term debt/total debt, profitability of fixed assets, profitability of tangible assets and profitability of working capital are accepted as criteria, and annual financial performances of brokerage firms are evaluated and compared. As a result of the analyses, the brokerage firms in the top 5 in the financial performance ranking in 2016-2019 showed low performance in terms of debt ratio criteria, but high performance in terms of profitability of fixed assets, profitability of tangible assets and profitability of working capital. On the other hand, as for the last 5 brokerage firms, it was determined that firms performed high according to the debt ratio criterion and underperformed in terms of current ratio, liquidity ratio, cash ratio, profitability of fixed assets and profitability of working capital.

Article History:

Date submitted:
15 June 2021

Date accepted:
20 September 2021

Jel Codes:

C0, C40, C440

Keywords:

Brokerage Firms,
Financial
Performance, VIKOR
Method

Suggested Citation: Köse, A. & Akilli, K. (2021). Financial Performance of Brokerage Firms Evaluation with Vikor Method. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 168-192.

¹ Prof. Dr., Marmara University, School of Banking and Insurance, Department of Actuary, akose@marmara.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6114-1550.

² Res. Asst., Marmara University, School of Banking and Insurance, Department of Actuary, kubra.akilli@marmara.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-5474-3051.



ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Ali KÖSE¹
Kübra AKILLI²

Öz

Niteliksel ve niceliksel kriter veya amaçlara sahip olan kararların varlığı durumunda, karar vericinin çözüme ulaşmasında yardımcı olması amacıyla geliştirilen Çok Kriterli Karar Verme yöntemleri, birden fazla kritere sahip ve aynı anda uygulamaya konulan seçimler karşısında karar vericinin en iyi tercihi yapmasını sağlayan araçlardır. Finans sistemindeki finansal kurumların en önemli faaliyetlerinden biri aracılık faaliyetleridir. Aracı kurumlar, sermaye piyasası araçlarına aracılık amacıyla kendi nam ve hesabına, başkası nam ve hesabına veya kendi namına başkası hesabına ticari amaçla alım satım yapan anonim ortaklıklar olarak ifade edilmektedir. Sermaye piyasasının gelişmesinde önemli bir role sahip olan aracı kurumların finansal performanslarının şeffaf bir şekilde ortaya konulması tasarruf sahipleri açısından büyük önem arz etmektedir. Finansal performansların, birden çok finansal oran yardımıyla belirlenmesi de bir, çok kriterli karar verme problemidir. Bu çalışmada Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden biri olan VIKOR yöntemi kullanılarak, Türk Finans Sektöründe 2016-2019 yıllarında sermaye piyasalarında faaliyet gösteren aracı kurumların mali tablolarından elde edilen, finansal performansı ölçmede ilgili literatür ve konuyla ilgili uzman görüşlerinden yararlanılarak seçilen, cari oran, likidite oranı (asit oranı), nakit oranı, maddi duran varlık devir hızı, aktif devir hızı, borç oranı, kısa vadeli borç/toplam borç, duran varlıkların karlılığı, maddi duran varlık karlılığı ve çalışma sermayesi karlılığı oranları kriter olarak kabul edilerek, aracı kurumların yıllık finansal performansları değerlendirilerek karşılaştırılması amaçlanmıştır. Analiz sonucunda, 2016-2019 yıllarında finansal performans sıralamasında ilk 5'te yer alan aracı kurumların, borç oranı kriterine göre düşük, duran varlıkların karlılığı, maddi duran varlık karlılığı ve çalışma sermayesi karlılığı kriterleri bakımından yüksek performans sergilediği, son 5'te yer alan aracı kurumların ise borç oranı kriterine göre yüksek, cari oran, likidite oranı, nakit oranı, duran varlıkların karlılığı ve çalışma sermayesi karlılığı kriteri bakımından düşük performans sergilediği belirlenmiştir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:
15 Haziran 2021
Kabul Tarihi:
20 Eylül 2021

Jel Kodları:

R11, R23, J16, J12,
O13

Anahtar Kelimeler:

Aracı Kurumlar,
Finansal Performans,
VIKOR Yöntemi

Önerilen Alıntı: Köse, A., & Akıllı, K. (2021). Aracı Kurumların Finansal Performanslarının Vikor Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 168-192.

¹ Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Aktüerya Bölümü, akose@marmara.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6114-1550.

² Arş. Gör., Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Aktüerya Bölümü, kubra.akilli@marmara.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-5474-3051.

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

1. GİRİŞ

Modern dünyada bankalar, finansal kurumlar, özel firmalar vb. işletmeler, toplumsal hayatın yönlendirilmesinde merkezi bir öneme sahiptir. Dolayısıyla sermaye piyasasının gelişimi, para-kredi kuruluşlarının fon kullanmada daha sağlam temellere dayanma ihtiyacı ve işletmelerin büyüme eğilimi, belirli zamanlarda düzenli olarak finansal performansın değerlendirilmesini önemli hale getirmiştir. Finansal performans, işletmelerin piyasadaki kendi durumunu görebilmesi, rakipleriyle olan mücadelesindeki seviyesini kavrayabilmesi, kapasitesi kadar gelecek planları yapabilmesi için gerekli olan ve işletmenin karlılığını maksimize etmeyi amaç edinen bir gösterge olarak tanımlanabilir. Finansal performansın değerlendirilmesiyle olumsuz sonuçların elde edilmesi durumunda, performansın artırılması yönünde çalışmaların başlatılması gerekmektedir. Performansın artırılması için firma kendi kapasitesini bilmelidir ve performansını, rakipleriyle mücadele edebilecek düzeyde yükseltmelidir (Acar, 2003, 21 ve Esmer ve Bağcı, 2016, 18).

Finansal sistemin önemli bir parçası olarak faaliyet gösteren aracı kurumlar, sermaye piyasası kanunu ve bu kanun ekseninde oluşturulan tebliğlere ilişkin düzenlenen aracılık yetkisine sahip anonim ortaklıklardır. İMKB'nin kurulmasıyla faaliyete başlayan aracı kurumların sayısı 1986 yılında 19 iken, 1990'da 110'u, 2000 yılında ise 133'ü bulmuştur. 2001 yılında yaşanan finansal krizin ardından sayılarında azalma yaşanan aracı kurumların sayısı, 2008'de 104 ve 2014'te 97 olarak kayıtlara geçmiştir (Çelik, 2019:481). Son birkaç yıla bakıldığında ise aracı kurumların sayısı 2017 yılında 80, 2018 yılında 78, 2019 yılında 74, 2020 yılında 71 ve 2021 yılının ilk çeyreğinde 71 olarak belirlendiği görülmektedir (TSKB, 2021:6). Tablo 1'de 2016 ile 2020 yılları arasındaki aracı kurumlarda portföy büyüklüğü, yatırımcı sayısı, dönen varlık, toplam varlık ve öz sermayesi verilmektedir.

Tablo 1 incelendiğinde sektörün Porföy Büyüklüğünün, Yatırımcı Sayısının ve Özsermaye verilerinin artan bir trende sahip olduğu görülürken, sektörün Dönen Varlıklar ve Toplam Varlıklarında ise 2018 yılı haricinde genelde artış trendinin olduğu görülmektedir. Bu artan eğilimin, yatırımcıların Sermaye Piyasalarına ve dolayısıyla da borsaya ilişkin ilgilerinin her yıl itibariyle daha fazla oranda artmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Tablo 1: 2016-2020/09 Yıllarına İlişkin Aracı Kurumlara Ait Bilgiler

	2016	2017	2018	2019	2020/09
Portföy Büyüklüğü (myr. TL)	1.3	1.9	2.1	3.8	3.5
Yatırımcı Sayısı	2649	4085	4331	4930	5079
Dönen Varlık (Milyar TL)	20.1	21.9	20.4	25.1	32.2
Toplam Varlık (Milyar TL)	21.2	23.1	21.9	27.2	34.5
Özsermaye (Milyar TL)	4.3	4.7	6.2	7.6	10.1

Kaynak: Türkiye Sermaye Piyasaları Genel Görünümü, Şubat 2021

Aracı kurumlar, sermaye piyasası kurumu sıfatıyla, menkul kıymet ihraç eden ortaklıklarla, tasarruflarını borsada değerlendirmek isteyen yatırımcılar arasında bir bağlantı görevi görmektedir. Dolayısıyla sermaye piyasasının gelişiminde önemli bir rol oynayan aracı kurumların, mali yeterliliğinin korunması, mali yapılarının güçlü olması, faaliyetleri esnasında meydana gelebilecek çıkar çatışması ve dolandırıcılık risklerinin önlenmesi, piyasalarda istikrarın oluşturulabilmesi için önemli ve gerekli bir koşuldur. Finansal sistemdeki bahsedilen bu durum ve aracı kurumların sektör içindeki mevcut konumlarının, kaynaklarının verimli bir şekilde kullanılıp kullanılmadığının ve hizmetlerinin etkin bir şekilde gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğinin saptanması nedeniyle, aracı kurumların finansal performanslarının şeffaf bir şekilde belirlenmesi, özellikle tasarruf sahipleri için önem arz etmektedir (Günay ve Kaya, 2017: 142-143).

Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri, birtakım araçların karar verme işlemleri için gerekli bulunması sebebiyle, bu işlemlere yardımcı olması amaçlanarak 1960'lı yıllarda geliştirilmeye başlanan yöntemlerdir. Bu yöntemler, karar verme sürecinin desteklenmesinde, birbirleriyle uyumlanmayan kriterlere göre farklı özelliklere sahip alternatifler arasından en uygun seçimin yapılmasında ve bu alternatiflerin belirlenen amaç doğrultusunda performanslarına göre sıralanmasında kullanılmaktadır (Yükçü ve Kaplanoğlu, 2015, 589). Dünyada ve ülkemizde finansal performansların değerlendirilmesi amacıyla hazırlanmış birçok çalışmada bu yöntemler yer almaktadır. ÇKKV yöntemlerinden biri olan VIKOR yöntemi, karmaşık sistemlerin çok kriterli optimizasyonu için geliştirilmiştir. Yöntem, çelişen kriterlerin varlığında bir dizi alternatif arasından sıralama ve seçim yapmaya odaklanırken ideal çözüme yakınlık özel ölçüsüne dayalı çok kriterli sıralama indeksini sunmaktadır (Opricovic ve Tzeng, 2004, 447). Yöntem diğer ÇKKV yöntemlerinden farklı olarak, avantaj oranı olan bir uzlaşma çözümü önerir (Tzeng vd., 2005, 1378). Kolay anlaşılabilir ve uygulanabilir olmasının yanı sıra, gerçekçi çözümler vermesi, yöntemin tercih edilmesinde etkili olmaktadır (Dinçer ve Görener, 2011, 110).

Bu çalışmada VIKOR yönteminden yararlanılarak, çeşitli finansal göstergelerin kriter olarak belirlenmesi ile, Türk finans sektöründe 2016-2019 yılları arasında faaliyet gösteren aracı kurumların, finansal performanslarının değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada, ülkemizde aracı kurumların performans değerlendirilmesi ile ilgili yapılan çalışmalarda daha önce kullanılmayan VIKOR yönteminin ve farklı finansal oranların kullanılması sayesinde literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Ayrıca çalışma yardımıyla, aracı kurumların birden çok finansal oranı göz önüne alınarak finansal başarıları ölçülebilecek ve diğer aracı kurumlarla finansal performanslarının karşılaştırılması fırsatı elde edilecektir. Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde aracı kurum ve yapıları ile ilgili kısaca bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde finansal performansların değerlendirilmesi ile ilgili yapılan çalışmalara değinilmiştir. Dördüncü bölümde analizde kullanılan veri seti ve finansal oranlar ile ilgili bilgilendirme yapıлып, VIKOR yöntemi kısaca aktarılmış ve analiz sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Son kısım olan sonuç bölümünde ise elde edilen sonuçlar değerlendirilerek gelecek çalışmalar için öneride bulunulmuştur.

2. ARACI KURUMLAR VE YAPILARI

Finansal kurumlar, finansal piyasalarda önemli rol oynamaktadırlar. Finans sisteminde ise finansal kurumların en önemli faaliyetlerinden biri aracılık faaliyetleridir. Aracılık, tarafların bir araya getirilerek mevcut işin çözümüne ilişkin yardım sağlanması olarak tanımlanmaktadır. Aracı

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

ise, aracılık görevini ifa eden, anlaşma sağlayan, uzlaştıran veya tüketici ile üretici arasındaki alım satım hususunda bağlantıyı sağlayan kimse anlamına gelmektedir (Yeşildağ, 2013: 36).

Sermaye piyasası, fon arz eden ve talep edenlerin arz ve taleplerinin karşılaştığı bunlarla birlikte bu fon arz ve taleplerine aracılık edenlerin karşılaştığı piyasalar olarak ifade edilmektedir. Orta ve uzun vadeli fonlar, bu piyasalarda ellerinde menkul kıymet bulunanlar tarafından, bunları talep edenlere aktarılmaktadır (Çukacı ve Çenberlitaş, 2017:179).

Sermaye piyasasında aracılık, sermaye piyasası araçlarının yetkili kuruluşlar tarafından kendi ve başkası nam ve hesabına, kendi namına başkası hesabına ticari amaçla alım satımı şeklinde tanımlanmaktadır. Sermaye piyasasındaki aracılık faaliyetleri, halka arza aracılık, alım satıma aracılık ve türev araçlarının alım satımının yapılmasına aracılıktan oluşmaktadır. Halka arza aracılık ve alım satıma aracılık faaliyetleri ise Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) yetki belgesi almış kurumlarca yapılabilmektedir (Seri:V, No:46, md. 3).

Aracı kurumlar, “Sermaye piyasası araçlarına aracılık amacıyla, kendi nam ve hesabına, başkası nam ve hesabına veya kendi namına başkası hesabına alım satımı yapan anonim ortaklar” şeklinde ifade edilmektedir. Aracı kurumlar;

- Sermaye piyasası araçlarıyla ilgili emirlerin alınması ve iletilmesi,
- Sermaye piyasası araçlarıyla ilgili emirlerin müşteri adına ve hesabına veya kendi adına ve müşteri hesabına gerçekleştirilmesi,
- Sermaye piyasası araçlarının kendi hesabından alım ve satımı,
- Sermaye piyasası araçlarının halka arzında yüklenimde bulunularak satışa aracılık edilmesi,
- Sermaye piyasası araçlarının halka arzında yüklenimde bulunmaksızın satışa aracılık edilmesi faaliyetlerinde bulunmakta olan yatırım kuruluşları olarak ifade edilmektedir (Sektör Araştırma Raporu, 2020: 10).

Türkiye’de aracı kurumlar, sadece sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunabilen ve Sermaye Piyasası Kanunu ve bu kanuna dayanarak çıkarılan tebliğler tarafından düzenlenen sermaye piyasası kurumlarıdır. Bir aracı kurumun faaliyette bulunabilmesi için SPK’dan faaliyet izin ve belgesinin alınması ve borsada işlem yapabilmesi için de Borsa Üyelik Belgesinin alınması zorunludur (Günay ve Kaya,2017:142).

Aracı kurumlar, Kurul’dan yetki belgesi almak suretiyle aracılık faaliyetleri kapsamında aşağıda verilen her bir faaliyeti yapabilmektedirler (Seri:V, No:46, md. 4):

- Sermaye piyasası araçlarının ihracına veya halka arz yoluyla satışına,
- Daha önce ihraç edilmiş olan sermaye piyasası araçlarının alım satımına,
- Ekonomik ve finansal göstergelere, sermaye piyasası araçlarına, mala, kıymetli madenlere ve dövizde dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri dahil türev araçların dayandığı kategoriler itibarıyla ayrı ayrı veya bütün olarak türev araçların alım satımına aracılık edebilirler.

Aracı kurumlar ayrıca,

- Sermaye piyasası araçlarının geri alım veya satım taahhüdüyle alım satımı (repo),
- Yatırım danışmanlığı,
- Portföy yöneticiliği,

faaliyetlerini, her bir faaliyet için bu Tebliğ'deki genel şartlar ve ilgili tebliğlerde belirlenen esaslar çerçevesinde Kurul'dan yetki belgesi almak suretiyle yapabilmektedir.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde yer alan finansal performansların değerlendirilmesinde ÇKKV yöntemlerinin kullanıldığı bazı çalışmalar, aşağıda özetlenmeye çalışılmıştır:

Feng ve Wang (2000), Tayvan'daki havayolu şirketlerinin 1992 yılına ait verilerinden kullanarak, finansal performanslarını TOPSIS yöntemi yardımıyla değerlendirerek karşılaştırmışlardır.

Wang (2009), Tayvan'daki konteyner hatlarının finansal performanslarını, finansal yapı, ödeme gücü, devir ve karlılık oranları kriterlerini kullanarak Gri İlişki Analizini Bulanık Çok Kriterli Karar Verme ile birleştirerek değerlendirmiştir.

Dumanoğlu (2010), İMKB'de işlem gören ve Türkiye'de çimento sanayinde faaliyet gösteren 15 işletmenin 2004-2009 yıllarındaki verileri yardımıyla TOPSIS yöntemini kullanarak, bu şirketlerin her bir yıl için finansal performans değerlerine göre sıralamalarını elde etmiştir. Çalışmada finansal performansın göstergeleri olarak, cari oran, likidite oranı, kaldıraç oranı, aktif devir hızı, net kar/ öz kaynaklar oranı, nakit oranı, net kar/ net satışlar oranı ile net kar/ toplam aktifler oranları ele alınmıştır.

Bülbül ve Köse (2011), İMKB'de işlem gören ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektörlerinde yer alan 19 işletmenin 2005-2008 yıllarındaki finansal performanslarının değerlendirilmesinde TOPSIS ve ELECTRE yöntemlerini kullanmışlardır. Çalışmada finansal performansın göstergeleri olarak cari oran, toplam borç/toplam aktifler, net satışlar/toplam aktifler, likidite oranı, net kar/net satışlar, net kar/öz kaynak, nakit oranı ve net kar/ toplam aktifler oranları alınmıştır.

Akyüz vd. (2011), seramik sektöründe faaliyet gösteren ve İMKB'de işlem gören bir anonim şirketin 1999-2008 yıllarındaki finansal performansının değerlendirilmesinde TOPSIS yöntemini kullanmışlardır.

Dinçer ve Görener (2011), bankaları özel, kamu ve yabancı sermayeli bankalar olarak gruplandırarak bu grupların finansal performanslarını AHP temelli VIKOR yöntemi ile değerlendirmişlerdir.

Ömürbek ve Kınay (2013), 2012 yılında Frankfurt Menkul Kıymetler Borsası'nda faaliyet gösteren havayolu taşımacılığı şirketi ile Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren bir havayolu taşımacılığı şirketinin finansal performanslarının karşılaştırılmasında TOPSIS yönteminden yararlanmışlardır. Çalışmada, faaliyet karlılığı, net karlılık, cari oran, finansal kaldıraç, likidite oranı, nakit oranı, özkaynak karlılığı ve yolcu doluluk oranları finansal performansın göstergeleri olarak ele alınmıştır.

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Rezaie vd. (2014) tarafından hazırlanan çalışmada, Tahran Borsası'ndaki 27 İranlı çimento firmasının 2008 ve 2009 yılları arasındaki finansal performanslarını değerlendirmede kriter olarak cari oran, hızlı oran, nakit oranı, borç oranı, özsermaye toplam varlık oranı, özsermaye sabit varlıkları, sabit varlıklardan uzun vadeli borçlanma, net kar aralığı, özkaynak karlılığı, satış artışı, faaliyet karı artışı, hissedarların özsermaye büyümesi ve varlık büyümesini almışlardır. Bu kriterler Bulanık AHP yöntemi ile ağırlıklandırıldıktan sonra firmaların finansal performans değerlendirmelerinde VIKOR yöntemi kullanılmıştır.

Kandemir ve Karataş (2016) çalışmalarında, Borsa İstanbul'da işlem gören 12 mevduat bankasının 2004-2014 yıllarındaki finansal performanslarını Gri İlişkisel Analiz, TOPSIS ve VIKOR yöntemleri yardımıyla değerlendirmişlerdir.

Ercan ve Önder (2016), Borsa İstanbul kapsamında yer alan 5 sigorta şirketinin 2010-2015 yıllarındaki finansal performanslarını cari oran, varlık büyüme oranı, varlık getirisi ve özkaynak karlılığı kriterlerini kullanarak VIKOR yöntemi ile değerlendirmişlerdir.

Yanık ve Eren (2017), çalışmalarında BİST kapsamında yer alan, faaliyetlerini otomotiv imalat sektöründe gösteren 11 işletmenin 2011-2015 yıllarındaki verilerini kullanarak finansal performanslarını ELECTRE, TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile değerlendirmişlerdir. Çalışmada kriter olarak cari oran, likidite oranı, toplam borç/toplam pasif oranı, maddi duran varlık/özkaynak oranı, net satış/toplam aktif oranı, net satış/duran varlık oranı, dönem net karı/net satış oranı, dönem net karı/ özkaynak oranı ve dönem net karı/ toplam aktif oranları alınmış ve bu kriterlerin ağırlıklarına AHP yöntemi ile ulaşılmıştır.

Göktolga ve Karakış (2018) çalışmalarında sigortacılık sektöründe mevcut olan bireysel emeklilik şirketlerinin 2014-2016 yılları arasındaki finansal performanslarını VIKOR yöntemi ile değerlendirmişlerdir. Kriter olarak cari oran, özkaynak karlılık oranı, toplam aktifler karlılık oranı, kaldıraç oranı, teknik net kar oranı, net karlılık prim oranı, hasar prim oranı ve yatırım gelir oranları alınmış ve bu kriterler Bulanık AHP yöntemi ile ağırlıklandırılmıştır.

Şahin ve Sarı (2019) çalışmalarında Borsa İstanbul'da işlem görmekte olan imalat işletmelerinin 2013-2016 yılları arasındaki finansal performansları, cari oran, satış karlılığı, özsermaye karlılığı, nakit oranı, aktif devir hızı ve hisse senedi getirisi kriterlerini kullanarak VIKOR ve TOPSIS yöntemleri ile değerlendirmiş ve işletmelerin finansal performansları ile borsa performansları arasında bir ilişki olup olmadığı araştırmışlardır.

Tufan ve Kılıç (2019) lojistik hizmet sağlayan ve Borsa İstanbul kapsamında yer alan işletmelerin finansal performanslarını, 2014-2018 yılları arasındaki verileri yardımıyla TOPSIS ve VIKOR yöntemi ile değerlendirmişlerdir. Çalışmada kriter olarak cari oran, nakit oranı, alacak devir hızı, stok devir hızı, aktif devir hızı, finansal kaldıraç oranı, aktif karlılık oranı ve özsermaye karlılık oranı alınmıştır.

Abdel Basset vd. (2020), Mısır'daki 10 adet çelik şirketinin finansal performanslarını, AHP temelli TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile karşılaştırmalı olarak değerlendirmişlerdir.

Siew vd. (2021), Malezya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin 2016 yılına ait finansal performanslarını, cari oran, borç oranı, borç/özsermaye oranı, hisse başına kazanç, varlık getirisi ve özkaynak getirisi kriterlerini Entropi yöntemi ile ağırlıklandırarak VIKOR yöntemi ile değerlendirmişlerdir.

Yukarıda özetlenen çalışmalardan görüleceği üzere, çeşitli sektörlerde ve konularda performans değerlendirilmesi ÇKKV yöntemleri ile yapılmıştır. Aracı kurumların finansal

performansının değerlendirilmesine ilişkin ülkemizde yapılmış çalışmaları ise aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

Okay ve Köse (2015), Türkiye’de faaliyet gösteren 5 aracı kurumun 2011-2014 yıllarındaki finansal performanslarını TOPSIS yöntemiyle değerlendirmişlerdir. Çalışmada cari oran, likidite oranı, nakit oranı, aktif devir hızı, cari varlık devir hızı, borç oranı, kısa vadeli borç/toplam borç oranı, varlıklar üzerindeki getiri oranı, dönen varlık getirisi oranı ve sermaye getirisi oranı finansal performans değerlendirme kriterleri olarak alınmıştır.

Bayram (2016), 2009-2013 dönemlerindeki banka kökenli aracı kurumlar ile diğer aracı kurumların verimlilik açısından aralarında fark olup olmadığını incelemek amacıyla hazırladığı çalışmada, kriter olarak cari oran, özkaynak oranı, toplam yabancı kaynaklar/özkaynaklar, finansal kaldıraç oranı, uzun vadeli yabancı kaynaklar/pasif toplamı, duran varlıklar/özkaynaklar, duran varlıklar/(uzun vadeli kaynaklar+özkaynaklar), kısa vadeli yabancı kaynaklar/pasif toplamı, maddi duran varlıklar/uzun vadeli yabancı kaynaklar ve aktif devir oranlarını alarak Veri Zarflama Analizini kullanmıştır.

Günay ve Kaya (2017), çalışmalarında 2014 ve 2015 yılları itibarıyla işlem gören aracı kurumların finansal performanslarının değerlendirilmesinde, cari oran, likidite oranı, nakit oranı, aktif devir hızı, dönen varlık devir hızı, alacak devir hızı, borç oranı, aktif karlılığı, net kar marjı ve öz sermaye kar marjı finansal oranlarını kriter olarak almışlar ve ELECTRE, ORESTE ve TOPSIS yöntemleri kullanmışlardır.

Tezergil (2018) çalışmasında 2013-2016 dönemine ilişkin aracı kurumlara ait şirketlerin finansal performanslarını cari oran, yabancı kaynak oranı, nakit oranı, özkaynak oranı ve net kar oranlarını kullanarak TOPSIS yöntemi ile değerlendirmiştir.

Çelik (2019) tarafından hazırlanan çalışmada, Türkiye’de 2008 Global Finans Krizi sonrasında 2008-2017 yılları arasında faaliyet gösteren aracı kurumların Veri Zarflama Analizi kullanılarak etkinliği araştırılmış ve Tobit modeliyle etkinlik düzeyinin belirlenmesindeki faktörler tespit edilmiştir. Çalışmada aracı kurumların faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için yaptıkları harcamalar girdi olarak belirlenirken, harcamalar sonunda elde ettikleri gelirler de çıktı olarak kabul edilmiş, yönetim, iş gücü, pazarlama, satış giderleri ile ticari borçlar da çıktı olarak belirlenmiştir.

Literatür çalışmasının ardından, finansal performansların değerlendirilmesinde ÇKKV yöntemlerinin yaygın olarak kullanıldığı ve işlerlik kazandığı anlaşılmaktadır. Ayrıca çeşitli sektörlerde ait finansal performansın değerlendirilmesinde çoğunlukla tek ÇKKV yönteminin tercih edildiği tespit edilmektedir. VIKOR yönteminin çeşitli sektörlerde finansal performansın değerlendirilmesinde sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Bu yöntemin kullanılma sıklığı, yöntemin çalışmaya uygunluğu, kolay anlaşılabilir olması ve en önemlisi daha önce Türk finans sektöründe faaliyet gösteren aracı kurumların performans değerlendirilmesinde kullanılmadığı göz önünde bulundurularak çalışmada bu yöntemin kullanılması tercih edilmiştir.

4. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

4.1. VERİ SETİ VE ANALİZDE KULLANILAN ORANLAR

Bu çalışmada Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden biri olan VIKOR yöntemi kullanılarak, Türk Finans Sektöründe 2016-2019 yıllarında sermaye piyasalarında faaliyet

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

gösteren aracı kurumların mali tablolarından elde edilen 10 adet finansal oran kriter olarak kabul edilerek, aracı kurumların yıllık finansal performansları değerlendirilmiştir.

Türkiye Sermaye Piyasası Birliği'nin internet sitesinden elde edilen veriler doğrultusunda 2016'da 71, 2017'de 65, 2018'de 63 ve 2019'da 65 aracı kurum bulunmaktadır. Çalışmanın veri setini ise 2016 ile 2019 yılları arasında faaliyet gösteren 57 aracı kurumun finansal tablo ve faaliyet raporlarından elde edilen, finansal performansların ölçülmesi ile ilgili hazırlanan literatür çalışmasından ve konuyla ilgili uzman görüşlerinden yararlanılarak seçilen finansal oranlara ilişkin veriler oluşturmaktadır. Finansal performans analizinde kullanılan oranlar Likidite, Faaliyet, Finansal Yapı ve Karlılık Oranları başlıkları altında toplanmaktadır. Dolayısıyla bu oranlar çalışmada kriterler olarak belirlenmiştir. Her bir yıla ait 57 aracı kurumun finansal performans sıralaması yapılabilmesi için kriterlerin ağırlıkları konuya hakim, tecrübe sahibi ve sektörün içinden gelen uzman görüşlerinden yararlanılarak elde edilmiş ve VIKOR yöntemi ile aracı kurumların her bir yıla ait sıralaması belirlenmiştir.

Çalışmadaki aracı kurumların finansal performansının değerlendirilmesinde önem arz eden oranlar, ağırlıkları, formülleri ve bu oranların kullanım amaçları Tablo 2'de özetlenerek verilmiştir.

Tablo 2: Türkiye Sermaye Piyasası Birliği'ndeki Aracı Kurumları Finansal Performanslarının Değerlendirilmesinde Kullanılan Kriterler ve Ağırlıkları

Kriterler	Kod	Alt Kriterler	Ağırlıklar	Formül	Kullanış Amacı ¹
Likidite Oranı	L1	Cari Oran	0.09	Dönen Varlık/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	Genellikle işletmenin kısa süreli borçları ile dönen varlıkları arasındaki ilişkiyi incelemektedir.
	L2	Likidite Oranı (Asit Oranı)	0.12	(Dönen Varlık-Stoklar)/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar (Dönen Varlık-Stoklar+Alacaklar)/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	
	L3	Nakit Oranı	0.11		
Faaliyet Oranı	F1	Maddi Duran Varlık Devir Hızı	0.07	Net Satışlar/Net Maddi Duran Varlıklar	Şirket varlıklarının ne ölçüde etkin kullanıldığını tespit edilmesinde kullanılmaktadır.
	F2	Aktif Devir Hızı	0.08	Net Satışlar/Aktif Toplamı	
Finansal Yapı Oranı	Y1	Borç Oranı	0.09	Toplam Borç/Toplam Özkaynak	İşletmenin uzun vadeli yükümlülüklerini yerine getirebilme yeterliliğini incelemektedir.
	Y2	Kısa Vadeli Borç/Toplam Borç Oranı	0.08	Kısa Vadeli Borç/Toplam Borç Oranı	

¹ Türkiye Sermaye Piyasası Birliği'ndeki aracı kurumları finansal performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan kriterlerin kullanım amaçlarına ilişkin bilgiler, Karadeniz vd. (2014)'den yararlanılarak oluşturulmuştur.

Karlılık Oranı	K1	Duran Varlıkların Karlılığı	0.14	Dönem Net Kar/Toplam Duran Varlıklar	İşletmenin sahip olduğu özsermaye, yabancı kaynak ve varlıklarını verimli kullanılıp kullanılmadığının ve bir bütün olarak işletmenin gerçekleştirmiş olduğu faaliyetler sonrasında karlı çıkıp çıkmadığını araştırmaktadır.
	K2	Maddi Duran Varlık Karlılığı	0.12	Dönem Net Kar/Maddi Duran Varlık Toplamı	
	K3	Çalışma Sermayesi Karlılığı	0.10	Dönem Net Kar/Dönen Varlıklar Toplamı	

4.2. VIKOR YÖNTEMİ

Çoğunluk için maksimum grup faydası, rakip için ise en az bireysel pişmanlık sağlayan VIKOR yöntemi, alternatifler arasından sıralama veya seçim yapmayı merkeze alır ve karar vericinin nihai bir karara varmasına yardımcı olabilecek, çelişkili kriterler için uzlaşma çözümleri belirler. Burada, uzlaşma çözümü, ideale en yakın ve ortak kabul tarafından kurulan bir anlaşma anlamına gelen uygun bir çözümdür. VIKOR uzlaşma sıralama listesini ve uzlaşma çözümünü, ideal çözümün belli bir ölçüsüne dayanarak çok kriterli sıralama indeksi ile belirler. Bu indeks, tüm kriterleri bir araya getiren, kriterlerin göreceli önemini ve toplumsal ya da bireysel memnuniyet arasındaki bir dengedir (Liu vd., 2013: 6327-6328).

Yöntemin bazı önemli özellikleri Opricovic ve Tzeng (2007) tarafından şu şekilde ifade edilmiştir:

- VIKOR ile karar vericilerin fikir ayrılıkları fikir birliği ile çözülebilir olmalıdır.
- Karar verici ideale en yakın çözümü kabul etmeye istekli olmalıdır.
- Her bir kriter fonksiyonu ile karar vericinin yararı arasında doğrusal bir ilişki vardır.
- Kriterler çelişkilidir ve ölçülemez.
- Alternatifler tüm kriterlere göre değerlendirilir.
- Karar vericinin tercihleri ağırlıklarla belirlenir.
- VIKOR'da başlangıç, karar vericinin interaktif katılımı olmadan yapılabilir, ancak nihai çözümü onaylamaktan karar verici sorumludur.
- Uzlaşmacı çözüm bir veya daha fazla avantaj oranına sahiptir.

Karar matrisinde satırlar alternatifleri, sütunlar ise kriterleri temsil ettiği varsayılırsa VIKOR yönteminin çözüm aşamaları aşağıdaki şekilde devam eder (Opricovic ve Tzeng, 2004: 447-448; Büyüközkan ve Ruan, 2008: 466-467; Tong vd., 2007: 1051-1052):

1. Aşama: f_i^* ve f_i^- değerlerinin belirlenmesi

Bütün kriterler için en iyi sıralama f_i^* ve en kötü sıralama f_i^- belirlenir. Örneğin; i. kriter bir faydayı belirtiyorsa;

$$f_i^* = \max_j f_{ij} \quad (1)$$

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

$$f_i^- = \min_j f_{ij} \quad (2)$$

doğal olarak (f_1^* , f_2^* , ..., f_n^*) puanına sahip bir aday ideal olurken, (f_1^- , f_2^- , ..., f_n^-) puanına sahip bir aday da anti ideal olur. Böyle bir adayın mevcut olmadığı varsayılır. Aksi halde, karar önemsiz olabilir.

2.Aşama: Normalleştirilmiş karar matrisinin belirlenmesi

Normalleştirilmiş karar matrisi $F = [f_{ij}]_{m,n}$ ile ifade edilir:

Burada x_{ij} 'ler karar matrisinin elemanları olmak üzere normalleştirilmiş karar matrisinin elemanları aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$f_{ij} = \frac{f_j^* - x_{ij}}{f_j^* - f_j^-} \quad (3)$$

3.Aşama: Fayda ve pişmanlık ölçüsünün hesaplanması

Sırasıyla, fayda ölçüsü ve pişmanlık ölçüsü her bir alternatif için (4) ve (5) numaralı eşitlikteki gibi hesaplanır:

$$S_j = \sum_{i=1}^n w_i \cdot \frac{(f_i^* - x_{ij})}{(f_i^* - f_i^-)} \quad (4)$$

$$R_j = \max_i \left[w_i \cdot \frac{(f_i^* - x_{ij})}{(f_i^* - f_i^-)} \right] \quad (5)$$

Burada w_i 'ler ($\sum_{i=1}^n w_i = 1$, $w_i \in [0,1]$, $i = 1,2, \dots, n$) karar verici tarafından kriterlere atanan nisbi ağırlıkları ifade etmektedir. S_j ve R_j 'nin daha küçük değerleri A_i alternatifleri için sırasıyla daha iyi ortalama ve daha kötü grup puanına karşılık gelir.

4.Aşama: $j=1,2, \dots, J$ olmak üzere VIKOR indeksi Q_j değerlerinin hesaplanması

$$Q_j = v \cdot \frac{(S_j - S^*)}{(S^- - S^*)} + (1 - v) \cdot \frac{(R_j - R^*)}{(R^- - R^*)} \quad (6)$$

(6) numaralı eşitlikte v kriterlerin çoğunlukları ya da maksimum grup faydası olarak ağırlıklandırılır.

$$S^* = \min_j S_j \quad S^- = \max_j S_j \quad (7)$$

$$R^* = \min_j R_j \quad R^- = \max_j R_j \quad (8)$$

5.Aşama: Alternatiflerin S , R ve Q değerlerinin sıralanması

Her bir S , R ve Q değerleri küçükten büyüğe doğru sıralandıktan sonra sonuçlar üç sıralama listesinden oluşur.

6.Aşama: Uzlaşma çözümünün belirlenmesi

Aşağıdaki iki koşulun yerine getirilmesi durumunda, Q (minimum) ölçüsü tarafından en iyi olarak sıralanan alternatif (a'), uzlaşma çözümü olarak ifade edilir.

1- Kabul edilebilen avantaj

$$Q(a'') - Q(a') \geq DQ$$

Burada a'' , Q tarafından ikinci pozisyon ile sıralanan alternatif ve J alternatif sayısı olmak üzere $DQ = 1/(J-1)$ 'dir.

2- Karar vermede kabul edilebilen istikrar

a' alternatifi, S ve/veya R tarafından en iyi şekilde sıralanmış olmalıdır. Bu uzlaşma çözümü, $v > 0,5$ iken “çoğunluk kuralına göre onaylanan” veya $v \sim 0,5$ iken “fikir birliği” ve $v < 0,5$ iken “ret” olan karar verme sürecinde karardır. Burada v , ‘kriterin çoğunluğu’ (veya maksimum grup faydası) şeklinde ifade edilen karar verme stratejilerinin ağırlığıdır.

Eğer bu koşullardan biri yerine getirilmezse, aşağıdaki maddelerden oluşan bir dizi uzlaşma çözümü önerilebilir:

- Sadece 2. koşul sağlanmıyorsa, alternatif a' ve a''
- Sadece 1. koşul sağlanmıyorsa, alternatif $a', a'', \dots, a^{(m)}$ ve $a^{(m)}$ maksimum m için (bu alternatiflerin pozisyonlara yakınlık şeklidir) $Q(a^{(m)}) - Q(a') < DQ$ olarak belirlenir.

Elde edilen Q değerlerine bağlı olarak en iyi alternatif, en düşük Q değeri ile belirlenmektedir.

4.3. ANALİZ VE BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Çalışmada Türkiye Sermaye Piyasası Birliği'nin internet sitesinden (<https://www.tspb.org.tr/tr/veriler/>) alınan veriler doğrultusunda, sermaye piyasalarında 2016-2019 yılları arasında faaliyet bulunan aracı kurumların seçili finansal oranlar yardımıyla, Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden VIKOR yöntemi ile finansal performansı analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına R programındaki “MCDM” paketi kullanılarak ulaşılmıştır. Çalışmada kullanılan kriterlerin ağırlıkları uzman görüşlerinden faydalanılarak elde edilmiş ve analizler gerçekleştirilmiştir.

Analizin ilk aşaması olan karar matrisinin elde edilmesinin ardından tüm kriter fonksiyonlarının en iyi f_i^* ve en kötü f_i^- değerleri elde edilmiştir. Daha sonra 57 aracı kuruma ait Tablo 3'te yer alan S_i değerleri ve R_i değerleri, $v=0,5$ için Tablo 4'te yer alan Q_i değerleri hesaplanmıştır.

Tablo 3: Aracı Kurumların 2016-2019 yıllarına ait S ve R skorları

Aracı Kurumlar	2016		2017		2018		2019	
	S	R	S	R	S	R	S	R
A1 CAPITAL	0.8568	0.1199	0.8630	0.1200	0.7769	0.1199	0.7923	0.1199
ACAR	0.8208	0.1323	0.7859	0.1200	0.7614	0.1253	0.7840	0.1199
AHLATCI	0.6648	0.1199	0.8020	0.1200	0.6757	0.1189	0.6758	0.1187
AK	0.8444	0.1200	0.8768	0.1200	0.7505	0.1198	0.7300	0.1198
ALAN	0.8600	0.1267	0.8331	0.1249	0.7977	0.1192	0.7935	0.1197
ALB	0.7924	0.1199	0.8191	0.1200	0.7470	0.1193	0.7358	0.1190
ALNUS	0.8496	0.1228	0.8477	0.1206	0.7777	0.1197	0.7798	0.1198
ALTERNATİF	0.8946	0.1328	0.8795	0.1200	0.8081	0.1191	0.7567	0.1196
ANADOLU	0.8792	0.1200	0.8291	0.1199	0.6831	0.1198	0.6195	0.1198
ATA	0.8885	0.1294	0.8899	0.1200	0.9167	0.1364	0.8881	0.1257
BAHAR	0.6539	0.1265	0.5803	0.1200	0.6546	0.1164	0.4555	0.1099
BGC PARTNERS	0.8426	0.1319	0.8109	0.1200	0.7673	0.1195	0.7641	0.1193
BİZİM	0.8585	0.1280	0.8473	0.1199	0.7287	0.1197	0.7368	0.1197

**ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE
DEĞERLENDİRİLMESİ**

BURGAN								
YATIRIM	0.8241	0.1336	0.8240	0.1212	0.7835	0.1183	0.6890	0.1182
CITI	0.7608	0.1199	0.7450	0.1199	0.8976	0.1333	0.8186	0.1199
CREDIT SUISSE								
İSTANBUL	0.8820	0.1200	0.8696	0.1199	0.8233	0.1196	0.8159	0.1200
DENİZ YATIRIM	0.8043	0.1252	0.7995	0.1199	0.6628	0.1192	0.6781	0.1193
GARANTİ	0.7175	0.1199	0.7487	0.1200	0.6905	0.1198	0.6633	0.1197
GCM	0.8671	0.1199	0.8620	0.1200	0.7371	0.1199	0.8224	0.1199
GEDİK.	0.9360	0.1400	0.9175	0.1200	0.8538	0.1200	0.8061	0.1200
GLOBAL	0.8158	0.1321	0.7737	0.1200	0.7426	0.1200	0.8148	0.1200
HALK	0.9375	0.1200	0.8885	0.1200	0.7190	0.1197	0.6251	0.1195
HSBC	0.5146	0.1185	0.6092	0.1186	0.6589	0.1189	0.6164	0.1183
ICBC TURKEY	0.8571	0.1200	0.8778	0.1200	0.8263	0.1200	0.7633	0.1200
IKON	0.8560	0.1199	0.8559	0.1213	0.8177	0.1189	0.7470	0.1183
ING	0.9172	0.1254	0.9306	0.1200	0.8783	0.1200	0.7262	0.1199
INVEST - AZ	0.8689	0.1236	0.8747	0.1200	0.8727	0.1400	0.7879	0.1199
IŞIK	0.8671	0.1199	0.8822	0.1206	0.8388	0.1209	0.7926	0.1197
İFO	0.7984	0.1199	0.7203	0.1200	0.8167	0.1197	0.8388	0.1200
İNTEGRAL	0.7616	0.1199	0.8448	0.1200	0.7488	0.1199	0.7541	0.1198
İŞ	0.9131	0.1200	0.9154	0.1200	0.8372	0.1200	0.7570	0.1200
MARBAŞ	0.8626	0.1200	0.8687	0.1200	0.8011	0.1199	0.8008	0.1199
MEKSA	0.8599	0.1203	0.8908	0.1200	0.8135	0.1200	0.8041	0.1200
METRO	0.7848	0.1196	0.7415	0.1195	0.8161	0.1216	0.8966	0.1223
MORGAN								
STANLEY	0.8327	0.1199	0.8290	0.1200	0.7271	0.1180	0.6939	0.1169
NOOR CAPITAL								
MARKET	0.8150	0.1199	0.8880	0.1297	0.8189	0.1194	0.8006	0.1235
OSMANLI	0.8725	0.1199	0.8439	0.1200	0.8154	0.1225	0.7567	0.1199
OYAK	0.7576	0.1283	0.8745	0.1200	0.7609	0.1200	0.7623	0.1200
PHİLLİPCAPİTAL	0.8654	0.1271	0.8297	0.1200	0.7995	0.1210	0.7909	0.1200
PİRAMİT	0.8330	0.1320	0.7879	0.1200	0.7157	0.1247	0.7019	0.1198
POLEN	0.8156	0.1313	0.7976	0.1200	0.8046	0.1186	0.7799	0.1192
PRİM	0.6786	0.1275	0.5864	0.1200	0.6663	0.1125	0.6061	0.1112
QNB FİNANS	0.7812	0.1199	0.8252	0.1199	0.7930	0.1200	0.5779	0.1199
REEL KAPİTAL	0.8557	0.1199	0.8808	0.1400	0.3971	0.0800	0.6471	0.1400
SANKO	0.7669	0.1199	0.7768	0.1200	0.7607	0.1197	0.6904	0.1196
STRATEJİ	0.8674	0.1251	0.8633	0.1200	0.8754	0.1270	0.7618	0.1198
ŞEKER	0.7901	0.1251	0.7890	0.1200	0.7423	0.1200	0.7922	0.1200
TACİRLER	0.7992	0.1257	0.7884	0.1200	0.7468	0.1217	0.7725	0.1200
TEB	0.8483	0.1222	0.8587	0.1200	0.7923	0.1199	0.6977	0.1190
TERA	0.8933	0.1269	0.8912	0.1200	0.8344	0.1199	0.8047	0.1199
TURKISH	0.8459	0.1261	0.8609	0.1200	0.8615	0.1200	0.8015	0.1199
ÜNLÜ	0.8613	0.1233	0.8566	0.1200	0.8406	0.1200	0.8367	0.1200
VAKIF	0.8710	0.1257	0.8572	0.1200	0.8069	0.1200	0.7466	0.1199
VENBEY	0.8300	0.1199	0.8676	0.1229	0.7401	0.1194	0.7748	0.1172
YAPI KREDİ	0.9067	0.1200	0.9202	0.1200	0.8556	0.1200	0.8465	0.1200
YATIRIM								
FİNANSMAN	0.9418	0.1305	0.9377	0.1200	0.8765	0.1200	0.8357	0.1200
ZİRAAT	0.7413	0.1197	0.7763	0.1198	0.6171	0.1193	0.6152	0.1195

Tablo 4: Aracı Kurumların 2016-2019 yıllarına ait Q skorları (v=0.5)

Aracı Kurumlar	2016	2017	2018	2019
AI CAPITAL	0.4335427	0.4280312	0.6980236	0.5472388
ACAR	0.6784328	0.3201865	0.7278782	0.5387529
AHLATCI	0.2080345	0.3424464	0.5922302	0.3948551
AK	0.4199326	0.4472	0.6716064	0.4754166
ALAN	0.5939968	0.5010929	0.7120828	0.5460667
ALB	0.3581958	0.3664935	0.6637519	0.4678981
ALNUS	0.4924026	0.4208261	0.6972264	0.532155
ALTERNATİF	0.7779593	0.4507655	0.7215697	0.5018852
ANADOLU	0.4606117	0.3779567	0.606813	0.3493436
ATA	0.6917311	0.4653915	0.9702446	0.7518867
BAHAR	0.3483473	0.0321907	0.5507761	0
BGC PARTNERS	0.6947183	0.3548604	0.6850799	0.505998
BİZİM	0.62396	0.4050564	0.6502075	0.4806472
BURGAN YATIRIM	0.7144376	0.4019815	0.6909467	0.4027456
CITI	0.3207229	0.2600596	0.9256972	0.5772438
CREDIT SUISSE İSTANBUL	0.4643513	0.4363072	0.7402914	0.5756693
DENİZ YATIRIM	0.4950994	0.3373641	0.5821693	0.4081685
GARANTİ	0.2705758	0.2678537	0.613735	0.3978696
GCM	0.4458347	0.4264699	0.6592201	0.5813732
GEDİK.	0.9931844	0.5046547	0.7726619	0.5646717
GLOBAL	0.6681363	0.3028003	0.6655195	0.5745503
HALK	0.5298157	0.4636678	0.6407232	0.3515468
HSBC	0	0.040511	0.5758442	0.3214151
ICBC TURKEY	0.4349284	0.4483355	0.746068	0.5159441
IKON	0.432821	0.4493333	0.7287993	0.4700983
ING	0.6327031	0.5228044	0.7963846	0.4731282
INVEST - AZ	0.5326015	0.4443918	0.9576201	0.5419017
İŞİK	0.4457907	0.4682641	0.7659745	0.5443946
İFO	0.3651643	0.228326	0.7348892	0.6019166
İNTEGRAL	0.3219225	0.4024656	0.6708248	0.5031156
İŞ	0.5012434	0.5018694	0.7568156	0.5090719
MARBAŞ	0.4412243	0.4356331	0.7211277	0.5578158
MEKSA	0.4451665	0.4669392	0.7336253	0.5619283
METRO	0.3419768	0.2458914	0.749842	0.7060841
MORGAN STANLEY	0.4053633	0.3803318	0.6339208	0.3857464
NOOR CAPITAL MARKET	0.384292	0.6900133	0.7344712	0.6177016
OSMANLI	0.4523962	0.4008888	0.7567516	0.5072017

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

OYAK	0.5120944	0.4438046	0.6831995	0.51464
PHİLLİPCAPİTAL	0.6102708	0.3813247	0.7289254	0.5472607
PİRAMİT	0.687327	0.3229687	0.6791971	0.4435156
POLEN	0.6488097	0.3365177	0.713586	0.5212193
PRİM	0.4011948	0.0407947	0.5294561	0.1920296
QNB FİNANS	0.3450209	0.3744335	0.7141149	0.3045598
REEL KAPİTAL	0.4322107	0.9204281	0	0.7171775
SANKO	0.3275038	0.3068133	0.6804998	0.4263655
STRATEJİ	0.5660613	0.4284761	0.8521564	0.5114225
ŞEKER	0.4754507	0.324512	0.6654999	0.549016
TACİRLER	0.5001318	0.3235909	0.6837789	0.5263095
TEB	0.4764526	0.4215902	0.7126492	0.4259324
TERA	0.6374544	0.467464	0.753629	0.5617891
TURKISH	0.5633756	0.4249686	0.7800837	0.558358
ÜNLÜ	0.5182835	0.4189106	0.7599394	0.5990222
VAKIF	0.5840586	0.4197135	0.7274212	0.4962177
VENBEY	0.4016647	0.5034496	0.6583182	0.483718
YAPI KREDİ	0.4936221	0.508398	0.7744059	0.6107029
YATIRIM FİNANSMAN	0.7788402	0.5329735	0.7945672	0.5983757
ZİRAAT	0.292581	0.3027093	0.5390167	0.3407273

2016 ile 2019 yılları arasındaki aracı kurumların finansal performans sıralaması ise Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5: Aracı Kurumların Yıllara Göre Finansal Performans Sıralaması

Aracı Kurumlar	2016	2017	2018	2019
AI CAPİTAL	20	34	27	38
ACAR	50	11	35	34
AHLATCI	2	17	7	9
AK	17	40	19	19
ALAN	43	49	28	37
ALB	11	19	15	16
ALNUS	31	30	26	33
ALTERNATİF	55	43	33	23
ANADOLU	27	21	8	6
ATA	52	45	57	57
BAHAR	10	1	4	1
BGC PARTNERS	53	18	24	25
BİZİM	45	27	12	20
BURGAN YATIRIM	54	25	25	11

CITI	5	6	55	48
CREDIT SUISSE İSTANBUL	28	37	41	47
DENİZ YATIRIM	33	16	6	12
GARANTİ	3	7	9	10
GCM	25	33	14	49
GEDİK.	57	52	49	45
GLOBAL	49	9	17	46
HALK	38	44	11	7
HSBC	1	2	5	4
ICBC TURKEY	21	41	42	30
IKON	19	42	36	17
ING	46	54	53	18
INVEST - AZ	39	39	56	35
İŞİK	24	48	48	36
İFO	12	4	40	52
İNTEGRAL	6	26	18	24
İŞ	35	50	46	27
MARBAŞ	22	36	32	41
MEKSA	23	46	38	44
METRO	8	5	43	55
MORGAN STANLEY	16	22	10	8
NOOR CAPITAL MARKET	13	56	39	54
OSMANLI	26	24	45	26
OYAK	36	38	22	29
PHİLLİPCAPİTAL	44	23	37	39
PİRAMİT	51	12	20	15
POLEN	48	15	30	31
PRİM	14	3	2	2
QNB FİNANS	9	20	31	3
REEL KAPİTAL	18	57	1	56
SANKO	7	10	21	14
STRATEJİ	41	35	54	28
ŞEKER	29	14	16	40
TACİRLER	34	13	23	32
TEB	30	31	29	13
TERA	47	47	44	43
TURKISH	40	32	51	42
ÜNLÜ	37	28	47	51
VAKIF	42	29	34	22
VENBEY	15	51	13	21
YAPI KREDİ	32	53	50	53
YATIRIM FİNANSMAN	56	55	52	50
ZİRAAT	4	8	3	5

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Türk finans sektöründe 2016-2019 yılları arasında faaliyette bulunan aracı kurumların finansal performansları VIKOR yöntemi ile değerlendirilmiş ve özet olarak 2016 yılında en başarılı aracı kurum HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş., 2017 yılında en başarılı aracı kurum Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş., 2018 yılında en başarılı aracı kurum Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş. ve son olarak 2019 yılında en başarılı aracı kurum ise Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş. olarak tespit edilmiştir.

2019 yılındaki finansal performansların sıralaması sonucunda ilk 5'e giren şirketlerin 2018, 2017 ve 2016 yıllarındaki sıralamaları değerlendirildiğinde şu sonuçlar elde edilmiştir:

2019 yılında ilk sıradaki Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş. 2018 yılında 4. sırada, 2017 yılında 1. sırada ve 2016 yılında 10. sırada

- 2019 yılında 2. Sıradaki Prim Menkul Değerler A.Ş. 2018 yılında 2. sırada, 2017 yılında 3. sırada ve 2016 yılında 14. sırada

- 2019 yılında 3. sıradaki alan QNB Finans Yatırım Menkul Değerler A.Ş. 2018 yılında 31. sırada, 2017 yılında 20. sırada ve 2016 yılında 9. sırada

- 2019 yılında 4. sıradaki HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. 2018 yılında 5. sırada, 2017 yılında 2. sırada ve 2016 yılında 1. sırada

- 2019 yılında 5. Sıradaki Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş. 2018 yılında 3. sırada, 2017 yılında 8. sırada ve 2016 yılında 4. sırada yer almaktadır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, sermaye piyasasının gelişmesinde önemli bir role sahip olan ve Türk finans sektöründe 2016-2019 yılları arasında faaliyet gösteren 57 aracı kurum, Türkiye Sermaye Piyasası Birliği'nin internet sitesinden elde edilen finansal tablolar ve faaliyet raporları doğrultusunda, ÇKKV yöntemlerinden biri olan VIKOR yöntemi kullanılarak finansal performanslarına göre değerlendirilmiştir. Yapılan literatür taraması ve konuyla ilgili uzman görüşlerinden yararlanılarak analize konu olan 57 adet aracı kurumun finansal performansları, bu kurumların mali tablolarından elde edilen cari oran, likidite oranı, nakit oranı, maddi duran varlık devir hızı, aktif devir hızı, borç oranı, kısa vadeli borç/toplam borç oranı, duran varlıkların karlılığı, maddi duran varlık karlılığı ve çalışma sermayesi varlığı oranları kriter olarak kullanılarak değerlendirilmiştir.

Çalışmanın sonucunda yıllara göre ilk 5'e giren aracı kurumlar şu şekilde sıralanmaktadır:

- 2016 yılında; HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Ahlatcı Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Garanti Yatırım Menkul Kıymetler A.Ş., Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ve CITI Menkul Değerler A.Ş.
- 2017 yılında; Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş., HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Prim Menkul Değerler A.Ş., İnfö Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ve Metro Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
- 2018 yılında; Reel Kapital Menkul Değerler A.Ş., Prim Menkul Değerler A.Ş., Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş. ve HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
- 2019 yılında ise; Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş., Prim Menkul Değerler A.Ş., QNB Finans Yatırım Menkul Değerler A.Ş., HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ve Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

Analiz sonucuna göre elde edilen sıralamada, 2016 yılında ilk 5 ile son 5'te yer alan aracı kurumların finansal tablo ve faaliyet raporları incelendiğinde ağırlığı en yüksek (0.14) olan duran varlıkların karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ise ortalamasının altında, ağırlığı 0.11 olan nakit oranı kriteri bakımından ilk 5 şirketten 4'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında, ağırlığı 0.10 olan çalışma sermayesi karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında ve ağırlığı 0.09 olan ve negatif etkiye sahip olan borç oranı kriteri bakımından son 5 şirketin ortalamasının üstünde ve ilk 5 şirketin 4'ünün ise ortalamasının altında olduğu tespit edilmiştir. 2017 yılında ilk 5'e ve son 5'e giren aracı kurumların finansal tablo ve faaliyet raporları incelendiğinde duran varlık karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketten 3'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında, nakit oranı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 3'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin 4'ünün ortalamasının altında, çalışma sermayesi karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 4'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında ve borç oranı kriteri bakımından son 5 şirketin ortalamasının üzerinde ve ilk 5 şirketin ortalamasının altında olduğu tespit edilmiştir. 2018 yılında ilk 5'e ve son 5'e giren aracı kurumların finansal tablo ve faaliyet raporları incelendiğinde ağırlığı 0.12 olan likidite oranı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 3'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında, duran varlık karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 3'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin 4'ünün ortalamasının altında, ağırlığı 0.12 olan maddi duran varlık karlılığı kriteri

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

bakımından ilk 5 şirketin 3'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin 4'ünün ortalamasının altında ve çalışma sermayesi karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 4'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında olduğu tespit edilmiştir. 2019 yılında ilk 5'e ve son 5'e giren aracı kurumların finansal tablo ve faaliyet raporları incelendiğinde likidite oranı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 2'si ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin 4'ünün ortalamasının altında, duran varlık karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 3'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında, maddi duran varlık karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 4'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin 4'ünün ortalamasının altında ve çalışma sermayesi karlılığı kriteri bakımından ilk 5 şirketin 4'ünün ortalamasının üzerinde ve son 5 şirketin ortalamasının altında olduğu saptanmıştır.

2016-2019 yıllarında finansal performans sıralamasında ilk 5'te yer alan aracı kurumların, borç oranı kriterine göre düşük, duran varlıkların karlılığı, maddi duran varlık karlılığı ve çalışma sermayesi karlılığı kriterleri bakımından yüksek performans sergilediği, son 5'te yer alan aracı kurumların ise borç oranı kriterine göre yüksek, cari oran, likidite oranı, nakit oranı, duran varlıkların karlılığı ve çalışma sermayesi karlılığı kriteri bakımından düşük performans sergilediği tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda varılan bu bulgular doğrultusunda, finansal performanslarının yüksek olmasını isteyen aracı kurumların diğer kriterlere göre öncelikle, likidite ve karlılık kriterleri ile borç oranı kriterine ilişkin stratejilerini geliştirmeleri gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Yapılan bu çalışmada 2016-2019 yılları arasında kesintisiz faaliyette bulunan 57 aracı kurumun finansal performansları, belirlenen kriterlerin uzman görüşlerinden yararlanılarak elde edilen ağırlıkları doğrultusunda VIKOR yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. Gelecekteki çalışmalarda kriter olarak alınacak olan finansal performansın belirleyicisi oranlar çeşitlendirilebilir, bu kriterlerin ağırlıklandırılmasında farklı yöntemler kullanılabilir ve diğer ÇKKV yöntemleri yardımıyla elde edilen sonuçlar karşılaştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Abdel-Basset, M., Ding, W., Mohamed, R., & Metawa, N. (2020). An Integrated Plithogenic Mcdm Approach for Financial Performance Evaluation of Manufacturing Industries. *Risk Management*, 22(3), 192-218.
- Acar, M. (2003). Tarımsal İşletmelerde Finansal Performans Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (20), 21-37.
- Akyüz, Y., Bozdoğan, T., & Hantekin, E. (2011). Topsis Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 73-92.
- Bayram, N. (2016). Veri Zarflama Analizi ve Toplam Faktör Verimliliği: Aracı Kurumlar Üzerine Bir Uygulama. *Verimlilik Dergisi*, (2), 7-44.
- Bülbül, S., & Köse, A. (2011). Türk Gıda Şirketlerinin Finansal Performansının Çok Amaçlı Karar Verme Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(Özel), 71-97.
- Büyüközkan, G., & Ruan, D. (2008). Evaluation of Software Development Projects Using A Fuzzy Multi-Criteria Decision Approach. *Mathematics and Computers in Simulation*, 77(5-6), 464-475.
- Çelik, İ. E. (2019). Global Krizi Sonrası Türkiye’de Aracı Kurumlarda Etkinlik ve Etkinliği Belirleyen Faktörler: 2008-2017 Dönemi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(3), 479-494.
- Çukacı, Y. C., & Çenberlitaş, İ. (2017). Sermaye Piyasası Aracı Kurum Kavramı ve Aracı Kurum Faaliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi İşlemleri. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(13), 178-202.
- Diñer, H., & Görener, A. (2011). Analitik Hiyerarşi Süreci ve Vikor Tekniği ile Dinamik Performans Analizi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 109-127.
- Dumanoglu, S. (2010). İMKB’de İşlem Gören Çimento Şirketlerinin Mali Performansının Topsis Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 29(2), 323-339.
- Ercan, M., & Onder, E. (2016). Ranking Insurance Companies in Turkey Based on Their Financial Performance Indicators Using Vikor Method. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 6(2), 104-113.
- Esmer, Y., & Bağcı, H. (2016). Katılım Bankalarında Finansal Performans Analizi: Türkiye Örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 17-30.
- Feng, C. M., & Wang, R. T. (2000). Performance Evaluation for Airlines Including The Consideration of Financial Ratios. *Journal of Air Transport Management*, 6(3), 133-142.
- Göktolga, Z. G., & Karakiş, E. (2018). Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Finansal Performanslarının Bulanık Ahp ve Vikor Yöntemi ile Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 92-108.

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

- Günay, B., & Kaya, İ. (2017). Borsa İstanbul'da Yer Alan Aracı Kurumların Performansının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 141-164.
- Kandemir, T., & Karataş, H. (2016). Ticari Bankaların Finansal Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile İncelenmesi: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Bankalar Üzerine Bir Uygulama (2004-2014). *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 1766-1776.
- Karadeniz, E., Koşan, L., & Kahiloğulları, S. (2014). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Spor Şirketlerinin Finansal Performansının Oran Yöntemiyle Analizi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(2), 129-144.
- Liu, H. C., Mao, L. X., Zhang, Z. Y., & Li, P. (2013). Induced Aggregation Operators in the Vikor Method and Its Application in Material Selection. *Applied Mathematical Modelling*, 37(9), 6325-6338.
- Okay, G., & Kose, A. (2015). Financial Performance Analysis of Brokerage Firms Quoted on the Istanbul Stock Exchange Using the Topsis Method of Analysis. *International Journal of Business and Social Science*, 6(8), 68-77.
- Opricovic, S., & Tzeng, G. H. (2004). Compromise Solution by Mcdm Methods: A Comparative Analysis of Vikor and Topsis. *European Journal of Operational Research*, 156(2), 445-455.
- Opricovic, S., & Tzeng, G. H. (2007). Extended Vikor Method in Comparison with Outranking Methods. *European Journal of Operational Research*, 178(2), 514-529.
- Ömürbek, V., & Kınay, B. (2013). Havayolu Taşımacılığı Sektöründe Topsis Yöntemiyle Finansal Performans Değerlendirmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 343-363.
- Rezaie, K., Ramiyani, S. S., Nazari-Shirkouhi, S., & Badizadeh, A. (2014). Evaluating Performance of Iranian Cement Firms Using An Integrated Fuzzy Ahp-Vikor Method. *Applied Mathematical Modelling*, 38(21-22), 5033-5046.
- Sermaye Piyasası Kurulu Tebliği, *Aracılık Faaliyetleri ve Aracı Kuruluşlara İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ* (Seri V, No: 46).
- Siew, L. W., Fai, L. K., & Hoe, L. W. (2021). Performance Evaluation of Construction Companies in Malaysia with Entropy-Vikor Model. *Engineering Journal*, 25(1), 297-305.
- Şahin, A., & Sarı, E. B. (2019). Entropi Tabanlı Topsis ve Vikor Yöntemleriyle BIST-İmalat İşletmelerinin Finansal ve Borsa Performanslarının Karşılaştırılması. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12(2), 255-270.
- T. C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı (2020). 5549 Sayılı Kanun ve İlgili Mevzuat Kapsamında Sektör Araştırma Raporu
- Tezergil Arıkan, S. (2018). Aracı Kurumların Finansal Performanslarının Topsis Yöntemi ile İncelenmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 28, 43-58.
- Tong, L. I., Chen, C. C., & Wang, C. H. (2007). Optimization of Multi-Response Processes Using the Vikor Method. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 31(11-12), 1049-1057.

- Tufan, C., & Kılıç, Y. (2019). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Lojistik İşletmelerinin Finansal Performanslarının Topsis ve Vikor Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 119-137.
- Türkiye Sermaye Piyasası Birliği (2021, 10 Şubat). *Veriler*. <https://www.tspb.org.tr/tr/veriler/>
- Türkiye Sermaye Piyasası Birliği (2021, 20 Nisan). *Türkiye Sermaye Piyasası Genel Görünümü*. https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2021/03/turkish_capital_markets-202102-tr.pdf.
- Tzeng, G.H., Lin, C.W., & Opricovic, S. (2005). Multi-Criteria Analysis of Alternative-Fuel Buses for Public Transportation. *Energy Policy*, 33(11), 1373-1378.
- Wang, Y. J. (2009). Combining Grey Relation Analysis with Fmcgdm to Evaluate Financial Performance of Taiwan Container Lines. *Expert Systems With Applications*, 36(2), 2424-2432.
- Yanık, L., & Eren, T. (2017). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Otomotiv İmalat Sektörü Firmalarının Finansal Performanslarının Ahp, Topsis, Electre ve Vikor Yöntemleri ile Analizi. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 165-188.
- Yeşildağ, E. (2013). *Türkiye'de Aracı Kuruluşların Gelişimi ve Yatırımcıların Aracı Kuruluş Seçimine Etki Eden Unsurlar: Bir Faktör Analizi Uygulaması* [Doktora Tezi]. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Yükçü, S., & Kaplıanoğlu, E. (2015). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Gözaltı Pazarı Şirketlerinin Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 17(3), 587-616.

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

EXTENDED ABSTRACT

Financial institutions have an important role in financial markets. One of the most important activities of financial institutions in the financial system is brokerage activities. Brokerage is defined as helping parties come together to solve an issue regarding the business. Intermediary, on the other hand, means that the person fulfilling the duty of intermediary makes an agreement, reconciles or provides the connection between the consumer and the producer in terms of purchase and sale. Brokerage firms are defined as “anonymous partners who trade in capital market instruments for the purpose of intermediation on their own behalf and account, or on behalf of someone else”. Brokerage firms;

- Receiving and transmitting orders regarding capital market tools,
- Execution of orders regarding capital market tools in the name and account of the customer or in his own name and account of the customer,
- Buying and selling capital market tools from their own account,
- Intermediation in the sale of capital market tools by underwriting,
- It is expressed as investment institutions that are engaged in the activities of mediating the sale of capital market tools without underwriting.

In order for a brokerage firm to operate, it is obligatory to obtain an operating permit and certificate from the Capital Markets Board, and an Exchange Membership Certificate to be able to trade on the exchange.

With the opening of the Istanbul Stock Exchange in 1986, brokerage firm activities have started. According to the data obtained from the website of the Turkish Capital Markets Association, there were 71 intermediary institutions in 2016, 65 in 2017, 63 in 2018 and 65 in 2019.

Multi-Criteria Decision Making (MCDM) methods are the methods that started to be developed in the 1960s with the aim of assisting these processes, since some tools were found to be necessary for decision-making processes. By bringing together many criteria and alternatives, methods that offer simultaneous solutions to the decision maker provide an important advantage in solving complex problems of individuals or institutions and in making the right choices in strategic and critical decisions of enterprises.

The VIKOR method, which is one of the Multi-Criteria Decision-Making methods, provides a maximum group benefit for the majority and the least individual regret for the opponent. It focuses on ranking or choosing from a range of alternatives and identifies compromise solutions for conflicting criteria that can help the decision maker reach a final decision. In the decision matrix, it is assumed that rows represent alternatives and columns represent criteria. The solution steps of the VIKOR method start with the creation of the decision matrix. After this stage, the best ranking and the worst ranking are determined for all criteria. After determining the normalized decision matrix, the measure of benefit and regret is calculated. The Q_i VIKOR index is calculated, the S, R and Q values of the alternatives are listed, and finally the solution stages of the method is concluded with the determination of the compromise solution.

The transparent presentation of the financial performances of brokerage firms, which have an important role in the development of the capital market, is of great importance for savers. Based on this, in the present study, using the VIKOR method, one of the Multi-Criteria Decision Making methods, 10 financial ratios obtained from the financial statements of the brokerage firms operating in the capital markets in the Turkish Finance Sector in the years 2016-2019 were accepted as criteria, and the annual financial performances of the brokerage firms were evaluated. According to the data obtained from the website of the Turkish Capital Markets Association, there are 71 intermediary institutions in 2016, 65 in 2017, 63 in 2018 and 65 in 2019. The data set of the study consists of the data on the financial ratios obtained from the balance sheets and income statements of 57 brokerage firms operating between 2016 and 2019, using the relevant literature and expert opinions on the subject in measuring the financial performance. Ratios used in financial performance analysis; current ratio, liquidity ratio, cash ratio, tangible asset turnover, asset turnover, debt ratio, short-term/total debt ratio, profitability of fixed assets, profitability of tangible assets and profitability of working capital. Analysis results were obtained using the "MCDM" package in the R program. The weights of the criteria used in the study were obtained by utilizing expert opinions and analyzes were carried out.

As a result of the study, the intermediary institutions that entered the top 5 by years are listed as follows:

- In 2016; HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Ahlatcı Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Garanti Yatırım Menkul Kıymetler A.Ş., Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş. and CITI Menkul Değerler A.Ş.
- In 2017; Bahar Menkul Değerler Ticaret A.Ş., HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Prim Menkul Değerler A.Ş., İfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş. and Metro Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
- In 2018; Reel Kapital Menkul Değerler A.Ş., Prim Menkul Değerler A.Ş., Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş., Bahar Menkul Değerler Ticaret A.Ş. and HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
- In 2019; Bahar Menkul Değerler Ticareti A.Ş., Premium Menkul Değerler A.Ş., QNB Finans Yatırım Menkul Değerler A.Ş., HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. and Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

As a result of the ranking of financial performances in 2019, the following results were obtained when the rankings of the top 5 companies in 2018, 2017 and 2016 were evaluated:

- Ranking 1st in 2019, Bahar Menkul Değerler Ticaret A.Ş. 4th in 2018, 1st in 2017 and 10th in 2016
- Ranked 2nd in 2019, Prim Menkul Değerler A.Ş. 2nd in 2018, 3rd in 2017 and 14th in 2016
- Ranked 3rd in 2019, QNB Finans Yatırım Menkul Değerler A.Ş. Ranked 31st in 2018, 20th in 2017 and 9th in 2016
- Ranked 4th in 2019, HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. 5th place in 2018, 2nd place in 2017 and 1st place in 2016

ARACI KURUMLARIN FİNANSAL PERFORMANSLARININ VIKOR YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

- Ranking 5th in 2019, Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş. It is ranked 3rd in 2018, 8th in 2017 and 4th in 2016.

In 2016-2019, the brokerage firms in the top 5 in the financial performance ranking showed low performance according to the debt ratio criteria, and high performance in terms of the profitability of fixed assets, profitability of tangible assets and profitability of working capital, while the brokerage firms in the last 5 showed a low performance in terms of debt ratio criteria. It has been determined that the brokerage firms perform high according to the criteria of current ratio, liquidity ratio, cash ratio, profitability of fixed assets and profitability of working capital. According to these findings, it was concluded that brokerage firms that want to have high financial performance should first develop their strategies regarding liquidity and profitability criteria and debt ratio criteria compared to other criteria.

In future studies, the ratios that determine financial performance to be taken as criteria can be varied, different methods can be used to weight these criteria, and the results obtained with the help of other MCDM methods can be compared.



A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS FUNCTIONAL FOODS

Selçuk Efe KÜÇÜKKAMBAK¹

Abstract

In the studies carried out in the field of consumer behavior from past to present, the process that directs individuals to purchase has been discussed in various aspects. One of the most important factors for researchers in these studies is the attitudes that lead consumers to purchasing behavior. Attitudes are one of the most important consumer decisions that can affect the purchasing decision positively or negatively. There are many factors that can affect consumers' attitudes towards a particular product or service. One of the factors shaping consumer attitudes is personal values, which are seen as a part of consumers' lifestyle. Although the concept of personal value is included in the theories in the field of social psychology, it has become one of the concepts that are discussed more frequently in studies on consumer behavior. In this study, it was aimed to determine the role of novelty seeking behaviors in the attitudes of consumers' personal values towards functional foods. In the research process, mixed research method, in which quantitative and qualitative methods are carried out together, was utilized. Within the scope of the research, the data collected from 470 people using the online survey method and snowball sampling were analyzed with the structural equation model. According to the results of the analysis, it has been determined that the novelty seeking behaviors have a full mediating effect on the personal values of openness to changes and conservation values of consumers' attitudes towards functional foods. In the light of the data obtained within the scope of the research, some inferences were made to the marketing managers and suggestions were presented to the researchers for future studies. It is expected that the findings obtained because of the research will contribute to the literature in terms of revealing the effects of personal values and innovation seeking behavior on consumers' attitudes towards innovative products.

Article History:

Date submitted:
22 June 2021
Date accepted:
29 October 2021

Jel Codes:

M30, M31, M39, L66,
O30

Keywords:

Consumer Novelty Seeking, Personal Values, Functional Foods, Consumer Research, Consumer Behavior

Suggested Citation: Küçükkambak, S. E. (2021). A Study to Determine the Mediating Effect of Novelty Seeking in the Effect of Consumers' Personal Values on Attitudes Towards Functional Foods. Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences, 22(2), 193-224.



TÜKETİCİLERİN KİŞİSEL DEĞERLERİNİN FONKSİYONEL GIDALARA YÖNELİK TUTUMLARINA ETKİSİNDE YENİLİK ARAYIŞININ ARACILIK ETKİSİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARASTIRMA

Selçuk Efe KÜÇÜKKAMBAK¹

Öz

Geçmişten günümüze tüketici davranışları alanında yürütülen çalışmalarda bireyleri satın almaya yönlendiren süreç çeşitli yönleriyle ele alınmıştır. Bu çalışmalarda araştırmacıların en çok önem verdiği faktörlerden biri de tüketicileri satın alma davranışına yönelten tutumlardır. Tutumlar, satın alma kararını olumlu veya olumsuz etkileyebilecek en önemli tüketici kararlarından biridir. Tüketicilerin belirli bir ürün veya hizmete yönelik tutumlarını etkileyebilecek pek çok faktör bulunmaktadır. Tüketici tutumlarının şekillendiren faktörlerden biri de tüketicilerin yaşam tarzının bir parçası olarak görülen kişisel değerlerdir. Kişisel değer kavramı her ne kadar sosyal psikoloji alanındaki teoriler kapsamında yer alsada tüketici davranışlarıyla ilgili çalışmalarda gün geçtikçe daha sık ele alınan kavramlardan biri haline gelmiştir. Bu çalışmada tüketicilerin kişisel değerlerinin fonksiyonel gıdalara yönelik tutumlarında yenilik arama davranışlarının rolünü belirlemek amaçlanmıştır. Araştırma sürecinde nicel ve nitel yöntemlerin birlikte yürütüldüğü karma araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Araştırma kapsamında 470 kişiden online anket yöntemiyle ve kartopu örnekleme kullanılarak toplanan veriler yapısal eşitlik modeli ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre tüketicilerin değişikliklere açıklık kişisel değerleri ile geleneksel değerlerinin fonksiyonel gıdalara yönelik tutumlarında yenilik arama davranışlarının tam aracılık etkisi olduğu tespit edilmiştir. Araştırma kapsamında elde edilen veriler ışığında pazarlama yöneticilerine birtakım çıkarımlarda bulunulmuş ve gelecekte yapılacak çalışmalar için araştırmacılarda öneriler sunulmuştur. Araştırma sonucu elde edilen bulguların kişisel değerlerin ve yenilik arama davranışının, tüketicilerin yenilikçi ürünlere yönelik tutumlarına etkisini ortaya koyması açısından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

22 Haziran 2021

Kabul Tarihi:

29 Ekim 2021

Jel Kodları:

M30, M31, M39, L66,
O30

Anahtar Kelimeler:

Tüketici Yenilik
Arayışı, Kişisel
Değerler, Fonksiyonel
Gıdalar, Tüketici
Araştırmaları, Tüketici
Davranışları

Önerilen Alıntı: Küçükambak, S. E. (2021). Tüketicilerin Kişisel Değerlerinin Fonksiyonel Gıdalara Yönelik Tutumlarına Etkisinde Yenilik Arayışının Aracılık Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 193-224.

1. INTRODUCTION

Personal values play an important role in the selection and justification of many behaviors that are seen as ordinary in daily life. Individuals may have more than one value, or these values may be related to each other. Although personal values are measured with different theoretical structures developed in the field of social psychology, these theoretical measurements are also used in the field of consumer behavior due to their functions such as being applicable to different cultures and being a good tool to predict various behaviors of people (Grunert & Juhl, 1995). By their very definition, personal values are the beliefs that individuals adopt to achieve their desired goals in their lives (Schwartz, 2003). Personal values are abstract beliefs of individuals about what is important to them in their lives (Steenhaut & Kenhove, 2006). Personal values affect human behavior in different ways (Wang et.al., 2008; Schwartz, 2011a). Moreover, this interaction also differs at the intercultural level (Knafo et.al., 2011). Levy (1990) and Guttman (1982) stated that personal values are the determinants of an individual's attitude, behavior, or purpose specific to a particular situation. It is an undeniable fact that the cultural structure of the society in which the individual lives plays an important role in this interaction. (Triandis, 1989; Neupane et.al., 2019).

Personal values are also effective on consumer behavior (Chrysohoidis & Krystallis, 2005; Vermeir & Verbeke, 2006; Roccas & Savig, 2010; Li & Cai, 2012; de Barcellos et.al., 2014; Ladhari & Tchegnna, 2017; Islam & Chandrasekaran, 2019). It is known that personal values are effective in many points such as consumers' brand preferences, product choices and purchasing decision processes (Burgess, 1992b; Engel et.al., 1995). Personal values are also effective on consumers' innovative tendencies (Burgess, 1992a; Smith & Schwartz, 1997). Steenkamp et al. (1999) emphasized that personal values and personal tendencies are two important factors that determine consumer innovativeness and suggested that studies should be conducted on different cultures in this area.

Consumer innovation seeking is one of the topics covered in majority of research on innovation. Consumer novelty seeking, which is generally expressed as the behavior of seeking new stimuli or new experiences, is also seen as the experience of trying new products or using new brands (Wang et.al., 2000). Many studies have been conducted examining the relationships between personal characteristics and consumer innovativeness. Researchers have identified a positive relationship with consumers' innovative tendencies and arousal levels, their desire to be independent, their personal values of being open to innovations and changes, positive with their extrovert personality structure, and a negative relationship with their personal values such as conservation (Foxall, 1988; Steenkamp & Baumgartner, 1992; Venkatraman & Price, 1990). In addition, according to the researchers, openness to change and conservation values are seen as two contradictory personality values that conflict with each other and predict that these values and attitudes towards innovation are researchable (Hartman et.al., 2006).

Consumers' lifestyles and personal values also affect their food consumption habits (Reid et.al., 2001). One of the factors affecting many food consumption habits such as organic food, healthy food, fresh food, fast-food products, protein-rich diet, plant food, vegan diet, ketogenic diet, vegetarian diet is personal values. Therefore, as Schiffman et al. (2003) suggested, do the personal values that affect consumers' attitudes towards a particular need also affect their attitudes towards functional food consumption? The main research question of this study was formulated in this perspective. As a matter of fact, Shephard (1990) grouped the factors affecting consumers' choice of food products into three groups. The first of these is the factors related to

***A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS***

the physical and chemical structure of the product, the second is the factors related to the demographic, psychological and psychosociological characteristics of the consumer, and the third is the environmental factors including the social and economic factors. Since personal values are also included in the demographic, psychological and psychosociological structure of the consumer, determining which personal values affect attitudes towards products is also an effort to illuminate the consumer purchasing decision process (Kitsawad, 2012). While consumers prefer to buy certain food products to realize and internalize the personal values they care about, they do not prefer others. From this perspective, knowing the personal values and tendencies of the consumers and grouping the consumers accordingly will provide an advantage for the company, especially for the managers who are able to carry out the strategic marketing activities of low-interest food products.

Functional foods as an innovative product have become increasingly popular in developing country markets, especially in the last 20 years. Functional foods are a type of food that can be included in the daily nutrition programs of individuals and can provide some physiological contributions that are beneficial to health, beyond providing simple nutritional requirements (Roberfroid, 2000). Functional foods, which had a market size of approximately 178 million dollars in 2019, are expected to reach a market size of approximately 268 million dollars in 2027 (Allied Market Research, 2021). For this reason, determining the current consumer profile, determining consumption habits, and identifying different variables that have an effect on functional food consumption are gaining importance for businesses that aim to grow in the functional food market. In this field, the marketing information to be obtained through marketing research has a key role.

Research on consumer innovativeness is important not only for the validity of marketing theories, but also for the success and effectiveness of the strategic decision practices of the actors in the market. In today's modern market conditions, where competition is based on the effectiveness of marketing information, companies strive to predict consumer behavior and thus gain competitive advantage so that consumer-oriented marketing strategies can be carried out effectively. For this reason, understanding the market from a consumer point of view and developing consumer needs-oriented approaches have become the basic conditions for today's businesses with a modern marketing approach to survive in the long term and gain a profit advantage. For this reason, the present research is an original research study aiming to reveal the role of consumers' novelty seeking in the effect of behavioral and choice differences resulting from differences in personal values on attitudes towards functional foods as an innovative product group. Although the factors affecting traditional food consumption and the factors affecting functional food consumption as an innovative product are like each other, it is clear that there are two different structures due to many reasons such as production process, consumption purpose and preference, product content.

This study consists of three parts in terms of structure. In the first chapter, the conceptual framework for consumer innovativeness, the concept of consumer innovation seeking was discussed in the context of the theory of diffusion and adoption of innovations, which was first put forward by Rogers (1983); subjects such as the concept of personal value and the measurement of personal values, which have an impact on innovation, are mentioned. Since consumer innovativeness was examined with an attitude scale over a specific product category in the study, in the first part of the research, up-to-date information on the concept of functional food and the functional food market was given, and various findings in the literature on what

factors determine consumers' attitudes towards functional foods were included. In the second part of the study, field research was conducted to reveal the role of novelty seeking behaviors in the effect of consumers' personal values on their attitudes towards functional foods. In the field research, a mixed research method, in which qualitative and quantitative research methods are carried out together, was adopted. In the third part of the study, the research findings obtained as a result of the field research were discussed together with the results of previous studies. With the findings obtained as a result of the study, some inferences were made to the managers for current marketing practices by making suggestions for future studies. It is expected that this study will contribute to the literature in terms of revealing the role of consumer innovation seeking in the effect of personal values on consumer attitudes towards innovative products.

2. LITERATURE REVIEW

Consumers are often motivated to consume different products in their daily lives with the feeling of satiety or the need to be unique from consuming the same products (Van Trijp & Steenkamp, 1992). This action, which can be expressed as a search for innovation, can manifest itself as discovering new ways of using products, traveling to new destinations, participating in new activities, trying different brands and purchasing new products (Pearson, 1970). While Van Trijp and Steenkamp (1991) associate consumers' search for novelty with their desire for new stimuli, Manning et al. (1995) associate the desire to seek new product information with motivation and behaviors seeking novelty. This approach shows that consumers' novelty seeking is a behavior associated with the early stages of the diffusion of innovation theory proposed by Rogers (1983).

The diffusion of innovations is the interaction by the members of any social system through different channels and creating change within the relevant social system (Rogers, 2010). In the theory of diffusion of innovations, individuals according to their tendency to adapt to innovations; classified as innovators, early adopters, early majority, late majority, and laggards (Rogers, 1983). Research on consumer innovation includes early adopters known to have personal values associated with openness to change; it shows that it is of key importance in terms of introducing products that are described as new in the market to other consumers and transferring their consumption experiences (Manning et.al., 1995; Wright & Bennets, 2006; Rogers, 2010). The diffusion process of innovations is associated with decision making, individual innovativeness levels, and the innovativeness degree of adoption. According to Frambach (1993), among the factors that determine the diffusion of innovations are the characteristics of the adopters, the characteristics of the information and consumer information process, the characteristic structure of the innovations and the competitive environment, as well as the adoption process of any innovation. Interpreting the adoption of innovation as a process, Rogers (1983) states that this process, when considered both in terms of consumers and companies, includes developing an attitude about innovation from the moment the decision maker first encounters information about innovation and making a positive or negative decision as a result of the use of the innovation encountered.

While there is any new product or idea in the approach to the diffusion of innovations, in the adaptation approach to innovations, the idea of consumers adopting innovations and accepting innovation as a part of their life is dominant (Jansson, 2011). Studies investigating the diffusion processes of innovations mostly deal with concepts such as time, social system, communication

***A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS***

channels and innovation, and often associate diffusion theory with communication process elements (Mahajan et al., 1990). Factors such as the adoption of innovations, addressing the needs of individuals, having a trial phase by individuals, having a flexible structure, providing advantages, compatibility with the existing system, degree of complexity, observability and ease of use are effective (Rogers, 2010; Im & Workman, 2004; Wright & Bennets, 2006; Szymanski et al., 2007). While consumers' tendency to adopt innovations is related to their personality traits and personal values (Im et al., 2003), cultural values also affect the spread of innovations (Dobre et al., 2009). Although it has been emphasized in previous studies that consumers' novelty seeking behavior is associated with their behavior of adopting innovations, and the importance of innovation-seeking individuals is emphasized in previous studies due to their early adopters of innovations and their ability to affect other groups of consumers, it has been determined that there are relatively few innovative product-based studies for these individuals in terms of predicting consumer behavior. Does the novelty seeking behavior influence the attitudes of the personal values that affect the consumer purchasing decision towards innovative products? Which personal values are effective in consumers' novelty seeking behavior? Moreover, while it is known that only innovative individuals have positive perspectives on innovative products, what are the attitudes of individuals with conservation personality values towards innovative products? These questions form the basis of the present research.

In the studies conducted from the past to the present, the subject of what personal values can be has been a subject that is frequently researched by researchers. Personal values are defined (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992) as cognitive representations that individuals desire and motivate individuals to perform behaviors towards their needs or goals (Rohan, 2000). Grunert and Juhl (1995) emphasized that personal values are cognitive patterns by which individuals direct their behavior. For this reason, researchers see personal values as an abstract and social type of cognition that helps to understand the relationship between the person and the world and interpret it as one of the most important factors that shape individuals' behaviors (Schwartz, 2012). Olver and Moradian (2003) emphasized that personal values are internal characteristics of individuals but are strongly influenced by the environment and therefore are learned adaptations.

The theory put forward by Shalom H. Schwartz regarding the measurement of personal values has guided much research in the scientific world. Although the value system developed by Kahle (1983) failed in cross-cultural comparison, the Schwartz Value System (SVS) Scale demonstrated its success in this regard (Grunert & Juhl, 1995, Schwartz, 2003; Lee et al., 2011). According to Schwartz and Bilsky (1987, 1990), personal values are a set of concepts or beliefs that guide individuals' selection or evaluation of various behaviors or events, are related to beliefs, situations, and behaviors, and have a relative order of importance. According to Schwartz and Bardi (2001), there is a priority relationship between personal values determined by various motivations. The organization of values in order of priority in the Schwartz Values System, which was created by the development of the Rokeach (1973) value system, reveals the value system. According to the researchers, human needs are grouped under three dimensions: biological, social interaction and social institutional needs. At the beginning, eleven personal value areas were determined as power, success, hedonism, stimulation, self-direction, benevolence, tradition, conformity, universality, security and religiosity, but in later studies, it was seen that the value of religiosity did not fully differentiate, and the number of value areas was determined as ten (Schwartz, 1992). Ten personal values and a total of 56 motivations make up the Schwartz Values System (Schwartz, 1994).

While self-direction and stimulation values are associated with individuals' innovative tendencies, motivation to seek change and openness to change, security, conformity and tradition values emerge as a result of conservation values such as obedience, preservation of order and harmony, and avoidance of the threat of uncertainty (Schwartz, 1992; Steenhaut & Kenhove, 2006; Wang et.al., 2008; Schwartz, 2011b). Psychological and social conflicts can be seen between individuals with values of openness to changes consisting of self-direction and stimulation values and individuals with conservation values consisting of security, conformity, and tradition values (Schwartz, 2003). Individuals with tradition values are associated with agreeableness personality structure, individuals with self-direction personal value with openness personality structure, individuals with stimulation value with extroversion personality structure, and individuals with conformity value with conscientiousness personality structure (Roccas et.al., 2002; Olver & Mooradian, 2003).

When individuals with conservation values are considered in the context of consumers, it is seen that they have negative relations with innovative tendencies. According to individuals with Conservation values, buying new products, seeking to buy new products, or developing an attitude towards it is also risking the current situation or threatening the status quo by going beyond traditional behavior patterns. For these individuals, buying an innovative product or developing an attitude towards it is a negative approach. For individuals who have values openness to innovation and change, new products also mean innovation, search for innovation, seizing opportunity from change and change (Feather, 1995; Steenkamp et.al., 1999).

Consumers' personal values are also effective on their food consumption habits and attitudes towards various food products (Honkanen & Verplanken, 2004; Honkanen & Verplanken, 2006; Saher et al., 2006; Botonaki & Mattas, 2010; Thogersen & Zhou, 2012; Lee et.al., 2014; Thomson et.al., 2017). One of the products associated with the novelty seeking behavior of consumers is functional foods (Larue et.al., 2004; Cranfield et.al., 2011). Functional foods, which are more frequently encountered as an innovative product group on the market shelves since the beginning of the 2000s, are defined as foods rich in various vitamins and minerals that benefit the human body and aiming to increase body resistance (Diplock et.al., 1999). Functional foods are seen as an alternative for individuals who want to eat healthy but are reluctant to change their eating habits (Brunso et.al., 1996).

The term functional food, which was used for the first time in Japan towards the middle of the 90's, has created awareness for consumption among the consumers in the United States and Europe over time, and has started to be consumed in many countries of the world since the beginning of the 2000s (Bech-larsen & Gruner, 2003, Del Giudice et.a., 2009; Martirosyan & Singh, 2015). Functional foods differ from traditional foods in many ways (Urala & Lahteenmaki, 2004). While traditionally considered healthy foods contribute to the health of individuals in their daily diets, functional foods with well-defined components are foods that can directly contribute to the human body physiologically in a single product (Lahteenmaki, 2003; Doyon & Labrecque, 2008). Functional foods are products that emphasize the innovation aspect of the product and give confidence to consumers without causing any change in the quality of the products (Poulsen, 1999). Since functional foods contain more vitamins and minerals than traditional foods and require additional processing to add this ingredient to the product, some of them often require modern technologies and different strategies in their production (Frewer et.al., 2003; Mark-Herbert, 2004). The fact that some functional foods are processed more than

A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS FUNCTIONAL FOODS

traditional foods causes them to be perceived as less natural by consumers and the prejudiced approach of individuals who prefer naturalness towards such foods.

The acceptance rate of functional foods and the attitude towards functional foods vary among societies with different cultural structures (Larbecque et.al., 2006; Del Giudice et.al., 2009; Neupane et.al., 2019). Undoubtedly, the biggest factor causing this is the different ways of evaluating foods in terms of health and the perception of functional foods as healthier in some societies compared to traditional foods (Bech-Larsen & Grunert, 2003). When we look at the findings obtained in previous studies on consumers' consumption of functional food, it is observed that there are differences in attitudes towards functional foods among individuals from different countries and different cultures. For example, it has been observed that Finnish consumers have a more positive approach to functional food consumption, and it has been observed that the daily consumption of these consumers consists of natural or beneficial products in terms of health (Urala et.al., 2003). Similarly, when comparing their attitudes towards functional foods, Finnish consumers were found to have a more positive outlook than consumers in Denmark and the United States. (Bech-Larsen & Grunert, 2003).

Since some functional foods are products that require in-depth marketing research, high technology investment and superior engineering at the production stage, businesses should define the consumer profile in the target market well before production (Urala ve Lahteenmaki, 2007). Saher et al. (2004) defined individuals who prefer functional foods more frequently in their shopping compared to traditional foods as innovative and disciplined, but less gentle individuals. Functional food consumption of individuals is affected by many factors such as taste, quality, price-value perception, easy accessibility to the product and its contribution to health (Bhaskaran & Hardley, 2002; Labrecque et.al., 2006; Falguera et.al., 2012; Thornsbury & Martinez, 2012). In addition, the lifestyle and nutritional habits of individuals are also known as variables that affect functional food consumption (Laure et.al., 2004; Chen, 2011). According to Shepherd (1990), consumers' food purchases, individual attitudes and environmental factors are affected by many variables. Attitudes are accepted as one of the most important factors explaining the purchasing behavior of consumers for food products (Eagly & Chaiken, 1993; Tuorila et.al., 1997). Among these attitudes, the naturalness of the products, the state of being healthy, and the consumer perspectives towards being an innovative product are among the most important factors affecting the purchasing decision (Urala & Lahteenmaki, 2003; Frewer et.al., 2003).

To minimize possible errors in functional food production processes, which are very costly, functional food manufacturers should correctly evaluate the factors affecting the purchasing decision processes of consumers, follow the factors affecting the wishes and needs of consumers, the changes in these factors, and current technological opportunities in the market (Urala & Lahteenmaki, 2007). Attitudes of individuals provide important information to functional food manufacturers about how functional foods are perceived in the market, how the product is held in the market, or whether they are adapted, accepted, or rejected by consumers.

Many researchers have reached various findings on users who frequently consume functional foods. According to De Jong et al. (2003), it is not possible to evaluate individuals consuming functional food in a single category. There are significant differences between individuals consuming different functional foods. Functional food consumption of individuals is affected by demographic factors such as gender, age, and education. (Bhaskaran & Hardley, 2002; Bower et.al., 2003.; Cox et.al., 2004; De Jong et.al., 2003; Urala & Lahteenmaki, 2004; Verbeke, 2006). Frewer et al. (2003) stated that consumers' perceived risk factor is effective in

purchasing functional food. Confidence in functional foods and the direct effects of these foods on human health also play an important role in whether individuals prefer these foods. Verbeke (2006) stated that the effects of functional foods on human health are the most important factors that directly affect the preferences for these foods.

The most frequently used scale by various researchers in the literature to measure consumers' attitudes towards functional foods is the scale developed by Urala and Lahteenmaki (2004). In the study in which the researchers measured the willingness of Finnish consumers to consume functional food, they determined 7 factors consisting of 42 statements. However, researchers developed the study in 2007 to develop this scale, which they used in their study, to obtain its shorter form and to determine whether there is a difference in Finnish consumers' attitudes towards Functional foods. Urala and Lahteenmaki (2007) provided the evaluation of the similarities of different types of products or the products with low frequency of use in the attitude scale towards functional foods they revised.

3. METHODOLOGY

3.1.Reserch Model, Hypotesis and Procedures

The aim of this research is to reveal the mediating role of novelty seeking in the effect of consumers' personal values on their attitudes towards functional foods. For this purpose, the research has explanatory qualities. In the current study of this nature, the mixed research method was preferred due to the necessity of using quantitative and qualitative research methods together (Creswell, 2003). In the first stage, in line with the determined method, first, a detailed literature review was made, and the variables that determine the attitudes of consumers towards functional foods and the variables and cases affected by personal values were determined. At the same time, the variables that affect the consumers' novelty seeking and the variables that these behaviors affect are also revealed in detail at the first stage. In the second stage, measurement tools developed by Urala and Lahteenmaki (2007) were used to determine consumers' awareness of certain functional foods, their willingness to consume in the future and their usage habits. At this stage, while determining the functional foods that the participants will evaluate; a phenomenological research design, one of the qualitative research methods, was determined to approach the subject from a consumer perspective (Bryman, 2004), to determine what functional foods mean to the consumer, and to reveal their perspectives on functional foods in depth (Rose et.al., 1995:1125). Phenomenological research design designed to reveal individuals' perceptions of a particular concept or phenomenon, their experiences, and their perspectives on the concept; it is a research method used to determine what the concept or phenomenon means, how it is perceived and how it is experienced by consumers, by focusing on facts that consumers are aware of but do not have in-depth knowledge of in their daily lives (Giorgi, 1997). From this point of view, it has been decided that the most appropriate method to determine the awareness and willingness of consumers for some functional foods that they are likely to encounter in their daily lives will be obtained with a phenomenological research design. The level of awareness of consumers and their willingness to purchase in the future of 11 functional foods determined by this method were examined. The questionnaire form, which was created with the contribution of qualitative methods, was evaluated in the pilot study and its final form was decided. In the last stage, where the quantitative research method was used, the test was carried out by applying statistical analyzes in accordance with the conceptual research model determined in Figure 1.

A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS FUNCTIONAL FOODS

According to the conceptual research model determined as a result of the literature review, the two personal values most associated with the innovative tendencies of consumers are openness to innovation and conservation personal values. The values of openness to change affect the innovative tendencies of consumers positively, while the values of conservation affect them negatively. In this direction, hypotheses H1 and H2 were formed:

H1: Consumers' Openness to Change Values Have a Positive Effect on Their Novelty Seeking.

H2: Consumers' Conservation Values Have a Negative Effect on Novelty Seeking.

In addition, the value of consumers' openness to change values positively affects their attitudes towards functional foods as an innovative product group; conservation values are expected to negatively affect their attitudes towards functional foods. In this direction, hypotheses H3 and H4 were formed.

H3: Consumers' Openness to Change Values Have a Positive Effect on Attitudes Towards Functional Foods.

H4: Consumers' Conservation Values Have a Negative Effect on Attitudes Towards Functional Foods.

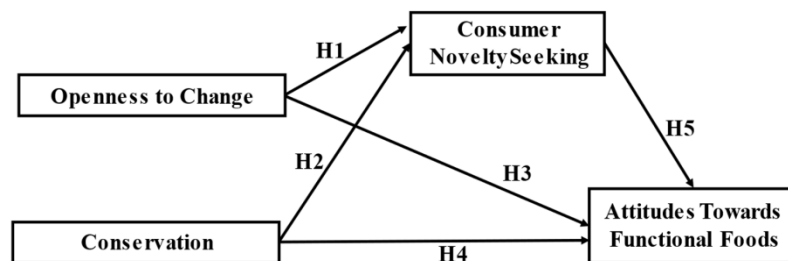


Figure 1: Research Model

Consumers' innovative tendencies and functional foods, which are considered as innovative products, are two different variables that are often associated. The common view accepted in the literature is that consumers' innovative tendencies determine their attitudes towards functional foods. In this direction, the H5 hypothesis was formed.

H5: Consumers' Novelty Seeking Has a Positive Effect on Attitudes Towards Functional Foods.

According to the research model, H6 and H7 hypotheses were formed to determine the mediating effect of novelty seeking in the effect of consumers' personal values on their attitudes towards functional foods.

H6: Consumers' Novelty Seeking Has a Mediating Effect in the Effect of Consumers' Openness to Change Values on Their Attitudes Towards Functional Foods.

H7: Consumers' Novelty Seeking Has a Mediating Effect in the Effect of Consumers' Conservation Values on Their Attitudes Towards Functional Foods.

This research has multiple limitations. In addition to the time and cost constraints that exist in many studies, the participants were limited to the provinces of Istanbul, Aydın and Muğla during the data collection phase of the study. In addition, among the consumers, only those with functional food awareness and over the age of 18 were included in the study.

The data collected within the scope of the research were first separated into descriptive statistics, and then their conformity to the normal distribution was interpreted by considering the kurtosis and skewness measures suggested by Hair et al. (2014). It was determined that the kurtosis and skewness values of the sub-dimensions in each measurement scale used within the scope of the research were in the range of +/- 1.5, and thus it was decided that the data were in accordance with the normal distribution. In the next stage, the factor structure of each measurement scale was revealed with the help of explanatory factor analysis, and then the construct validity of the scales was examined with confirmatory factor analysis. The internal consistency of each scale was interpreted by calculating the Cronbach alpha value, and the reliability of the scales was interpreted by calculating the composite reliability (CR) and average explained variance (AVE) values.

The results obtained from this study contribute to the literature in terms of explaining the factors affecting consumer attitudes towards functional foods, one of the innovative product groups; it is expected that the actors in the sector will make inferences based on the cause-effect relationship about what consumers' attitudes, which is one of the most important factors affecting the consumer purchasing decision, can be affected.

3.2. Sampling and Questionnaire Development

The population of this research is consumers aged 18 years and over with functional food awareness. For the data to be collected within the scope of the study, it was decided to select a sample since it was not possible to reach the entire population. At the stage of quantitative data collection of the research, individuals aged 18 and over, living in the provinces of Istanbul, Aydın and Muğla, with functional food awareness were included in the research using the snowball sampling method. While determining the sample size in the study, the formulation suggested by Aaker (2013:382) was followed. Although it is not possible to calculate the population, according to the formulation and the target population determined within the scope of the research is larger than one hundred thousand, the sufficient sample size was determined as 384; in order to reduce the sampling error (Anderson vd., 2008), the data collected from 470 people were analyzed through appropriate statistical package programs in line with the research model. Questionnaire was preferred as the data collection method in the study. Since the questionnaires will be administered to human participants, necessary ethical permissions were obtained before the research. The questionnaire form consists of three parts. In the first part, there are questions to define the sample profile regarding the gender, age, marital status, monthly personal income in Turkish Lira, education level and employment status of the participants. In the questions to determine the demographic profile of the participants, only the age variable was prepared as open-ended, while the other questions were prepared as equally spaced and closed-ended.

In the second part of the questionnaire, product groups for functional foods were determined to determine the awareness of the participants about functional foods and to determine their usage habits. At this stage, qualitative research method was used. Accordingly, first, functional food product groups that were discussed in previous studies in the literature were determined (Ginger, Turmeric, Energy Drinks, Greentea, Brazil Nuts, Coconut oil, Erythritol, Iodized Salt, Blueberries, Natto, Cereals, Bitter melon, Fatty Fish, Bone Broth, Manuka honey, Hypoallergenic Peanuts, Fermented foods etc.) and the presence of these products in the Turkish market was investigated. In the second stage, in the phenomenological research design; data were collected by conducting semi-structured interviews with the people in the close circle of the researcher and other consumers reached in line with their suggestions. In the first stage of the

**A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS**

interviews, which were conducted on a voluntary basis by phone call, the participants were asked whether they had heard of the term functional food before, and consumers who were aware of functional foods were included in the study, while the others were excluded from the study. The consumers who participated in the study were asked whether they encountered functional foods, which were determined as a result of the literature review, on the market shelves and the frequency of use of these products. As soon as the answers from the participants included in the study began to repeat each other, it was understood that the sample for which data was collected for the interview reached sufficient saturation and the interview process was terminated (Charmaz, 2006; Silverman, 2015). At this stage, data were collected from 21 participants. Since the collected data should be listed under certain groups, it was analyzed by content analysis technique (Neuendorf & Kumar, 2015:2). As a result of the analysis, the products were grouped by sticking to the data and it was decided to be evaluated by the consumers in the questionnaire form. As a result of the qualitative content analysis, the functional food samples given by the participants during the semi-structured interview and their categorized themes are summarized in Figure 2.

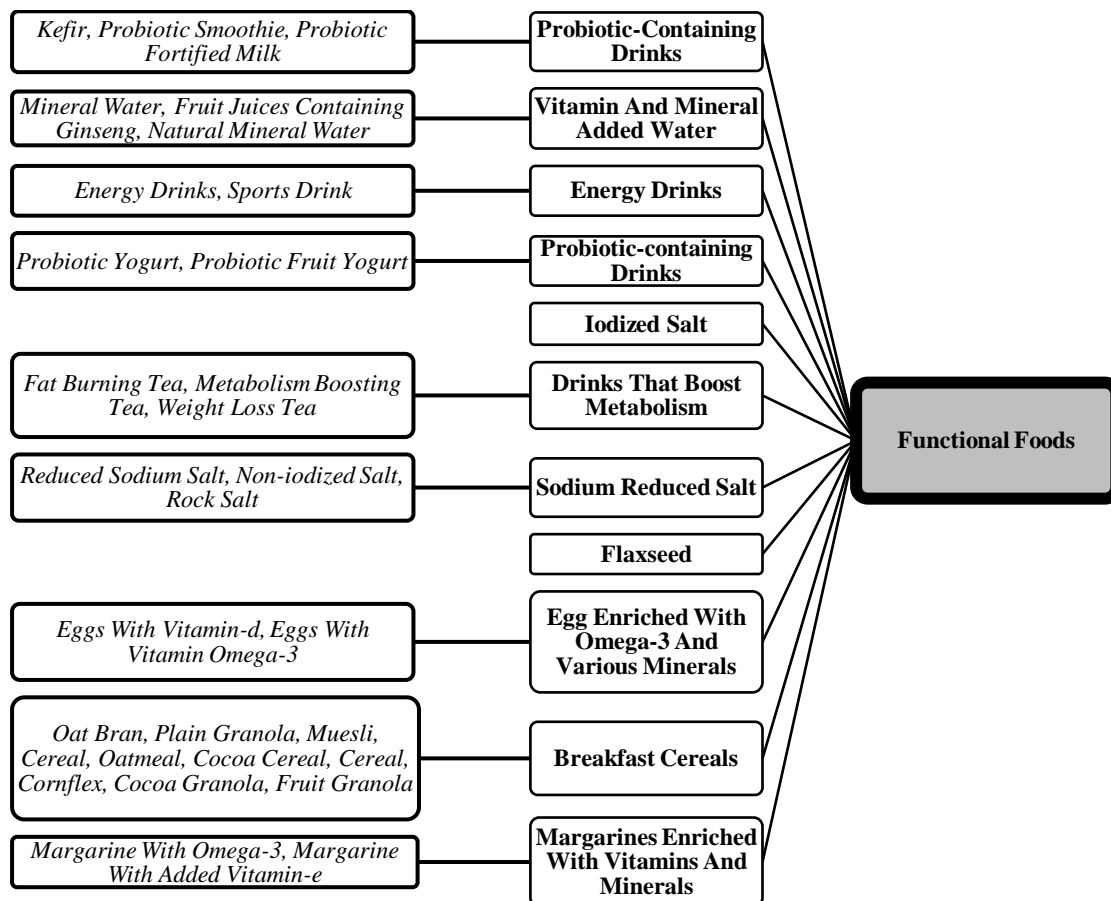


Figure 2: Functional Foods Obtained as a Result of Qualitative Content Analysis

The most important methodological step in approaches to analyzing qualitative data is coding the data, also referred to as reminders or evocative written reflections (Flick, 2014). At this stage, concept coding method, one of the elemental coding methods, was used. Concept coding, which gives great meaning to data, consists of symbolic words or phrases that express the common features of an object or event and gather it under a common name (Saldaña, 2021).

Another step after the coding phase is the determination of the categories. Categories that should be detailed, inclusive and address the purpose of the research; it is important that it is suitable for classification in a way that is distinctive, can organize the data set, and can be placed under the codes. After each successive coding cycle, the codes are collected under categories, and these are processed into main themes or concepts (Saldaña, 2021). As seen in Figure-2, all the foods obtained as a result of the coding and categorization stages applied to the data set obtained by the qualitative method were gathered under the main theme of Functional Foods. These obtained categories were then adapted to the relevant scale in the questionnaire applied within the scope of the quantitative research method. Qualitative research has been done to show how adapted foods are obtained. In the third part of the questionnaire, the propositions determined by the Likert type scale were included.

To finalize the questionnaire, a pilot study was conducted with 30 participants. According to the data collected from the pilot application, the absence of some functional food products in the Turkish market (Natto, Blood pressure stabilizer milk drink, Cholesterol lowering spreads, Hypoallergenic Peanuts, Erythritol etc.) and some functional foods (Blueberries, Avocado Oil, Bitter Melon etc.) also excluded from the study because of the lack of willingness to buy. In the final questionnaire form, 11 functional products to be evaluated by consumers were determined.

The final questionnaires, the preparation phase of which was completed and finalized, were applied to consumers between the date of 05.12. / 20.12.2019. During the application of the questionnaire, the close circle of the researcher was reached through various social networks, and the sample size was expanded by reaching the people in the close circle of these individuals in the following process. Data were collected using the online survey method. During the preparation phase of the questionnaire, the questions in the questionnaire were transferred to the free data provider website. During the implementation of the survey, some measures were taken to ensure data security. In this direction, the first question of the online questionnaire was determined as the eliminating question. Participants first come across the phrase "Have you ever heard of functional food?" If they answered "yes" to the question, they could answer the other questions within the scope of the research, and the surveys were ended by thanking the participants who gave a negative answer to the eliminating question. In addition, regulations such as only one participant responding to the survey over an IP address, showing the progress time during the response, adding a confirmation button to save the answers, and not displaying the answers from other participants were also included in the online survey application. 470 people responded to the final questionnaire and as a result of the preliminary examination before the analysis, it was determined that there were no missing or incorrect data entries.

3.3. Demographic Characteristics of The Participants

While 61.5% of the participants are women, 38.5% are men, 48.5% are married and 51.5% are single. In addition, 21.7% of the participants have a high school education or below, 60% have a university education and 18.3% have a postgraduate education. The age of the participants was asked as an open-ended question. According to the answers obtained, the

**A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS**

participants were divided into 6 different age groups. The average age of the participants is 30.6, 20% between the ages of 18-25, 29.6% between the ages of 26-33, 16.6% between the ages of 34-41, 12.8% between the ages of 42-49 ages, 12.3% are in the 50-57 age range, while 8.7% are 58 years old or over. While 16% of the participants have an income of 2.800 Turkish Liras or less, 22.1% of them are between 2.801-5.600 TL, 22.8% are between 5.601-8.400 TL, 18.3% are 8.401-11.200 TL and 20.9% of them had an income of 11.201 TL or more. On the other hand, 14.5% of the participants are students, 26.8% are civil servants, 31.7% are workers, 8.1% are retired, 10.9% are self-employed, 8.1% are ' of them are individuals who do not work or unemployed.

3.4.Functional Food Awareness and Consumption Habits

The awareness levels of the individuals participating in the research towards functional foods were determined with the help of a 5-level questionnaire. Accordingly, participants rated 11 functional foods 1 = I do not recognize this product, 2 = I recognize this product, but I have not tasted it, 3 = I have tasted this product, but I do not use it, 4 = I use this product occasionally and 5 = I use this product frequently. While evaluating the answers, frequencies 2 and 3 were classified as "aware", and frequencies 4 and 5 were classified as "users". On the other hand, the participants evaluated their willingness to use these 11 functional foods in the future with a 5-level questionnaire (1=not at all willing, 5=extremely willing). The answers obtained are summarized in Table-1.

Table 1: Participants' Awareness of Some Functional Foods, Frequency of Use and Willingness to Use in the Future

	Willingness To Use*		At Least Recognized**	Users **
	Mean	St. Dev.	% of Respondents	% of Respondents
<i>Probiotic-containing drinks</i>	3,37	1,17	60,6	33,0
<i>Vitamin and Mineral Added Water</i>	4,10	0,90	9,0	91,0
<i>Energy Drinks</i>	2,27	1,18	71,5	24,5
<i>Flaxseed</i>	3,18	1,14	63,7	25,8
<i>Probiotic-containing Yogurt</i>	3,41	1,13	52,6	38,7
<i>Breakfast Cereals (Muesli etc.)</i>	3,30	1,16	42,7	53,8
<i>Drinks That Boost Metabolism</i>	3,25	1,21	46,4	48,5
<i>Sodium Reduced Salt</i>	3,16	1,13	51,1	26,8
<i>Margarines enriched with vitamins and minerals</i>	2,51	1,23	60,4	17,0
<i>Egg enriched with omega-3 and various minerals</i>	3,30	1,27	41,7	31,0
<i>Iodized Salt</i>	3,64	1,16	21,0	76,2

It is seen that the first three functional foods with the highest awareness among the participants are flaxseed, drinks containing probiotics, and margarines enriched with various vitamins and minerals. In addition, the first three functional foods that the participants frequently buy are mineral water, iodized salt and breakfast cereals.

3.5. Measures

3.5.1. Schwarts List of Values Scale

Consumers' personal values were measured with a scale developed by Shalom H. Schwartz (1992) and adapted into Turkish by Kuşdil and Kağıtçıbaşı (2010). The value of openness to changes was measured by self-direction and stimulation, while the conservation value was measured by the basic values of security, tradition and conformity and their sub-values. Participants evaluated 12 personal values presented to them on a 7-point Likert scale (*1=It totally goes against my principles and 7=It is important at the highest level*) in terms of the degree of directing their own lives. According to the scores obtained from the scale, choosing own goals value in the dimension of openness to changes (mean=6.33 and st.dev. =0.88) and family security value in conservation value (mean=6.58 and st.dev. =0.81) are the most are high mean values. According to the explanatory factor analysis applied to determine the factor structure, the scale explains 54.068% of the variance in the personal values of consumers and consists of 9 items under two dimensions (KMO: 0,831, Chi-square: 1142,168, df: 36, sig: 0,000). In the confirmatory factor analysis applied to determine the construct validity of the scale, which was adapted into Turkish, freedom, a varied life, obedient values with a factor load below .05 were excluded from the study. According to the standardized factor loads and goodness-of-fit indexes obtained as a result of the analysis, it was confirmed that the scale consisted of two dimensions and 9 items (CMIN/DF:3,804 GFI:0,958 CFI:0,937 NFI:0,917 TLI:0,910 RMSEA:0,077). The discriminant validity was provided by considering the Average Variance Explained (AVE) (*Openness to Innovation: 0,40, Conservation: 0,40*) and Composite Reliability (CR) (*Openness to Innovation: 0,72, Conservation: 0,76*) values according to the standardized factor loads of each item in the scale (Fornell & Larcker, 1981, Lam, 2012). According to the reliability analysis, the Cronbach's alpha coefficient of the scale was calculated as 0.802.

3.5.2. Consumer Novelty Seeking Scale

The scale developed by Manning et al. (1995) and adapted into Turkish by Eryiğit and Kavak (2011) was used to measure consumers' novelty seeking. Consumers' level of participation in propositions consisting of 7 items was determined using a 7-point Likert scale (1=Strongly Disagree and 7=Strongly Agree). Firstly, the single-factor structure of the scale was revealed by the principal components factor analysis. (KMO:0,915, Chi-square: 2415,446, df:28, sig:0,000). According to the results of the analysis, the scale explains 63,999% of the variance towards the novelty seeking of consumers. According to the confirmatory factor analysis applied to determine the construct validity of the scale, which was adapted into Turkish, the single factor model had acceptable fit values (CMIN/DF:3.473 GFI:0.969 CFI:0.983 NFI:0.976 TLI:0.971 RMSEA:0.073), with standardized factor loads. It was understood that the calculated AVE (.58) and CR (.92) values also provided discriminant validity. The Cronbach's alpha coefficient of the scale is 0.811.

A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS FUNCTIONAL FOODS

3.5.3. Attitudes Towards Functional Foods Scale

The scale, which was developed by Urala and Lahteenmaki (2007) and adapted into Turkish by Hacıoğlu and Kurt (2012), was used. The original form of the scale consists of 26 items and 4 dimensions, and the respondents evaluate the propositions presented to them according to a 7-point Likert scale (*1=Strongly Disagree and 7=Strongly Agree*). The collected data were first subjected to explanatory factor analysis and the factor structure of the scale was determined (KMO: 0,916, Chi-square: 7101,260, df: 231, sig: 0,000). Accordingly, the scale used in the current study consists of 22 items under 4 dimensions and explains 68.149% of the variance of consumers' attitudes towards functional foods. 5.6.7, which is under the Necessity for functional foods dimension. It was decided to exclude items from the study because items and 8 were under more than one factor, corrected-item total correlation values were below 0.3, and standardized factor loads were below .05. On the other hand, in the study of Urala and Lahteenmaki (2007), the 3rd item, which is under the dimension of safety of functional foods, was included under the dimension of confidence in functional foods in the current study. Confirmatory factor analysis was applied to ensure the construct validity of the scale, which was adapted into Turkish. According to the second order confirmatory factor analysis, it was determined that the scale was within acceptable limits (CMIN/DF:3,501; GFI:0,883; CFI:0,928; NFI:0,903; TLI:0,917; RMSEA:0,073). As a result of the confirmatory factor analysis, the discriminant validity of the measurement tool was interpreted according to the AVE (*Reward from Using Functional Food:0,68 Necessity for Functional Foods:0,59 Confidence in Functional Foods:0,53 Safety of Functional Foods:0,48*) and CR (*Reward from Using Functional Food:0,94 Necessity for Functional Foods:0,87 Confidence in Functional Foods:0,85 Safety of Functional Foods:0,79*) values, taking into account the standardized factor loads, and it was determined that there was discriminant validity. The Cronbach's alpha value of the scale was determined as 0.918 and it was decided that the scale was reliable.

4. RESULTS

4.1. The Relationships Between Study Variables

Descriptive statistics regarding the study variables and the relations between the variables are summarized in Table-2.

Table 2: Correlations Between Study Variables

<i>Variables</i>		1	2	3	4
1	Openness to Innovation	1			
2	Conservation	0,49**	1		
3	Consumer Novelty Seeking	0,224**	0,046	1	
4	Attitudes Towards Functional Foods	0,178**	0,082	0,348**	1
	Mean	5,73	6,03	4,23	4,30
	Standart Deviation	0,78	0,79	1,47	0,96

** Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed)

According to the results of the analysis, there is a positive relationship between the values of consumers' openness to changes, their novelty seeking and their attitudes towards functional foods.

4.2. The Effect of Personal Values on The Attitude Towards Functional Foods

A structural regression model was created to determine the effect of personal values on consumers' attitudes towards functional foods. The model is summarized in Figure-3.

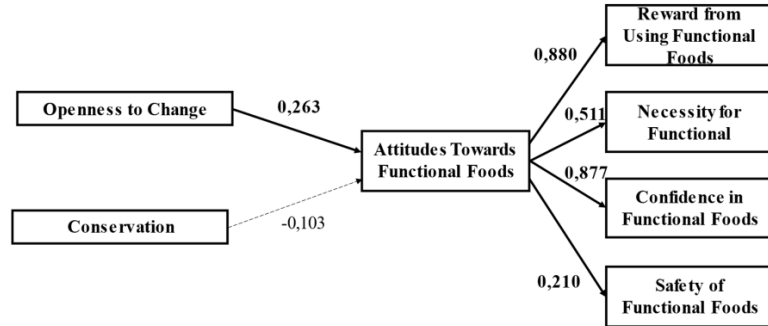


Figure 3: The Effect of Personal Values on Attitudes Towards Functional Foods

According to the results of the analysis, the two dimensions that most affect consumers' attitudes towards functional foods are reward from using functional foods and confidence in functional foods. On the other hand, while the openness to change value affects the attitude towards functional foods positively ($r=0.263$, $p=0.009$), the conservation value ($r=-0.103$, $p=0.290$) has no significant effect.

4.3. Mediating Role of Consumer Novelty Seeking

The research model created to determine the mediating role of innovation seeking in the effect of consumers' personal values on their attitudes towards functional foods was tested with the structural equation model. As a result of the analysis, it was seen that the goodness of fit values of the research model were within acceptable limits (CMIN/DF:2,509 GFI:0,840 CFI:0,905 NFI:0,853 TLI:0,898 RMSEA:0,057). The significance levels of the standardized path coefficients in the model are summarized in Table-3.

Table 3: Standardized Path Coefficients Between Study Variables

	β	p
<i>Novelty Seeking</i> \leftarrow <i>Openness to Innovation</i>	0,426	***
<i>Novelty Seeking</i> \leftarrow <i>Conservation</i>	-0,229	0,016
<i>Attitudes Towards Functional Foods</i> \leftarrow <i>Openness to Innovation</i>	0,098	0,286
<i>Attitudes Towards Functional Foods</i> \leftarrow <i>Conservation</i>	-0,016	0,854
<i>Attitudes Towards Functional Foods</i> \leftarrow <i>Novelty Seeking</i>	0,455	***
<i>Reward from Using Functional Food</i> \leftarrow <i>Attitudes Towards Functional Foods</i>	0,970	***
<i>Necessity for Functional Foods</i> \leftarrow <i>Attitudes Towards Functional Foods</i>	0,461	***
<i>Confidence in Functional Foods</i> \leftarrow <i>Attitudes Towards Functional Foods</i>	0,790	***
<i>Safety of Functional Foods</i> \leftarrow <i>Attitudes Towards Functional Foods</i>	0,155	0,005

A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS FUNCTIONAL FOODS

The standardized path coefficients for the research model tested are given in figure-4.

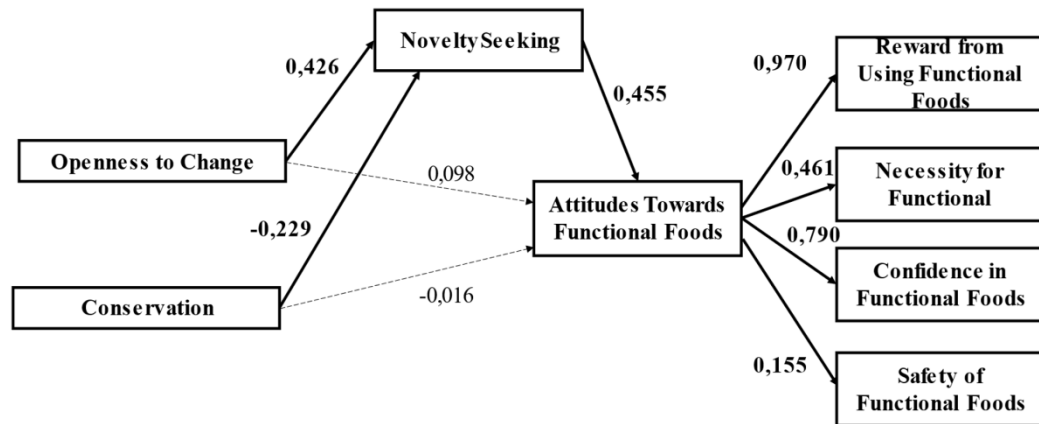


Figure 4: Test of Reserch Model

According to the research model, the factors that determine consumers' attitudes towards functional foods are reward from using functional foods, necessity for functional foods, confidence for functional foods, safety of functional foods. According to the results of the analysis, while the personal values of consumers have a significant effect on their novelty seeking, their novelty seeking also significantly affects their attitudes towards functional foods. The direct and indirect effects between the variables are summarized in Table-4.

Table 4: Standardized Direct, Indirect and Total Effects Between Study Variables

	St.Direct Effects	St.Indirect Effects	St.Total Effects
<i>Novelty Seeking ← Conservation</i>	-0,229	-	-0,229
<i>Attitudes Towards Functional Foods ← Conservation</i>	-	-0,104	-0,104
<i>Novelty Seeking ← Openness to Innovation</i>	0,426	-	0,426
<i>Attitudes Towards Functional Foods ← Openness to Innovation</i>	-	0,194	0,194
<i>Attitudes Towards Functional Foods ← Novelty Seeking</i>	0,455	-	0,455

According to the results of the analysis, while the personal values of consumers about openness to innovation have a positive direct effect on their novelty seeking, it also has a positive indirect effect on their attitudes towards functional foods. On the other hand, while the personal values of the participants about conservation have a negative direct effect on their novelty seeking behavior, they have a negative indirect effect on their attitudes towards functional foods.

According to the results of the analysis, novelty seeking has a full mediating effect in the effect of the personal values of the participants on functional foods.

On the other hand, the research model created to determine the mediating role of novelty seeking in the effect of personal values on the attitude towards functional foods was also analyzed with two separate Sobel tests. According to the results of the first Sobel test (statistics: 2.48, p:0.000), the mediating effect of novelty seeking is significant in the effect of openness to innovatives value on the attitude towards functional foods (R=0.36, F=35.43, p=0.000). In addition, according to the results of the second Sobel test (statistics: 1.97, p:0.04), the mediating effect of novelty seeking is significant in the effect of conservative values on the attitude towards functional foods (R=0.35, F=33.53, p=0.000).

***A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS***

5. CONCLUSION

In this study, four factors that constitute consumers' attitudes towards functional foods were determined. These factors are Reward from Using Functional Food, Necessity for Functional Foods, Confidence in Functional Foods, and Safety of Functional Foods. While Reward from Using Functional Food is the most important factor affecting consumers' attitudes towards functional foods, the effect of Safety of Functional Foods on attitudes towards functional foods is lower than other factors. Lusk and Briggeman (2009) found that there is a food value with a high safety value in their study, in which they determined the values of consumers for food products. However, in the current study, the factor that has the least effect on consumers' attitudes towards functional foods is the safety of functional foods. Although this is the first comment that comes to mind that this surprising result may be due to cultural differences, it should be supported by future studies.

Within the scope of the study, the values of openness and conservation, which were determined to theoretically affect consumers' novelty seeking and their attitudes towards innovative products, were examined. According to the results of the analysis, it was seen that the personal values of the individuals participating in the research affected their novelty seeking behavior. Accordingly, the H1 and H2 hypotheses were accepted. While consumers' values of openness to changes affect their novelty seeking positively, their conservation values affect them negatively. This result was interpreted as the novelty seeking behaviors of individuals with high values of being openness to change are affected by these values, and the tendency of consumers with high traditional and conservative values to seek innovation and change is negatively affected by these values. Kitsawad and Guinard (2014) emphasize that individuals with high conservation values are individuals who are afraid of taking risks and do not change their product or brand because they do not take the risk of paying extra money. In the current study, the fact that individuals with high conservation value do not seek novelty and have a negative attitude towards functional foods, which is an innovative product, was associated with this situation.

Self-direction value has been found to be the most important value for individuals in many studies (Schwarz & Bardi, 2001; Doran, 2009). These motivated consumers are willing to break with tradition and pay extra for products that are often hard to find (Doran, 2009). On the other hand, Thøgersen and Zhou (2012) found that individuals who tend to adopt innovations early in their study, which determined the adaptation of consumers to organic foods, were related to the universalism value, while the current study found that the tendency to adopt innovations early and openness-to-change value were related. It is thought that this situation arises due to cultural differences. In this study, the fact that individuals with openness to change tend to seek novelty has shown that their attitudes towards functional foods have a positive effect. For this reason, it can be thought that marketing managers' developing strategies that guide the search for innovation in consumers will benefit them to gain profit advantage in the long run. On the other hand, in a study conducted in Hungary, Szakaly et al. (2012) found that individuals with high conservation values exhibit positive health behaviors. However, in the current research, it is seen that consumers with conservation values have negative attitudes towards functional foods, even though they do not seek novelty. At this stage, it is expected that the actors in the market, acting in partnership with dietitians, food engineers and other health professionals, carry out some promotional and informative activities on functional foods, and that these individuals who care about their health can affect their attitudes towards functional foods.

While the values of openness to changes of the participants affected their functional food consumption positively, it was seen that the conservation values did not have any effect.

However, H3 and H4 hypotheses were rejected as the direct effect of personal values on functional foods was not significant according to the research model. In addition, according to another result obtained from the structural equation model, it was seen that the participants' novelty seeking behavior affected their attitudes towards functional foods positively. Therefore, the H5 hypothesis was accepted. Accordingly, novelty seeking behavior positively affects consumers' attitudes towards functional foods as an innovative product group. This result fully supports the results of the study conducted by Cranfield et al. (2011) on Canadian consumers. Similarly, Carrillo et al. (2013) found in their study that novelty seeking positively affects attitudes and spending towards functional foods. Although in the current study, it was not determined how much of the functional food expenditures of the participants were in search of innovation, investigating this issue in similar studies to be conducted in the future will contribute to the literature.

According to the results of the analysis, novelty seeking behaviors have a mediating role in the personal values of the participants towards functional foods. Therefore, hypotheses H6 and H7 were accepted. Accordingly, the positive attitudes of individuals with personal values openness to change towards functional foods are realized through their novelty-seeking behaviors. Individuals with change-seeking ideals and openness to innovation develop positive attitudes towards functional foods when they turn to change-seeking behavior. Contrary to this situation, since the novelty seeking behaviors of individuals with traditional values are negatively affected by this value, their attitudes towards functional foods are also negatively affected. The most important conclusion to note here is that while personal values do not have a direct effect on their attitudes towards functional foods, different personal values of individuals who tend to seek innovation have different effects on these attitudes.

Obtained from qualitative and quantitative research, it shows that the functional food products market in Turkey is developing. While consumers do not know many functional foods yet, some of them are not aware of whether the food they consume is functional food. De Barcellos and Lionello (2011) faced a similar result and stated that this situation could be turned into an opportunity by the actors in the market. According to the results obtained, the importance of effective strategies that should be applied by the actors in the market for consumers in search of innovation has emerged. Accordingly, companies aiming to grow in the functional food market should prepare new environments where information about these products and brands is provided for consumers who like to try new products or brands frequently. This requires emphasis on promotion strategies in the product mix for businesses. It is necessary and important to increase the opportunity of advertising and promotion activities, public relations activities, product promotion and informative brochures to meet with individuals seeking novelty. In fact, considering that brands that not only keep up with the change but also direct the change in today's competitive conditions, gain a competitive advantage in the sector, it has become necessary for businesses operating in the functional food market to develop strategies that will create the need for innovation in consumers, and to make consumers realize that they need innovations. With this result, the importance of obtaining marketing information through market research that guides companies in new product development strategies has been revealed for the actors in the functional food market.

In this research, attitudes that lead consumers to buy are discussed in terms of personal values in the context of the theory of diffusion of innovations. In the future, revealing different variables that create attitudes towards functional foods or identifying different variables that affect this attitude will contribute to the field. One of the most important limitations of the research is that personal values that affect consumer attitudes are considered in the context of a

***A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS***

single mediating variable. In the future, it is expected that important progress will be made in the process of illuminating the dark motives that motivate consumers to buy, with studies that also deal with different mediating variables such as consumers' tendency to make independent decisions in the context of the theory of diffusion of innovations. According to the results of the research, the effect of personal values on attitudes as a part of people's lifestyle has been revealed. Conducting studies in which traditional product groups are handled comparatively with different innovative product groups in future studies will contribute to the knowledge in the field. On the other hand, although researchers in the literature report that consumers' attitudes towards functional foods differ according to their gender (Ares & Gambaro, 2007), it was seen that the research model did not differ according to gender in this study. In future studies, it will contribute to the literature to investigate whether consumers' attitudes towards functional foods are different according to their various demographic characteristics.

REFERENCES

- Aaker, D. A., Kumar, V., Leone, R. P., & Day, G. S. (2013). *Marketing Research: International Student Version*. New York, NY: John Wiley & Sons.
- Anderson, D., Sweeney, D., Williams, T., Freeman, J., & Shoemith, E. (2007). *Statistics for Business & Economics*. Thomson Publishing.
- Ares, G., & Gámbaro, A. (2007). Influence of Gender, Age and Motives Underlying Food Choice on Perceived Healthiness and Willingness to Try Functional Foods. *Appetite*, 49(1), 148-158.
- Bech-Larsen, T., & Grunert, K. G. (2003). The Perceived Healthiness of Functional Foods: A Conjoint Study of Danish, Finnish and American Consumers' Perception of Functional Foods. *Appetite*, 40(1), 9-14.
- Bhaskaran, S., & Hardley, F. (2002). Buyer Beliefs, Attitudes and Behaviour: Foods with Therapeutic Claims. *Journal of Consumer Marketing*, 19, 591-606.
- Botonaki, A., & Mattas, K. (2010). Revealing the Values Behind Convenience Food Consumption. *Appetite*, 55(3), 629-638.
- Bower, J. A., Saadat, M. A., & Whitten, C. (2003). Effect of Liking, Information and Consumer Characteristics on Purchase Intention and Willingness to Pay More for a Fat Spread With a Proven Health Benefit. *Food Quality and Preference*, 14(1), 65-74.
- Brunso, K., Grunert, K. G., & Bredahl, L. (1996). An Analysis of National and Crossnational Consumer Segments Using the Food-Related Instrument in Germany, France and Great Britain. *MAPP Working Paper*, 35(2).
- Bryman, A. (2004). *Quantity and Quality in Social Research*. Routledge.
- Burgess, S. M. (1992b), Personal Values and Consumer Research: A Historical Perspective, *Research in Marketing* 11, pp. 35-79.
- Burgess, Steven M. (1992a), *Personal Values and Consumer Research: An Historical Perspective*, in *Research in Marketing*, Vol. 11, Jagdish N. Sheth, ed. Greenwich, CT: JAI Press, 35-79.
- Carrillo, E., Prado-Gascó, V., Fiszman, S., & Varela, P. (2013). Why Buying Functional Foods? Understanding Spending Behaviour Through Structural Equation Modelling. *Food Research International*, 50(1), 361-368.
- Charmaz, K. (2006). *Constructing Grounded Theory A Practical Guide through Qualitative Analysis*. Sage.
- Chen, M. F. (2011). The Joint Moderating Effect of Health Consciousness and Healthy Lifestyle on Consumers' Willingness to Use Functional Foods in Taiwan. *Appetite*, 57(1), 253-262.
- Chrysohoidis, G. M., & Krystallis, A. (2005). Organic Consumers' Personal Values Research: Testing and Validating the List of Values (LOV) Scale and Implementing a Value-Based Segmentation Task. *Food Quality and Preference*, 16(7), 585-599.
- Cox, D. N., Koster, A., & Russell, C. G. (2004). Predicting Intentions to Consume Functional Foods and Supplements to Offset Memory Loss Using an Adaptation of Protection Motivation Theory. *Appetite*, 43(1), 55-64.

**A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS**

- Cranfield, J., Henson, S., & Masakure, O. (2011). Factors Affecting the Extent to Which Consumers Incorporate Functional Ingredients into Their Diets. *Journal of Agricultural Economics*, 62(2), 375-392.
- Creswell, J. W. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- de Barcellos, M. D., & Lionello, R. L. (2011). Consumer Market for Functional Foods in South Brazil. *International Journal on Food System Dynamics*, 2(2), 126-144.
- de Barcellos, M. D., Teixeira, C. M., & Venturini, J. C. (2014). Personal Values Associated with Political Consumption: An Exploratory Study with University Students in Brazil. *International Journal of Consumer Studies*, 38(2), 207-216.
- De Jong, N., Ocke, M. C., Branderhorst, H. A., & Friele, R. (2003). Demographic and Lifestyle Characteristics of Functional Food Consumers and Dietary Supplement Users. *British Journal of Nutrition*, 89(2), 273-281.
- Del Giudice, Teresa, Stefano Nebbia, and Stefano Pascucci. (2009) The Role of Consumer Acceptance in the Food Innovation Process: Young Consumer Perception of Functional Food in Italy. No. 1017-2016-81592. 2009.
- Diplock, A. T., Agget, P. J., Ashwell, M., Bornet, F., Fern, E. B., & Roberfroid, M. B. (1999). Scientific Concepts of Functional Foods in Europe: Consensus Document. *British Journal of Nutrition*, 81, 1-27.
- Dobre, C., Dragomir, A., & Preda, G. (2009). Consumer Innovativeness: A Marketing Approach. *Management & Marketing*, 4(2).
- Doran, C. J. (2009). The Role of Personal Values in Fair Trade Consumption. *Journal of Business Ethics*, 84(4), 549-563.
- Doyon, M., & Labrecque, J. (2008). Functional Foods: A Conceptual Definition. *British Food Journal*. 110(11),1133-1149
- Eagly, A., and Chainken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*. Orlando, US: Hartcourt Brace Jovanovich College Publisher.
- Engel, J. F., R. D. Blackwell, and P. W. Miniard (1995), *Consumer Behavior*, New York: The Dryden Press.
- Eryiğit, C., & Kavak, B. (2011). Tüketici Yenilikçiliğinin Tutumsal ve Davranişsal Uyumunun İncelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(2), 95-113.
- Falguera, V., Aliguer, N., & Falguera, M. (2012). An Integrated Approach to Current Trends in Food Consumption: Moving Toward Functional and Organic Products?. *Food Control*, 26(2), 274-281.
- Feather, N. T. (1995). Values, valences, and choice: The influences of values on the perceived attractiveness and choice of alternatives. *Journal of personality and social psychology*, 68(6), 1135.

- Flick, U. (2014). *The Handbook of Qualitative Data Analysis*. SAGE.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Foxall, Gordon R. (1988), *Consumer Innovativeness: Novelty Seeking, Creativity, and Cognitive Style*, in Research in Consumer Behavior, Vol. 3, Elizabeth C. Hirschman and Jagdish N. Sheth, eds. Greenwich, CT: JAI Press, 79-113.
- Frambach, R. (1993). An Integrated Model of Adoption and Diffusion of Innovations. *European Journal Of Marketing*, 27, (5), 22-41
- Frewer, L., Scholderer, J., & Lambert, N. (2003). Consumer Acceptance of Functional Foods: Issues for the Future. *British Food Journal*. 10, 714-731.
- Giorgi, A. (1997). The Theory, Practice, and Evaluation of the Phenomenological Method as a Qualitative Research Procedure. *Journal of Phenomenological Psychology*, 28(2), 235-260.
- Grunert, S. C., & Juhl, H. J. (1995). Values, Environmental Attitudes, and Buying of Organic Foods. *Journal of Economic Psychology*, 16(1), 39-62.
- Guttman, L. (1982). *What Is Not What in Theory Construction*. In R.M. Hauser, D. Mechanic, & A. Haller (Eds.). *Social Structure and Health* (pp.331-348). New York: Academic Press.
- Hacıoğlu, G., & Kurt, G. (2012). Tüketicilerin Fonksiyonel Gıdalara Yönelik Farkındalığı, Kabulü ve Tutumları: İzmir İli Örneği. *Business & Economics Research Journal*, 3(1).
- Hair, J. F. J., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis*, Seventh Edition, Prentice Hall.
- Hartman, J. B., Shim, S., Barber, B., & O'Brien, M. (2006). Adolescents' Utilitarian and Hedonic Web Consumption Behavior: Hierarchical Influence of Personal Values and Innovativeness. *Psychology & Marketing*, 23(10), 813-839.
- Honkanen, P., & Verplanken, B. (2004). Understanding Attitudes Towards Genetically Modified Food: The Role of Values and Attitude Strength. *Journal of Consumer Policy*, 27(4), 401-420.
- Honkanen, P., Verplanken, B., & Olsen, S. O. (2006). Ethical Values and Motives Driving Organic Food Choice. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, 5(5), 420-430.
- <https://www.alliedmarketresearch.com/functional-food-market>, Date of Access: 10.06.2021.
- Im, S., & J. P. Workman, Jr. (2004). Market Orientation, Creativity And New Product Performance In High-Technology Firms. *Journal of Marketing*, 68, (2), 114-32.
- Im, S., Bayus, B. L., & Mason, C. H. (2003). An Empirical Study of Innate Consumer Innovativeness, Personal Characteristics, and New-Product Adoption Behavior. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 31(1), 61-73.
- Islam, T., & Chandrasekaran, U. (2019). Religiosity, Values and Consumer Behaviour: A Study of Young Indian Muslim Consumers. *Journal of Consumer Marketing*, 36(7), 948-961.

**A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS**

- Jansson, J. (2011). Consumer Eco-Innovation Adoption: Assessing Attitudinal Factors and Perceived Product Characteristics. *Business Strategy and the Environment*, 20(3), 192-210.
- Kahle, Lynn R., ed. (1983), *Social Values and Social Change: Adaptation to Life in America*, New York: Praeger.
- Kitsawad, K. (2012). *The Role of Personal Values in Food Choice and Preference: A Case Study with Potato Chips and Orange Juice*. University of California, Davis.
- Kitsawad, K., & Guinard, J. X. (2014). Combining Means-End Chain Analysis and the Portrait Value Questionnaire to Research the Influence of Personal Values on Food Choice. *Food Quality and Preference*, 35, 48-58.
- Knafo, A., Roccas, S., & Sagiv, L. (2011). The Value of Values in Cross-Cultural Research: A Special Issue in Honor of Shalom Schwartz [Editorial]. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42(2), 178–185.
- Kuşdil, M. E., & Kağıtçıbaşı, Ç. (2000). Türk Öğretmenlerin Değer Yönelimleri ve Schwartz Değer Kuramı. *Türk Psikoloji Dergisi*. 15(45), 59–80.
- Labrecque, J., Doyon, M., Bellavance, F., & Kolodinsky, J. (2006). Acceptance of Functional Foods: A Comparison of French, American, and French Canadian Consumers. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue*, 54(4), 647-661.
- Ladhari, R., & Tchegtga, N. M. (2017). Values, Socially Conscious Behaviour and Consumption Emotions as Predictors of Canadians' Intent to Buy Fair Trade Products. *International Journal of Consumer Studies*, 41(6), 696-705.
- Lahteenmaki, L. (2003). *Consumers and Functional Foods*. In T. Mattila-Sandholm & M. Saarela (Eds.), *Functional Dairy Products*. Cambridge: Woodhead Publication Ltd.
- Lam, L. W. (2012). Impact of Competitiveness on Salespeople's Commitment and Performance. *Journal of Business Research*, 65(9), 1328-1334.
- Larue, B., West, G. E., Gendron, C., & Lambert, R. (2004). Consumer Response to Functional Foods Produced by Conventional, Organic, or Genetic Manipulation. *Agribusiness: An International Journal*, 20(2), 155-166.
- Lee, J. A., Soutar, G. N., Daly, T. M., & Louviere, J. J. (2011). Schwartz Values Clusters in the United States and China. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42(2), 234-252.
- Lee, P. Y., Lusk, K., Miroso, M., & Oey, I. (2014). The Role of Personal Values in Chinese Consumers' Food Consumption Decisions. A Case Study of Healthy Drinks. *Appetite*, 73, 95-104.
- Levy, S. (1990). Values and Deeds. *Applied Psychology*, 39(4), 379-400.
- Li, M., & Cai, L. A. (2012). The Effects of Personal Values on Travel Motivation and Behavioral Intention. *Journal of Travel Research*, 51(4), 473-487.
- Lusk, J. L., & Briggeman, B. C. (2009). Food Values. *American Journal of Agricultural Economics*, 91(1), 184-196.
- Mahajan V., Muller, E. & Srivastava, R.K. (1990). Determination of Adopter Categories By Using Innovation Diffusion Models. *Journal Of Marketing Research*, 27, 37-50.

- Manning, K. C., Bearden, W. O., & Madden, T. J. (1995). Consumer Innovativeness and The Adoption Process. *Journal of Consumer Psychology*, 4(4), 329-345.
- Mark-Herbert, C. (2004). Innovation of A New Product Category-Functional Foods. *Technovation*, 24(9), 713-719.
- Martirosyan, D. M., & Singh, J. (2015). A New Definition of Functional Food by FFC: What Makes a New Definition Unique?. *Functional Foods in Health and Disease*, 5(6), 209-223.
- Neuendorf, K. A., & Kumar, A. (2015). Content Analysis. *The International Encyclopedia of Political Communication*, 1-10.
- Neupane, S., Chimhundu, R., & Chan, K. C. (2019). Cultural Values Affect Functional Food Perception. *British Food Journal*, 121(8), 1700-1714.
- Olver, J. M., & Mooradian, T. A. (2003). Personality Traits and Personal Values: A Conceptual and Empirical Integration. *Personality and Individual Differences*, 35(1), 109-125.
- Pearson, P. H. (1970). Relationships Between Global and Specific Measures of Novelty Seeking. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 34, 199-204.
- Poulsen, J. B. (1999). Danish Consumers' Attitudes Towards Functional Foods, Working Paper no. 62, MAPP, _Arhus, Denmark.
- Reid, M., Li, E., Bruwer, J., & Grunert, K. (2001). Food-Related Lifestyles in a Cross-Cultural Context: Comparing Australia with Singapore, Britain, France and Denmark. *Journal of Food Products Marketing*, 7(4), 57-75.
- Roberfroid, (2000). *Defining Functional Foods*. In G. Gibson, & C. M. Williams (Eds.), *Functional Foods; Concept to Product* (pp. 9–29). Cambridge: Woodhead.
- Roccas, S., & Sagiv, L. (2010). Personal Values and Behavior: Taking the Cultural Context into Account. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(1), 30-41.
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. H., & Knafo, A. (2002). The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 789-801.
- Rogers, E. M. (2010). *Diffusion of Innovations*. Simon and Schuster.
- Rogers, E.M. (1983). *Diffusion of Innovations*, New York: The Free Press.
- Rohan, M. J. (2000). A Rose by Any Name? The Values Construct. *Personality and Social Psychology Review*, 4(3), 255-277.
- Rokeach, Milton J. (1973), *The Nature of Human Values*. New York: The Free Press.
- Rose, P., Beeby, J., & Parker, D. (1995). Academic Rigour in the Lived Experience of Researchers Using Phenomenological Methods in Nursing. *Journal of Advanced Nursing*. 21(6), 1123-1129.
- Saher, M., Arvola, A., Lindeman, M., & Lähteenmäki, L. (2004). Impressions of Functional Food Consumers. *Appetite*, 42(1), 79-89.
- Saher, M., Lindeman, M., & Hursti, U. K. K. (2006). Attitudes Towards Genetically Modified and Organic Foods. *Appetite*, 46(3), 324-331.

**A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS**

- Saldaña, J. (2021). *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. SAGE.
- Schiffman, L. G., Sherman, E., & Long, M. M. (2003). Toward a Better Understanding of the Interplay of Personal Values and the Internet. *Psychology & Marketing*, 20(2), 169-186.
- Schwartz, S. H. (1992). *Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances And Empirical Tests in 20 Countries*. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 25, pp. 1-65). Academic Press.
- Schwartz, S. H. (1994). Are There Universal Aspects in the Content and Structure of Values. *Journal of Social Issues*, 50(4), 19-45.
- Schwartz, S. H. (2003). A Proposal for Measuring Value Orientations Across Nations. *Questionnaire Package of the European Social Survey*, 259(290), 261.
- Schwartz, S. H. (2011a). *Basic Personal Values and Political Orientations*. In *Improving Public Opinion Surveys* (pp. 63-82). Princeton University Press.
- Schwartz, S. H. (2011b). *Values: Cultural and Individual*. In F. J. R. van de Vijver, A. Chasiotis, & S. M. Breugelmans (Eds.), *Fundamental Questions in Cross-Cultural Psychology* (p. 463-493). Cambridge University Press.
- Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), 2307-0919.
- Schwartz, S. H., & Bardi, A. (2001). Value Hierarchies Across Cultures: Taking a Similarities Perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32(3), 268-290.
- Schwartz, S.H. and W. Bilsky, 1987. Toward A Universal Psychological Structure of Human Values. *Journal of Personality and Social Psychology* 53, 550-562.
- Schwartz, S.H. and W. Bilsky, 1990. Toward a Theory of Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-Cultural Replications. *Journal of Personality and Social Psychology* 58, 878-891.
- Shepherd, R. (1990). *Attitudes and Beliefs as Determinants of Food Choice*. In R. L. McBride & H. J. H. MacFie (Eds.), *Psychological Basis of Sensory Evaluation*. London: Elsevier Applied Science.
- Silverman, D. (2015). *Interpreting Qualitative Data*. Sage.
- Smith, P. B. & Schwartz S. H. (1997), *Values*, in *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 3: Social Behavior and Applications, 2d ed., John W. Berry, Marshall H. Segall, and Cigdem Kagitcibasi, eds. Boston, MA:Allyn and Bacon, 77-118.
- Steenhaut, S., & Van Kenhove, P. (2006). An Empirical Investigation of the Relationships Among a Consumer's Personal Values, Ethical Ideology and Ethical Beliefs. *Journal of Business Ethics*, 64(2), 137-155.
- Steenkamp, J. B. E., & Baumgartner, H. (1992). The Role of Optimum Stimulation Level In Exploratory Consumer Behavior. *Journal of consumer research*, 19(3), 434-448.
- Steenkamp, J. B. E., Ter Hofstede, F., & Wedel, M. (1999). A Cross-National Investigation Into the Individual and National Cultural Antecedents of Consumer Innovativeness. *Journal of Marketing*, 63(2), 55-69.

- Szakály, Z., Szente, V., Kövér, G., Polereczki, Z., & Szigeti, O. (2012). The Influence of Lifestyle on Health Behavior and Preference for Functional Foods. *Appetite*, 58(1), 406-413.
- Szymanski, D. M., Kroff, M. W., & Troy, L. C. (2007). Innovativeness and New Product Success: Insights from the Cumulative Evidence. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 35, (1), 35–52
- Thøgersen, J., & Zhou, Y. (2012). Chinese Consumers' Adoption of A 'Green'innovation–The Case of Organic Food. *Journal of Marketing Management*, 28(3-4), 313-333.
- Thomson, N., Worsley, A., Wang, W., Sarmugam, R., Pham, Q., & Februhartanty, J. (2017). Country Context, Personal Values and Nutrition Trust: Associations with Perceptions of Beverage Healthiness in Five Countries in the Asia Pacific Region. *Food Quality and Preference*, 60, 123-131.
- Thornsbury, S., & Martinez, L. (2012). Capturing Demand for Functional Foods: A Case Study from the Tart Cherry Industry. *American Journal of Agricultural Economics*, 94(2), 583-590.
- Triandis, H. C. (1989). The Self and Social Behavior in Differing Cultural Contexts. *Psychological Review*, 96(3), 506.
- Tuorila, H., Kramer, F. M., & Cardello, A. V. (1997). Role of Attitudes, Dietary Restraint, and Fat Avoidance Strategies in Reported Consumption of Selected Fat-Free Foods. *Food Quality and Preference*, 8(2), 119-123.
- Urala, N., & Lähteenmäki, L. (2003). Reasons Behind Consumers' Functional Food Choices. *Nutrition & Food Science*, 33(4), 148-158.
- Urala, N., & Lähteenmäki, L. (2004). Attitudes Behind Consumers' Willingness to Use Functional Foods. *Food Quality and Preference*, 15(7-8), 793-803.
- Urala, N., & Lähteenmäki, L. (2007). Consumers' Changing Attitudes Towards Functional Foods. *Food Quality and Preference*, 18(1), 1-12.
- Urala, N., Arvola, A., & Lähteenmäki, L. (2003). Strength of Health-Related Claims and Their Perceived Advantage. *International Journal of Food Science & Technology*, 38(7), 815-826.
- Van Trijp, H. C., & Steenkamp, J. B. E. (1992). Consumers' Variety Seeking Tendency with Respect to Foods: Measurement and Managerial Implications. *European Review of Agricultural Economics*, 19(2), 181-195.
- Venkatraman, M. P., & Price, L. L. (1990). Differentiating Between Cognitive and Sensory Innovativeness: Concepts, Measurement, and Implications. *Journal of Business Research*, 20(4), 293-315.
- Verbeke, W. (2006). Functional Foods: Consumer Willingness to Compromise on Taste for Health?. *Food Quality and Preference*, 17(1-2), 126-131.
- Vermeir, I., & Verbeke, W. (2006). Sustainable Food Consumption: Exploring the Consumer "Attitude–Behavioral Intention Gap. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, 19(2), 169-194.

***A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS***

- Wang, C. L., Chen, Z. X., Chan, A. K., & Zheng, Z. C. (2000). The Influence of Hedonic Values on Consumer Behaviors: An Empirical Investigation in China. *Journal of Global Marketing*, 14(1-2), 169-186.
- Wang, G., Dou, W., & Zhou, N. (2008). Consumption Attitudes and Adoption of New Consumer Products: A Contingency Approach. *European Journal of Marketing*. 42(1/2), 238-254.
- Wright, V. & Bennets, R., (2006). *Diffusion of Innovations*, Intermountain Region: Southwest Learning, Org.

EXTENDED ABSTRACT

In the last 20 years, consumer innovativeness has been one of the issues that have been handled with different aspects in the studies carried out in the field of consumer behavior. There are many different variables that explain the innovative tendencies and novelty seeking behaviors of consumers. One of these variables is personal values that affect many decisions of individuals in their lives. Personal values are abstract beliefs that individuals adopt to reach the point they desire, want to be, and aim to be in their lives. These beliefs direct many behaviors of the individual in their daily life, moreover, individuals develop attitudes or take various decisions in line with these beliefs. Many researchers in the field of social psychology have suggested different approaches to what personal values are and how they can be measured. The basis of these approaches is the view that the personal values that direct the lives of individuals are the precursors of their attitudes and behaviors. Some people like certain colors, products, people, while others dislike them; having a certain style of dressing or adopting a special eating habit is mostly because personal values direct the individual. As a matter of fact, some individuals are loyal individuals who are loyal to their traditions and attach importance to family ties, while others are open to innovations and changes, desiring change and being in pursuit of continuous personal development is one of the concrete examples of this.

One of the concepts most associated with the personal values of consumers is the novelty seeking behavior of consumers. It has been observed that the search for novelty of individuals with certain personality traits and personal values is positively affected by these characteristics and values, while some negatively affect their novelty seeking behavior. While most of the research in consumer behavior has focused on this dual relationship, some have explored how personal values and innovative tendencies shape purchasing decisions for certain products. While these studies generally address the purchase intention, they sometimes overlooked the attitudes that affect the purchase intention and the factors shaping these attitudes, especially based on functional products as an innovative product group. Functional products are a product group in which it is possible to see more and more varieties on the market shelves since the 2000s. A product can be considered as a functional food in its purest form (Walnut, etc.) without undergoing any processing, only because of the nutritive products it contains, and various foods whose nutritional properties are increased as a result of some additional processes during the production stage are also included in the category of functional food products.

The aim of this research is to determine the mediating role of novelty seeking in the effect of consumers' personal values on attitudes towards functional foods, which are seen as an innovative product group. For this purpose, the values of openness to changes and conservation values, which are often associated with the innovative tendencies of consumers and their attitudes towards innovative products, are discussed. The sub-values constituting these two-person value groups were determined and the way consumers' personal values affected their attitudes towards functional foods were examined. Then, the relations between the variables were examined and the conceptual model was tested. A field study was conducted within the scope of this study. The structure of the research is descriptive of the relationships between the variables. In the research, mixed research method, in which qualitative and quantitative research methods are handled together, was preferred. In the process of giving the final shape to the survey forum, semi-structured telephone interviews were conducted with consumers using a phenomenological research design. The final form of the questionnaire was uploaded to the free online data provider website and the participants were answered. 470 people were reached by snowball sampling

***A STUDY TO DETERMINE THE MEDIATING EFFECT OF NOVELTY SEEKING IN
THE EFFECT OF CONSUMERS' PERSONAL VALUES ON ATTITUDES TOWARDS
FUNCTIONAL FOODS***

method. The obtained data were first divided into descriptive statistics, then statistical analyzes suitable for the research model were decided. In this direction, firstly, the Cronbach's alpha coefficient was calculated as the reliability coefficient of the collected data, the factor structure was revealed by explanatory factor analysis, and then the collected data were subjected to confirmatory factor analysis. After all these stages were completed, the research model was tested with the structural regression model.

According to the findings obtained because of the research, consumers' attitudes towards functional foods consist of four factors. These are reward from using functional food, necessity for functional foods, confidence in functional foods, safety of functional foods. While consumers' openness to change values affect their attitudes towards functional foods positively, their conservation values do not have a significant direct effect on their attitudes towards functional foods. However, when the consumer novelty seeking variable is included in the model; the direct effect of the openness to change value on the attitude towards functional foods disappears and has an indirect effect. In addition, the conservation values of consumers also have an indirect effect on their attitudes towards functional foods, thanks to their novelty seeking. The result of the research shows that; there is a full mediating effect of novelty seeking in the effect of personal values on attitudes towards functional foods.

Within the scope of the research, some suggestions were made to the actors in the market. In addition, marketing managers should increase their product and brand promotional activities that will lead consumers to seek innovation. Moreover, in order to carry out these promotional activities more effectively, actors in the market area should organize these activities with health professionals and influencer groups. In this way, the openness to change values of consumers will be stimulated, and thus individuals who tend to seek innovation will develop positive attitudes towards innovative products. One of the most important limitations of this research is that the effect of consumers' attitudes towards functional foods on purchase intention has not been examined. In future studies, examining the effects of consumers' attitudes towards innovative product groups on their purchasing intentions will contribute to the literature.



A RESEARCH TO DETERMINE THE RESPONSIBILITY OF FINANCIAL SERVICE EMPLOYEES IN THE PREVENTION OF ERRORS AND CHEATS IN ACCOUNTING¹

Onur AÇIKGÖZ²
Enis Baha BİÇER³

Abstract

The financial information provided by accounting is too important to ignore. The data obtained in accounting concerns business owners, government agencies, employees, investors and many organizations. Financial service employees who are responsible for transferring accounting data to the relevant persons must show the necessary sensitivity when performing their professions. Today, error and cheating scandals in accounting negatively affect many sectors. Due to these negative effects, trust in financial service employees is undermined. The main purpose of the study is to determine the causes of accounting errors and tricks encountered in Turkey and to determine the responsibilities of financial service employees in the prevention of these errors and cheats. Research data were obtained by survey method. The collected data were analyzed with the SPSS program. The Croanbach Alpha value of the study was calculated as 0.72. Survey questions consist of 4 sections: demographic information, accounting errors, accounting cheats and responsibilities of financial service employees. The sample was selected by random sampling method among financial service employees working in health institutions in Sivas province. The study was conducted with 84 participants. The findings of the research are thought to contribute to the business life of financial service employees. In order to achieve the targeted goal, questions were directed by survey method to financial service employees operating in health institutions in Sivas province. The answers to the directed questions were analyzed by *t* test and one-way variance test method. As a result of the analysis, the responsibilities of financial service employees were revealed in accounting errors and tricks. It has been concluded that accounting errors are caused by carelessness and inexperience, and accounting tricks are caused by purposes such as tax evasion and profiteering. In order to prevent the errors and cheats encountered, an effective internal audit system must be established. No significant differences were detected according to gender, age, educational status and working time.

Article History:

Date submitted:

29 June 2021

Date accepted:

1 October 2021

Jel Codes:

M42, M49, M51, I10

Keywords:

Error in Accounting,
Fraud in Accounting,
Financial Service
Employees,
Management of Health
Institutions

Suggested Citation: Açıkgöz, O. & Biçer, E. B. (2021). A Research to Determine the Responsibility of Financial Service Employees in The Prevention of Errors and Cheats in Accounting. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 225-249.

¹This article was prepared from Master Thesis named "A Research to Determine the Responsibility of Financial Service Employees in the Prevention of Errors and Cheats in Accounting" under the supervision of Assoc. Prof. Dr. Enis Baha BİÇER

²Lect., Sivas Cumhuriyet University, Kangal Vocational School, Department of Management and Organization, onuracikgoz@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000- 0002- 5419- 626X.

³Assoc. Prof. Dr., Sivas Cumhuriyet University, Faculty of Health Sciences, Department of Health Management, ebbicer@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000- 0002- 1624- 4988.



MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA¹

Onur AÇIKGÖZ²
Enis Baha BİÇER³

ÖZ

Muhasebenin sağlamış olduğu finansal bilgiler göz ardı edilemeyecek kadar büyük bir öneme sahiptir. Muhasebede elde edilen veriler işletme sahiplerini, devlet kurumlarını, çalışanları, yatırımcıları ve birçok kuruluşu ilgilendirmektedir. Muhasebe verilerini ilgili kişilere aktarmada sorumlu olan mali hizmet çalışanları mesleklerini icra ederken gereken hassasiyeti göstermeleri gerekir. Günümüzde muhasebede meydana gelen hata ve hile skandalları birçok sektörü olumsuz etkilemektedir. Bu olumsuz etkilerden dolayı mali hizmet çalışanlarına olan güven sarsılmaktadır. Çalışmanın temel amacı Türkiye’de karşılaşılan muhasebe hataları ve hilelerinin sebeplerini tespit etmek ve bu hata ve hilelerin önlenmesinde mali hizmet çalışanlarının sorumluluklarını belirlemektir. Araştırma verileri anket yöntemi ile elde edilmiştir. Toplanan veriler SPSS programı ile analiz edilmiştir. Araştırmanın Croanbach Alpha değeri 0,72 olarak hesaplanmıştır. Anket soruları demografik bilgiler, muhasebe hataları, muhasebe hileleri ve mali hizmet çalışanlarının sorumlulukları olmak üzere 4 bölümden oluşmaktadır. Örneklem Sivas ili sağlık kurumlarında çalışan mali hizmet çalışanları içerisinde rastgele örneklem yöntemi ile seçilmiştir. Araştırma 84 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma neticesinde elde edilen bulgular mali hizmet çalışanlarının iş hayatına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Hedeflenen amaca ulaşabilmek için Sivas ilinde bulunan sağlık kurumlarında faaliyet gösteren mali hizmet çalışanlarına anket yöntemi ile sorular yönlendirilmiştir. Yönlendirilen sorulara verilen cevaplar t testi ve tek yönlü varyans testi yöntemi ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda muhasebe hata ve hilelerinde mali hizmet çalışanlarının sorumlulukları ortaya çıkarılmıştır. Muhasebe hatalarının dikkatsizlik ve tecrübesizlikten kaynaklandığı, muhasebe hilelerinin vergi kaçırmak ve çıkar sağlamak gibi amaçlardan meydana geldiği sonucuna ulaşılmıştır. Karşılaşılan hata ve hilelerin önüne geçebilmek için etkili bir iç denetim sisteminin oluşturulması gerekmektedir. Cinsiyet, yaş, eğitim durumu ve çalışma süresine göre de anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

29 Haziran 2021

Kabul Tarihi:

1 Ekim 2021

Jel Kodları:

M42, M49, M51, I10

Anahtar Kelimeler:

Muhasebede Hata,
Muhasebede Hile,
Mali Hizmet
Çalışanları, Sağlık
Kurumları Yönetimi

Önerilen Alıntı: Açıkgoz, O. & Biçer, E. B. (2021). Muhasebede Hata ve Hilelerin Önlenmesinde Mali Hizmet Çalışanlarının Sorumluluğunun Tespitine Yönelik Bir Araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 225-249.

¹Bu çalışma, Doç. Dr. Enis Baha BİÇER danışmanlığında Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsünde yürütülen “Muhasebede Hata ve Hilelerin Önlenmesinde Mali Hizmet Çalışanlarının Sorumluluğunun Tespitine Yönelik Bir Araştırma: Sivas İli Sağlık Kurumları Üzerine Bir Uygulama” başlıklı tezli yüksek lisans çalışmasından türetilmiştir.

² Öğr. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Kangal Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, onuracikgoz@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-5419-626X.

³ Doç. Dr., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, ebbicer@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1624-4988.

1. GİRİŞ

Muhasebe, işletmelerin finansal sürecinde yer alan işlemleri ve olayları para ile ifade edilebilecek şekilde kayıt altına alma, bunları sınıflandırma, özetleme ve raporlar halinde sonuçları yorumlama sanatıdır. Mesleki açıdan baktığımızda muhasebe, devlet kurumları, işletme ortakları, yöneticiler, çalışanlar, kredi kurumları vb. kuruluşlara ihtiyaç duydukları bilgileri ortaya çıkartarak sunan meslek alanıdır.

Meslek çalışanları muhasebe süreçlerini yerine getirirken bazı yanlışlıklar yapabilmekte. Karşılaşılan bu yanlışlıklar içerisinde eğer kasıt unsuru bulunmuyor ise hata olarak nitelendirilmekte, kasıt unsurunun bulunduğu durumlarda ise hile olarak nitelendirilmektedir. Hile, işletmelerin varlıklarını ve kaynaklarını bilinçli bir şekilde uygunsuz kullanarak haksız kazançlar elde etmesidir.

İşletme kapasitelerinin ve çalışanlarının nicel olarak büyümesiyle birlikte uygulama aşamalarında hataların ve hilelerin karşımıza çıkması kaçınılmaz bir hal almıştır. Tabii ki işletmelere ait bilgileri doğru olarak ilgili kişilere sunmak mali hizmet çalışanlarının sorumluluğu altındadır. Muhasebe meslek çalışanlarının sorumlulukları bu noktada çok fazladır. Meslek çalışanlarının güvenilir bir imaj sergilemesi gerekir. Her meslekte olduğu gibi muhasebe mesleğinde de ikilemler ve karar vermede yaşanan zorluklar olabilmektedir.

Çalışmamızın temel amacı muhasebe alanında birçok hatalar ve hileler ile karşı karşıya kalındığı için mali hizmet çalışanlarının bu konudaki sorumlulukları tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada teorik bilgilerden sonra muhasebede hata, muhasebede hile ve mali hizmet çalışanlarının bu konudaki sorumluluklarını belirlemeye yönelik katılımcılara sorular yönlendirilmiştir. Çeşitli analiz teknikleri doğrultusunda bulgulara yer verilmiş ve daha sonra ise sonuç kısmından bahsedilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Muhasebe Kavramı

Muhasebenin kelime anlamı “hesap etmek” anlamına gelmektedir. Türkçe sözlüklere baktığımızda “hesaplaşma, hesap ile ilgilenme, saymanlık” gibi anlamlara gelmektedir (Pekdemir, 1999: 19). Muhasebe finansal nitelikte işlemleri para ile ifade edebilecek şekilde kayıt altına alma, bunları sınıflandırma, özetler halinde rapor ederek elde edilen sonuçları yorumlama yapabilme sanatıdır.

Muhasebe finansal bilgi kullanıcılarına bilinçli yargılarda bulunmak ve karar vermek açısından ekonomik bilgileri tespit etme, ölçme ve iletme sürecidir (Akdoğan ve Aydın, 1987: 1).

Muhasebe mesleği açısından bakacak olursak işletmelerde ortaya çıkan ve parasal olarak ifade ettiğimiz bütün işlemleri toplama, kaydetme, sınıflandırma, raporlama, analiz etme, yorumlama ve en sonunda da ilgili kişilere bilgi olarak sunma gibi işlemleri sağlayan bir sanattır (Ergin, 2005: 16).

Muhasebe, ticari faaliyetler devam ettiği sürece işletme servetleri şekil değiştirmekte ve bu değişikliklerin de bazı sonuçları bulunmaktadır. Faaliyetler sonucunda ortaya çıkan bu

MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

değişikliklerin doğru olarak değerlendirmeler yapılabilmesi için belgeler aracılığıyla sürecin takip edilmesi gerekir. Bu süreçleri düzenli ve verimli olarak takibini muhasebe gerçekleştirmektedir (Pekdemir, 1999: 20).

İşletme faaliyetleri sonucunda varlık ve kaynaklarda ortaya çıkan değişiklikleri belirlemek, dönemsel olarak gelir ve gider kalemlerini karşılaştırmalar yaparak ilgili kişilere bilgiler sunmak muhasebenin temel görevleri arasındadır (Küçüksavaş, 1997: 3).

Muhasebenin çeşitli işlevleri bulunmaktadır; muhasebe sürecinde mali olayları ilgilendiren belgeler tespit edilir ve işleme alınması gereken dokümanlar belirlenmesi “saptama işlevi”, farklı amaçları olan mali belgelerin ilgili alanlarda kümeler halinde gruplandırılması “sınıflandırma işlevi”, kanıt unsuru taşıyan belgelerle kurumların tercihlerine göre envanter, yevmiye ve işletme defterlerine kaydedilmesi “kaydetme işlevi”, mali tablolar aracılığıyla üretilen bilgilerin ilgili kişilere sunulması “raporlama işlevi” ve işletmelerin anlayabileceği şekilde analizlerle yorumlanması ise “yorumlama işlevi” bulunmaktadır (Tanış ve Berikol, 2011: 7).

Muhasebe bazı işletmeler tarafından sadece vergi amacı ile kullanılmaktadır. Ancak böyle bir düşüncenin olması işletmeler açısından geleceğe dönük olumlu sonuçlar vermeyecektir. Çünkü muhasebe işletmelerin geleceğine ışık tutmakta ve planlama, kontrol ve durum analizi konularında da sağlıklı bilgiler sunmaktadır. Muhasebe sistemleri işletmelere, uzun vadeli planlar geliştirmede, kaynak dağılımı kararlarında, performans değerlendirmede ve finansal nitelikli bilgi oluşumlarında bilgiler sunmaktadır.

2.2. Muhasebede Hata Kavramı

Muhasebe hataları; unutkanlık, dikkatsiz olma, ihmalkar tutum, bilgisizlik ve tecrübesizlik nedeniyle kayıtlarda yapılan yanlışlıklardır. Muhasebe hataları, kanunlar ve yönetmelikler gibi mevzuatlara, muhasebe ilkelerine ve genel prensiplere aykırı olmasına rağmen kasıt unsuru bulunmayan davranışlar olarak nitelendirilir (MHUD Yayını, 2004: 128).

İşletmelerde karşılaştığımız hataları, muhasebe ilkeleri, kuralları ve prensiplerine uygun olmayan faaliyetler sergilenmesi şeklinde düşünebiliriz. Kişiler kendi çıkarları için bilinçli ve istekli olarak birtakım yanlış davranışlarda bulunmazlar. Karşılaşılan yanlışlıklar genelde personellerin bilgisizliği ya da ihmalkar davranışlarından olduğu düşünülmektedir. Ancak işletmelerde karşılaşılan bu hatalar en az muhasebe hileleri kadar işletmeye zarar vermektedir.

Muhasebe işlemlerindeki hatalar genellikle dikkatsiz davranma, gereken hassasiyeti göstermeme, unutkanlık ya da bilgi eksikliği gibi birçok sebeplerden dolayı karşımıza çıkan yanlışlıklardır (Kepekçi, 1994: 9). Muhasebe bilminde hata, mali tablolarda ve kayıtlarda yapılan sayısal yanlışlıklar ya da kasıtlı olmadan muhasebe ilkelerine aykırı davranma ve gözden kaçırma gibi kasıtlı olmayan yanlışlıklardır (Çatıkkaş ve Çalış, 2007: 188).

Muhasebe hataları çok sayıda sebepten kaynaklandığı için bu da muhasebede hata türlerini ortaya çıkarmıştır. Teknolojinin muhasebe alanında da etkisini göstermesiyle karşılaşılan hatalar olabildiğince azalsa da, uygulama aşamalarında hatalar tamamen ortadan kaldırılamamıştır (Kirik, 2007: 40). Muhasebe hata türlerine baktığımızda, hesaplamada dört işlemde kaynaklanan hatalar “matematik hataları”, muhasebe işlemlerinden sonra elde edilen bilgilerin defterlere kaydedilmesinde karşılaşılan yanlışlıklar “kayıt hataları”, işlemlerin doğru yapılmasına rağmen belgede yazan rakamı defterlere yanlış geçirmek “rakamsal hatalar”, bilanço ilke ve kurallara uyulmamasından kaynaklı “bilanço hataları” vb. hata türleri bulunmaktadır.

2.3. Muhasebede Hile Kavramı

Hile kavramı, menfaat elde etmek amacıyla çeşitli dolandırma ve kandırma yöntemleriyle işlenen bütün suçlardır (Kandemir, 2010;10-11). Hile, yöneticiler ile yönetimde görevli olarak çalışanların, örgütteki personellerin veya üçüncü şahısların bilerek ve isteyerek yaptıkları yasal olmayan bir kazanç elde etmek üzere aldatma davranışlarda bulunmalarını ifade eder (Göçen, 2010;112).

Muhasebede hile; bazı amaçlardan dolayı işletmenin gerçekleştirdiği kayıtlarda bilerek yanlışlık yapılmasıdır. Muhasebede yapılan hileli kayıtlar muhasebe ilkelerine ve prensiplerine karşı gelmektedir (Seviğ, 2004;7).

İşletmelerin muhasebe sürecinde yaptıkları işlemlerde hatadan farklı bir şekilde bilinçli olarak birtakım işlemler yapabilmekteler. Yapılan bu hileler, muhasebe bilgilerini kullananlara yönelik yapılan yanıltma amacı olan ve kasıt unsuru taşıyan düzensizliklerdir. Bu yanlış uygulamalar bilinçli yapıldığı için bunları ortaya çıkarmak ve tespit edebilmek oldukça zor bir iştir (Güçlü, 2005: 75). Muhasebe hataları çalışanların bilgisiz olmasından, deneyimsiz olmasından, iş yükünün fazla olmasından ve ihmalkarlıktan gibi sebeplerden karşımıza çıkarken, muhasebe hileleri süreçlerin bilinçli olarak yanlış yürütülmesinden olmaktadır (Saban, 2006: 60).

Muhasebede yapılan hilelerin temel amacı çeşitli yöntemlerle kazanç sağlamak olduğundan uygulamada yapılan çok çeşitli hile türleri karşımız çıkmaktadır. Bunlar; kasti olarak gerçekleştirilen hatalar, fatura almamak ya da düzenlememek gibi yollarla yapılan kayıt dışı işlemler, zamanından önce ya da sonra kaydedilmesi, gerçekte olmayan işlemler yapmış gibi gösterme dediğimiz belge sahtekarlığı, teknolojiden faydalanarak yapılan bilgisayar hileleri, bilanço hileleri, uydurma hesaplar açılması, stoklar ile ilgili yapılan hileler gibi birçok yaptıkları hile türleri bulunmaktadır (Çiftçi, 2012: 64).

Muhasebe çalışanlarının hilelere başvurmalarında yolsuzluğu gizleme, işletme mevcut durumunu farklı gösterme, vergiden kaçınmak vb. birçok sebep bulunmaktadır

3. MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı

Muhasebe hata ve hilelerinin önlenmesinde mali hizmet çalışanlarının sorumluluklarını belirlemek amacıyla yapılan bu çalışmada muhasebe hata ve hilelerinin önlenmesinde çalışanların demografik özelliklerinin farklılıklara yol açıp açmadığını belirlemektir.

Hedeflenen amacın dışında çalışmada ulaşılmak istenen diğer amaçlar ise; mali hizmet çalışanlarının demografik özelliklerini tespit etmek, çalışanların hatalar ile ilgili yargılara katılma düzeylerini tespit etmek, çalışanların hileler ile ilgili yönlendirilen ifadeler katılma düzeylerini tespit etmek, muhasebede yapılan hata ve hileleri tespit edilmesi ve önlenmesinde mali hizmet çalışanlarının sorumluluklarını belirlemek amacıyla yargılara katılma düzeylerini tespit etmektir.

3.2. Araştırmanın Örneklemi

MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Araştırma Sivas ilinde bulunan Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi, Sivas Numune Hastanesi, Sivas İl Sağlık Müdürlüğü (Hafik, Gölova, Akıncılar, İmranlı, Ulaş, Altınyayla, Koyulhisar ve Doğanşar Devlet Hastaneleri sağlık müdürlüğüne bağlı çalışmaktadırlar.), Sivas Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi, Sivas Medicana Hastanesi, Gürün Devlet Hastanesi, Suşehri Devlet Hastanesi, Kangal Devlet Hastanesi, Gemerek Devlet Hastanesi, Divriği Devlet Hastanesi, Yıldızeli Devlet Hastanesi ve Zara Devlet Hastanesi ve Şarkışla Devlet Hastanesi içerisinde izin alınabilen Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi, Sivas Numune Hastanesi, Sivas Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi, Sivas Medicana Hastanesi, Gürün Devlet Hastanesi, Suşehri Devlet Hastanesi, Kangal Devlet Hastanesi, Gemerek Devlet Hastanesi, Divriği Devlet Hastanesi ve Yıldızeli Devlet Hastanesi olmak üzere 10 hastaneden oluşmaktadır.

3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırma sonucunda tespit edilen veriler doğrultusunda test edilen hipotezler şunlardır:

H1: Demografik özellikler ile hataların önlenmesi arasında fark vardır.

H2: Demografik özellikler ile hilelerin önlenmesi arasında fark vardır.

H3: Demografik özellikler ile hata ve hilelerin önlenmesinde mali hizmet çalışanlarının sorumlulukları arasında fark vardır.

3.4. Verilerin Toplanması

Araştırmada verileri toplamak için anket uygulaması yapılmıştır. Veriler mali hizmet çalışanları ile karşılıklı görüşme yöntemi ile yazılı olarak çalışanlara yönlendirilen anket sorularına verilen cevaplardan elde edilmiştir. Anket uygulaması için 10 hastaneden örneklem seçimine gidilmeyerek rastgele örneklem yöntemi ile bütün evrene ulaşılmaya çalışılmıştır. 102 mali hizmet çalışanlarından 96 çalışana ulaşılmış olup 84 adet anket dönüşü sağlanmış ve çalışmaya %82,35 oranda katılım sağlanmıştır.

3.5. Verilerin Analizinde Kullanılan Yöntem

Verilerin değerlendirilmesi için SPSS 21.0 (Statistical Package for Social Sciences) analiz programında faydalanılmıştır. Elde edilen anket verileri SPSS programına girilmiş ve değerlendirme sonucu Microsoft Excel ve Word programları aracılığıyla tablolar ve grafikler haline getirilmiştir. Ankette yer alan tüm sorular için frekans hesapları yapılmış olup ikinci, üçüncü ve dördüncü bölümlerde bulunan sorulara çapraz tablo bağlantısı oluşturularak farklılıklar tespit edilmeye çalışılmıştır. Hipotezlerin test etmek için t- testi ve tek yönlü varyans testinden faydalanılmış ve elde edilen bulgular tablolar aracılığı ile anlamlandırılmıştır.

Verilerin analiz etmek için 5'li likert ölçeği kullanılmış ve ölçeğin değerlendirilmesinde dağılım ortalaması:

- ❖ 1.24' e kadar olanlar Kesinlikle Katılmıyorum,
- ❖ 1.25- 2.24'e kadar olanlar Katılmıyorum,
- ❖ 2.25-3.24'e kadar olanlar Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum,
- ❖ 3.25-4.24'e kadar olanlar Katılıyorum,

❖ 4.25 ve üstü olanlar Kesinlikle Katılıyorum şeklinde sunulmuştur.

Bu bölümde katılımcılara yöneltilen 57 soruya yönelik güvenilirlik testi sonucu Cronbach Alpha değeri '0,72' olarak gerçekleşmiş ve güvenilir olduğu görülmüştür.

3.6. Araştırmanın Bulguları

Ankete katılan mali hizmet çalışanlarının %20,2'i yönetici, %79,8'i memur olduğu görülmektedir. Ankete katılan mali hizmet çalışanlarının % 82,1'i erkek, %17,9'u kadındır. Bu veriler neticesinde mali hizmet çalışanlarının çoğunu erkekler oluşturmaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Bilgileri

		Frekans	Yüzde
Ünvan	Yönetici	17	20,2
	Memur	67	79,8
Cinsiyet	Erkek	69	82,1
	Kadın	15	17,9
Yaş	25 yaş altı	7	8,3
	26-35 yaş	27	32,1
	36-45 yaş	36	42,9
	46-55 yaş	13	15,5
	55 ve üzeri	1	1,2
Eğitim	Lise	0	0
	Ön lisans	12	14,3
	Lisans	45	53,6
	Y. Lisans	23	27,4
	Doktora	4	4,8
Çalışma Süresi	0-5 yıl	12	14,3
	6-15 yıl	43	51,2
	16-25 yıl	19	22,6
	25 ve üzeri	10	11,9

Sonuçlara göre ankete katılan mali hizmet çalışanlarının % 8,3'ü 25 yaş altı, % 32,1'i 26-35 yaş, % 42,9'u 36-45 yaş, %15,5'i 46-55 yaş ve % 1,2'si 56 ve üstü yaş aralığında bulunmaktadır. Elde edilen sonuç ankete katılan mali hizmet çalışanlarının büyük bir kısmının

MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

36-45 yaş aralığında değişen orta yaştaki çalışanlardan olduğunu göstermektedir. Sonuçlara göre ankete katılan mali hizmet çalışanlarının % 14,3'ü ön lisans, % 53,6'sı lisans, % 27,4'ü yüksek lisans, % 4,8'i doktora düzeyinde eğitim almıştır. Bu verilerden anlaşılacağı gibi ankete katılan mali hizmet çalışanlarından çoğunluğunun lisans düzeyinde eğitim aldıkları görülmektedir. Mali hizmet çalışanlarının çalışma süresi dağılımları incelendiğinde % 14,3' ü 5 yıl ve daha az, % 51,2'si 6-15 yıl arası, % 22,6'sı 16-25 yıl arası ve % 11,9'u 25 ve üzeri yıl çalışanlardan bulunmaktadır.

3.7. Araştırmanın Konusuna Yönelik Sonuçlar

- Mali Hizmet Çalışanlarının Muhasebede Karşılaşılan Hatalar Konusu ile İlgili İfadelere Katılma Düzeyleri**

Çalışmanın bu bölümünde mali hizmet çalışanlarının muhasebede yapılan hatalar konusunda yönlendirilen sorulara katılma düzeyleri Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 1: Mali Hizmet Çalışanlarının Muhasebede Karşılaşılan Hatalar Konusu ile İlgili İfadelere Katılma Düzeyleri

	\bar{X}	s.s
Bilgi ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanmaktadır.	4,19	1,10
Dikkatsiz ve ihmalkar davranışlardan kaynaklanmaktadır.	4,23	1,00
Yapılan hatalar kasıt olmadan, bilinçsiz bir şekilde yapılır.	4,13	,90
Hatalar unutmadan kaynaklanır.	4,10	,99
Matematiksel işlemler esnasında ortaya çıkar.	4,35	,78
Yapılan hatalar yetenek ile ilgili değildir.	3,92	,99
Muhasebe uzmanlarının donanım eksikliğinden kaynaklanır.	3,67	1,15
Muhasebe uzmanlarının kullandığı teknolojik yetersizlikten kaynaklanır.	3,45	1,03
Çalışanlar istedikleri kadar dikkatli olsunlar gerçekleşen hatalar engellenemez.	2,84	1,33
Muhasebe uzmanları hatalar ile ilgili ne kadar bilgili olsalar da hatalar engellenemez.	2,71	1,32
Yapılan hatalar tecrübe ile ilgili değildir.	3,01	1,19
Çalışanlar hataları bilinçli olarak yapar.	2,85	1,34
Teknoloji çok iyi de olsa yeteneği olmayanlar sürekli hata yaparlar.	3,30	1,02

Mali hizmet çalışanlarının muhasebedeki hatalar bölümünde yönlendirilen sorulardan;

“Bilgi ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanmaktadır” sorusuna (yaklaşık 4,19 ile) “Katılıyorum”,

“Dikkatsiz ve ihmalkar davranışlardan kaynaklanmaktadır” sorusuna (yaklaşık 4,23 ile) “Katılıyorum”,

“Yapılan hatalar kasıt olmadan, bilinçsiz bir şekilde yapılır” sorusuna (yaklaşık 4,13 ile) “Katılıyorum”,

“Hatalar unutmadan kaynaklanır ” sorusuna (yaklaşık 4,10 ile) “Katılıyorum”,

“Matematiksel işlemler esnasında ortaya çıkar” sorusuna (yaklaşık 4,35 ile) “Kesinlikle Katılıyorum”,

“Yapılan hatalar yetenek ile ilgili değildir” sorusuna (yaklaşık 3,92 ile) “Katılıyorum”,

“Muhasebe uzmanlarının donanım eksikliğinden kaynaklanır” sorusuna (yaklaşık 3,67 ile) “Katılıyorum”,

“Muhasebe uzmanlarının kullandığı teknolojik yetersizlikten kaynaklanır” sorusuna (yaklaşık 3,45 ile) “Katılıyorum”,

“Çalışanlar istedikleri kadar dikkatli olsunlar gerçekleşen hatalar engellenemez” sorusuna (yaklaşık 2,84) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”,

“Muhasebe uzmanları hatalar ile ilgili ne kadar bilgili olsalar da hatalar engellenemez” sorusuna (yaklaşık 2,71 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”,

“Yapılan hatalar tecrübe ile ilgili değildir” sorusuna (yaklaşık 3,01 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”,

“Çalışanlar hataları bilinçli olarak yapar” sorusuna (yaklaşık 2,85) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”,

“Teknoloji çok iyi de olsa yeteneği olmayanlar sürekli hata yaparlar” sorusuna (yaklaşık 3,30 ile) “Katılıyorum” şeklinde cevap vermişlerdir.

Yukarıdaki anket sonuçlarına baktığımızda mali hizmet çalışanlarının gerçekleşen hatalarda genellikle bilgi eksikliği, tecrübe eksikliği, dikkat eksikliği ve unutma gibi nedenlerden olduğu düşünülmektedir. Gerçekleşen hatalarda kasıt unsurunun olmadığına bilinç dışı hataların yapıldığına inanılmaktadır.

H1a: Mali hizmet çalışanlarının cinsiyetlerine göre muhasebedeki hatalar ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

H1b: Mali hizmet çalışanlarının yaşlarına göre muhasebedeki hatalar ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

**MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET
ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

H1c: Mali hizmet çalışanlarının eğitim durumlarına göre muhasebedeki hatalar ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

H1d: Mali hizmet çalışanlarının çalışma sürelerine göre muhasebedeki hatalar ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

Tablo 3: Mali Hizmet Çalışanlarının Demografik Özelliklere Göre Muhasebe Hatalarına Katılma Düzeyleri Arasındaki Farklılığın Belirlenmesi

	T	P
Cinsiyet	,507	,660
Yaş	F ,467	P ,759
Eğitim Durumu	1,49	,224
Çalışma Süresi	,767	,516

P=0,660 sonucu $p>0,05$ olduğu için mali hizmet çalışanlarının cinsiyetlerine göre muhasebedeki hatalar ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve bundan dolayı H1a hipotezi reddedilmiştir.

F=0,467 ve $p=0,759$ sonucu $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının yaşlarına göre muhasebedeki hatalar ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H1b hipotezi reddedilmiştir.

F=1,49 ve $p=0,224$ değeri $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının eğitim düzeyleri açısından muhasebedeki hatalar ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H1c hipotezi reddedilmiştir.

F=0,767 ve $p=0,516$ değeri $p>0,05$ olduğundan dolayı mali hizmet çalışanlarının çalışma sürelerine göre muhasebedeki hatalar ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H1d hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 4: Mali Hizmet Çalışanlarının Muhasebede Karşılaşılan Hileler Konusu İle İlgili İfadelere Katılma Düzeyleri

	\bar{x}	s.s
Hileler kasıtlı bir şekilde yapılan hatalardır.	4,23	1,04
Belge olmadan gerçekleştirilen kayıtsız işlemlerdir.	4,03	,89
Hileler sıkı denetim olmadığından faydalanılarak yapılır.	3,75	1,00
Çalışma koşulları hile için fırsat oluşturmaktadır.	4,13	,92

Hile eyleminin yapılması için herhangi bir teşvike ihtiyaç yoktur.	3,13	1,30
Vergi kaçırmak için yapılır.		
Hile eylemini gerçekleştiren dürüst olduğunu düşünür.	3,58	1,04
Hileye başvuranlar sadece kendi çıkarlarını düşünür.	3,66	1,06
Bilinçli olarak gerçekleştirilen her kasıtlı hata hile olarak nitelendirilmez.	3,15	1,02
Hilede hile durumuna maruz kalanlar aldatılmaktadır.	3,44	1,12
Hile bilinçli bir şekilde yapılır ve gizlikle sürdürülür.		
Hilede ekonomik açıdan motivasyona ihtiyaç vardır.	3,54	1,13
Mevzuattaki boşluktan faydalanmak ve daha iyi koşullarda çalışmak için hile yapılır.	3,48	1,04
Kurumun prestijini artırmak için hile yapılır.	3,83	1,00
Bankalardan kredibilitiyi artırmak için gerçekleştirilir.	4,36	,77
Hile yapan dürüst değildir.		
Hile fırsata gerek olmadan kendiliğinden oluşabilir.	3,94	,88
Bir hatada kasıt varsa kesin olarak hile vardır.	4,00	,93
Hilede hiç kimse aldatılmaz.	4,10	1,00
	2,03	1,11
	3,20	,96
	2,07	1,22

Mali hizmet çalışanlarının muhasebedeki hileler bölümünde yönlendirilen sorulardan;
“Hileler kasıtlı bir şekilde yapılan hatalardır” sorusuna (yaklaşık 4,23 ile) “Katılıyorum”,
“Belge olmadan gerçekleştirilen kayıtsız işlemlerdir” sorusuna (yaklaşık 4,03 ile) “Katılıyorum”,
“Hileler sıkı denetim olmadığından faydalanılarak yapılır” sorusuna (yaklaşık 3,75 ile) “Katılıyorum”,
“Çalışma koşulları hile için fırsat oluşturmaktadır” sorusuna (yaklaşık 4,13) “Katılıyorum”,
“Hile eyleminin yapılması için herhangi bir teşvike ihtiyaç yoktur” sorusuna (yaklaşık 3,13) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”,
“Vergi kaçırmak için yapılır” sorusuna (yaklaşık 3,58) “Katılıyorum”,
“Hile eylemini gerçekleştiren dürüst olduğunu düşünür” sorusuna (yaklaşık 3,66) “Katılıyorum”,
“Hileye başvuranlar sadece kendi çıkarlarını düşünür” sorusuna (yaklaşık 3,15) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”,
“Bilinçli olarak gerçekleştirilen her kasıtlı hata hile olarak nitelendirilmez” sorusuna (yaklaşık 3,44 ile) “Katılıyorum”,

MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

“Hilede hile durumuna maruz kalanlar aldatılmaktadır” sorusuna (yaklaşık 3,54) “Katılıyorum” ,

“Hile bilinçli bir şekilde yapılır ve gizlilikle sürdürülür” sorusuna (yaklaşık 3,48 ile) “Katılıyorum” ,

“Hilede ekonomik açıdan motivasyona ihtiyaç vardır” sorusuna (yaklaşık 3,83) “Katılıyorum” ,

“Mevzuattaki boşluktan faydalanmak ve daha iyi koşullarda çalışmak için hile yapılır” sorusuna (yaklaşık 4,36 ile) “Kesinlikle Katılıyorum” ,

“Kurumun prestijini artırmak için hile yapılır” sorusuna (yaklaşık 3,94 ile) “Katılıyorum” ,

“Bankalardan kredibilitreyi artırmak için gerçekleştirilir” sorusuna (yaklaşık 4,00 ile) “Katılıyorum” ,

“Hile yapan dürüst değildir” sorusuna (yaklaşık 4,10 ile) “Katılıyorum” “Hile fırsata gerek olmadan kendiliğinden oluşabilir” yargısına (yaklaşık 2,03 ile) “Katılmıyorum” ,

“Bir hatada kasıt varsa kesin olarak hile vardır” sorusuna (yaklaşık 3,20 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Hilede hiç kimse aldatılmaz” sorusuna (yaklaşık 2,07) “Katılmıyorum” şeklinde cevap vermişlerdir.

Yukarıda verilen cevaplara baktığımızda ankete katılan mali hizmet çalışanlarının birçoğunun hilenin kasıt unsurunu taşıdığı, belgesiz bir şekilde yapıldığını, otorite boşluğundan kaynaklandığı, hile yapmaya uygun ortamların fırsat oluşturduğuna ulaşılmaktadır. Mevzuattaki boşlukları kullanmak ve çalışanlara daha iyi çalışma koşulları için hileye başvurduğu gibi sonuçlar çıkmaktadır.

H2a: Mali hizmet çalışanlarının cinsiyetlerine göre muhasebedeki hileler ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

H2b: Mali hizmet çalışanlarının yaşlarına göre muhasebedeki hileler ile ilgili hileler ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

H2c: Mali hizmet çalışanlarının eğitim durumlarına göre muhasebedeki hileler ile ilgili hileler ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

H2d: Mali Hizmet Çalışanlarının çalışma sürelerine göre muhasebedeki hileler ile ilgili düşünceleri arasında fark vardır.

Tablo 5: Mali Hizmet Çalışanlarının Demografik Özelliklere Göre Muhasebe Hilelerine Katılma Düzeyleri Arasındaki Farklılığın Belirlenmesi

	T	P
Cinsiyet	,37	,928

	F	P
Yaş	,396	,811
Eğitim Durumu	,176	,912
Çalışma Süresi	,226	,878

P=0,928 sonucu $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının cinsiyetlerine göre muhasebedeki hileler ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H2a hipotezi reddedilmiştir.

F=0,396 ve $p=0,811$ sonucu $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının yaşlarına göre muhasebedeki hileler ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H2b hipotezi reddedilmiştir.

F=0,176 ve $p=0,912$ sonucu $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının eğitim durumlarına göre muhasebedeki hileler ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H2c hipotezi reddedilmiştir.

F=0,226 ve $p=0,878$ sonucu $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının çalışma sürelerine göre muhasebedeki hileler ile ilgili düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve bundan dolayı H2d hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 6: Muhasebede Hata ve Hilelerin Tespiti ve Önlenmesi ile İlgili Mali Hizmet Çalışanlarının Sorumluluklarını Belirlemeye Yönelik Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeyleri

	\bar{X}	s.s
Mali hizmet çalışanlarının hazırlamış olduğu etkili iç denetim sistemi karşılaşılabilecek hata ve hile durumlarını azaltır.	3,45	,93
Mali hizmet çalışanlarında eğitim eksikliği hata ve hileyi artırmaktadır.	3,88	1,02
Çalışanların hizmet içi eğitime alınması, bilgi düzeylerini artırıcı seminerler verilmesi oluşabilecek hata ve hile riskinin azaltılmasını sağlar.	3,70	1,10
Çalışanların yeniliklere kapalı olması hata ve hile riskinin artmasını sağlar.	3,75	,94
Çalışanların dürüst olması ve ahlaki değerlerine sahip çıkması hata ve hile	4,14	,97

**MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET
ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

oranlarını azaltır.	4,28	,85
Karşılaşılan hata ve hilelerde caydırıcı müeyyideler uygulanmalıdır.	3,04	1,12
Yöneticiler baskı, sıkı politika gibi unsurları ortadan kaldırırlarsa hata ve hile olayları azalır.	3,32	,98
Geçmişte birtakım karanlık olaylara karışmış olan çalışanların hata ve hile gerçekleştirme durumları fazladır.	2,65	1,29
Çalışanları işe almadan önce özel hayatları araştırılmalıdır.	3,23	1,02
Gerçekleşen hata ve hileleri azaltmak için kişiler lider ruhuna sahip olmalıdır.	3,48	1,04
Mali hizmet çalışanlarının hata ve hile gibi olaylar hakkında bilinçli olmaları gerekir.	3,83	1,00
Disiplinli çalışanların hata ve hileye başvurma oranları daha azdır.	3,10	1,05
Çalışanların doğruluk anlayışlarının azalması hata ve hileleri arttırır.	3,05	1,15
Çalışanlar vergide hileye kurumun menfaatini düşündüğü için başvurur.	2,10	1,22
Çalışanın teknik ve teorik işlerden anlamasına gerek yoktur.	3,40	,98
Çalışanların olabilecek hatalar ve hile olayları hakkında bilgili olmasına gerek yoktur.	2,10	1,25
Problemleri azaltmak için çalışanların düşüncelerine önem verilmesine gerek yoktur.	3,14	1,06
Var olan hatalar ve hileler üst yöneticiler tarafından yapılıyor.	2,17	1,17
Çalışanların dürüst olması ve ahlaki değerlere sahip olması ile gerçekleşen hata ve hileler arasında ilişki yoktur.	2,08	1,23
Çalışanların hata ve hileler hakkında bilinçli olmasına ihtiyaç yoktur.	3,27	,96
Çalışanların muhasebe eğitimlerinin iyi olması ile hata ve hile olayları arasında bir ilişki yoktur.	3,44	,96
Çalışanların çağın yeniliklerine uyumlu olup olmaması ile gerçekleşen hata ve hileler arasında bağ yoktur.	3,10	1,13
Çalışanların hizmet içi tüm eğitimleri alması hata ve hile riskini azaltmaya tam anlamıyla yetmez.	3,07	1,14
Karşılaşılan hata ve hile durumlarını azaltabilmek için çalışanlara güvenmeye		

gerek yoktur.	4,10	,93
Muhasebedeki gerçekleşebilecek hatalar ve hileler ile geçmiş arasında bağ kurulmaz.		

Mali hizmet çalışanlarının muhasebedeki hata ve hilelerin önlenmesindeki sorumluluklarını belirlemek için yönlendirilen sorulardan;

“Mali hizmet çalışanlarının hazırlamış olduğu etkili iç denetim sistemi karşılaşılabilecek hata ve hile durumlarını azaltır” sorusuna (yaklaşık 3,45 ile) “Katılıyorum”,

“Mali hizmet çalışanlarında eğitim eksikliği hata ve hileyi artırmaktadır” sorusuna (yaklaşık 3,88 ile) “Katılıyorum” ,

“Çalışanların hizmet içi eğitime alınması, bilgi düzeylerini artırıcı seminerler verilmesi oluşabilecek hata ve hile riskinin azaltılmasını sağlar” sorusuna (yaklaşık 3,71 ile) “Katılıyorum”,

“Çalışanların yeniliklere kapalı olması hata ve hile riskinin artmasını sağlar” sorusuna (yaklaşık 3,75 ile) “Katılıyorum” ,

“Çalışanların dürüst olması ve ahlaki değerlerine sahip çıkması hata ve hile oranlarını azaltır” sorusuna (yaklaşık 4,14 ile) “Katılıyorum” ,

“Karşılaşılan hata ve hilelerde caydırıcı müeyyideler uygulanmalıdır” sorusuna (yaklaşık 4,28 ile) “ Kesinlikle Katılıyorum” ,

“Yöneticiler baskı, sıkı politika gibi unsurları ortadan kaldırırlarsa hata ve hile olayları azalır” sorusuna (yaklaşık 3,04 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Geçmişte birtakım karanlık olaylara karışmış olan çalışanların hata ve hile gerçekleştirme durumları fazladır” sorusuna (yaklaşık 3,32 ile) “Katılıyorum” ,

“Çalışanları işe almadan önce özel hayatları araştırılmalıdır” sorusuna (yaklaşık 2,65 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Gerçekleşen hata ve hileleri azaltmak için kişiler lider ruhuna sahip olmalıdır” sorusuna (yaklaşık 3,23 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Mali hizmet çalışanlarının hata ve hile gibi olaylar hakkında bilinçli olmaları gerekir” sorusuna (yaklaşık 3,48 ile) “Katılıyorum” ,

“Disiplinli çalışanların hata ve hileye başvurma oranları daha azdır” sorusuna (yaklaşık 3,83 ile) “Katılıyorum” ,

“Çalışanların doğruluk anlayışlarının azalması hata ve hileleri arttırır” sorusuna (yaklaşık 3,10 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

“Çalışanlar vergide hileye kurumun menfaatini düşündüğü için başvurur” sorusuna (yaklaşık 3,05 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Çalışanın teknik ve teorik işlerden anlamasına gerek yoktur” sorusuna (yaklaşık 2,10 ile) “Katılmıyorum” ,

“Çalışanların olabilecek hatalar ve hile olayları hakkında bilgili olmasına gerek yoktur” sorusuna (yaklaşık 3,40 ile) “Katılıyorum” ,

“Problemleri azaltmak için çalışanların düşüncelerine önem verilmesine gerek yoktur” sorusuna (yaklaşık 2,10 ile) “Katılmıyorum” ,

“Var olan hatalar ve hileler üst yöneticiler tarafından yapılıyor” sorusuna (yaklaşık 3,14 ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Çalışanların dürüst olması ve ahlaki değerlere sahip olması ile gerçekleşen hata ve hileler arasında ilişki yoktur” sorusuna (yaklaşık 2,17 ile) “Katılmıyorum” ,

“Çalışanların hata ve hileler hakkında bilinçli olmasına ihtiyaç yoktur” sorusuna (yaklaşık 2,08 ile) “Katılmıyorum” ,

“Çalışanların muhasebe eğitimlerinin iyi olması ile hata ve hile olayları arasında bir ilişki yoktur” sorusuna (yaklaşık 3,27 ile) “Katılıyorum” ,

“Çalışanların çağın yeniliklerine uyumlu olup olmaması ile gerçekleşen hata ve hileler arasında bağ yoktur” sorusuna (yaklaşık 3,44 ile) “Katılıyorum” ,

“Çalışanların hizmet içi tüm eğitimleri alması hata ve hile riskini azaltmaya tam anlamıyla yetmez” sorusuna (yaklaşık 3,10) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Karşılaşılan hata ve hile durumlarını azaltabilmek için çalışanlara güvenmeye gerek yoktur” sorusuna (yaklaşık 3,07) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum” ,

“Muhasebedeki gerçekleştirilecek hatalar ve hileler ile geçmiş arasında bağ kurulmaz” sorusuna (yaklaşık 4,10 ile) “Katılıyorum” şeklinde cevap vermişlerdir.

Yukarıdaki sonuçlar değerlendirildiğinde mali hizmet çalışanlarının eğitilmiş olması ve gerekli donanımlara sahip olması, alanında bilgi sahibi olması, dürüst ve ahlaki nitelikler taşıması gibi sorulara genellikle katıldıkları bulunmuştur. Lider ruhlu ve otoriter çalışanların hata yapma risklerinin az olduğu şeklinde cevaplar verdikleri tespit edilmiştir.

H3a: Mali hizmet çalışanlarının cinsiyetlerine göre muhasebede karşılaşılan hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorumluluklarındaki düşünceleri arasında fark vardır.

H3b: Mali hizmet çalışanlarının yaşlarına göre muhasebede karşılaşılan hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorumluluklarındaki düşünceleri arasında fark vardır.

H3c: Mali hizmet çalışanlarının eğitim durumlarına göre muhasebede karşılaşılan hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorumluluklarındaki düşünceleri arasında fark vardır.

H3d: Mali Hizmet çalışanlarının çalışma sürelerine göre muhasebede karşılaşılan hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorumluluklarındaki düşünceleri arasında fark vardır.

Tablo 7: Mali Hizmet Çalışanlarının Demografik Özelliklere Göre Muhasebede Karşılaşılan Hata ve Hilelerin Tespiti ve Önlenmesi ile İlgili Sorumluluklarını Belirlemeye Yönelik Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeyleri Arasındaki Farklılığın Belirlenmesi

	P	T
Cinsiyet	,016	,430
	F	P
Yaş	,273	,894
Eğitim Durumu	,354	,786
Çalışma Süresi	,302	,824

P=0,430 sonucu $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının cinsiyetlerine göre muhasebede karşılaşılan hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorulardaki düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H3a hipotezi reddedilmiştir.

F= 0,273 ve p= 0,894 değeri $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının yaşlarına göre muhasebede hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorulardaki düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H3b hipotezi reddedilmiştir.

F= 0,354 ve p= 0,786 değeri $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının eğitim durumlarına göre muhasebede hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorulardaki düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H3c hipotezi reddedilmiştir.

F= 0,302 ve p= 0,824 değeri $p>0,05$ olduğundan mali hizmet çalışanlarının çalışma sürelerine göre muhasebede hata ve hilelerin tespit edilmesi ve önlenmesi ile ilgili sorulardaki düşüncelerinde istatistiki olarak fark bulunmamış ve H3d hipotezi reddedilmiştir.

MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

4. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Muhasebe; hesaplaşma, karşılıklı hesap görme anlamına gelmektedir. Muhasebe işletmenin varlık ve kaynaklarının oluşumunu, yapılan işlemler neticesinde kaynaklarda oluşan artış veya azalışları, örgütün mali açıdan mevcut durumunu ortaya çıkaran bilgileri üreten ve bunları ilgili yerlere gönderen bir bilgi ağıdır.

Muhasebe hataları çalışanların unutkanlık, bilgisizlik, ihmal ve deneyimsizlik gibi nedenlerden dolayı muhasebe kayıtlarında yapılan yanlışlık uygulamalarıdır. Muhasebe hataları kanunlara, yasalara ve genel kabul görmüş ilkelere aykırı olan ancak kasıt unsuru içermeyen davranışlardır.

Muhasebede hile; belirlenen amaçlarla işletmenin işlem, kayıt ve belgelerinin hatadan farklı bir şekilde kasıtlı olarak yapılmasıdır. Kayıt düzenlerinin, hesap işleyişlerinin muhasebe ilkelerine aykırı olarak tutulmasıdır.

Bu çalışmada muhasebe, muhasebede hata ve hile kavramları ile ilgili teorik bilgiler verilmiştir. Muhasebede hata hilelerin önlenmesinde mali hizmet çalışanlarının sorumluluklarını belirlemek amacıyla çalışanlara anket soruları yönlendirilerek ifadelerle katılma oranları tespit edilmeye çalışılmıştır.

Yapılan bu çalışmada muhasebe hataları konusunda mali hizmet çalışanlarının katılma düzeyleri hakkında açıklamalarda bulunulmuştur. Verilen cevaplara göre muhasebe hataları ile ilgili ifadelerden aşağıdaki sonuçlar tespit edilmiştir:

- Muhasebe hatalarında kasıt unsuru olmadan bilinçsiz olarak yapılmaktadır, çalışanların tecrübesiz olmasından kaynaklanmaktadır, hatalar ihmal ve dikkatsizlikten kaynaklanmaktadır, yapılan hatalar genellikle unutmadan kaynaklanmaktadır.

Mali hizmet çalışanlarının muhasebedeki hileler ile ilgili ifadelerle katılma düzeyleri hakkında açıklamalarda bulunulmuştur. Verilen cevaplara göre muhasebe hileleri ile ilgili ifadelerden aşağıdaki sonuçlar tespit edilmiştir:

- Hile bilinçli olarak yapılır ve belli bir kasıt taşıyan hatalardır, hileler vergi kaçırmak amacı ile yapılmaktadır, belgesiz bir şekilde yapılan hatalardır, hile yapan kendi çıkarlarını düşünerek yapabilmektedir, hilede hileye maruz kalan aldatılmaktadır.

Mali hizmet çalışanlarının muhasebede gerçekleşen hatalar ve hilelerin önlenmesi ile ilgili sorumluluk düzeylerini belirlemek amacıyla yöneltilen ifadelerle katılma düzeyleri hakkında bilgiler verilmiştir. Verilen cevaplara göre çalışanların hata ve hileleri tespit etmek ve bunları önlemek amacıyla yöneltilen ifadelerden aşağıdaki sonuçlar tespit edilmiştir:

- Baskı ve fırsat unsurlarını ortadan kaldırmak hata ve hile yapma riskini azaltır, çalışanların çağın yeniliklerine kapalı olması hata ve hile yapma riskini artırabilir, dürüst ve ahlaki değerlere sahip olan çalışanlar hata ve hile yapılma riskini azaltır, etkili bir iç denetim sisteminin olması hata ve hile yapma riskini azaltabilir, şeklindedir.

Çalışmada mali hizmet çalışanlarının cinsiyetleri, yaşları, eğitim durumları ve çalışma süreleri gibi özellikler açısından yapılan hipotezlerin t- testi ve tek yönlü varyans test analizleri sonucunda ankete katılan çalışanların katılma düzeyleri arasında ;

- Cinsiyet durumuna göre, yaş durumuna göre, eğitim durumuna göre, çalışma süresine göre herhangi bir farkın olmadığı tespit edilmiştir.

Yapılan araştırmalar neticesinde konu ile ilgili olarak yapılabilecek öneriler ise şunlardır;

- Muhasebe işlemlerini gerçekleştiren mali hizmet çalışanları birçok sebepten kaynaklı hatalarla karşı karşıya kalabilmekte. İnsan unsurunun olduğu yerde tabii ki hataları ortadan tamamen kaldıramamız pek mümkün değildir. Ancak bu süreçlerdeki hata oranlarını olabildiğince minimum seviyeye indirebiliriz. Muhasebe alanında yeterince tecrübeye ve donanımına sahip olmayan mali hizmet çalışanlarına altından kalkamayacakları büyüklükte sorumluluk verilmemelidir. Öncelikle personellerin bu konuda deneyim kazanabilecekleri kadar süreler tanınmalıdır. Çalışmadan elde edilen verilere bakıldığında dikkatsizlik, unutkanlık, ihmal gibi sebeplerden hataların ortaya çıktığını değerlendirecek olursak çalışanların bu eksikliklerini giderebilecek eğitimlerle destek verilmelidir. Meslekte karşılaşılan hataların ne gibi sonuçlara yol açabileceği ve birçok kişiyi olumsuz etkilediği konularında bilinç oluşturulmalıdır. Mali hizmet çalışanları yaptıkları işin ne kadar değerli ve birçok sektörle bağlantılı olduğunun farkında olarak işlerine gereken hassasiyeti göstermelidirler.
- Öncelikle hile durumunda kasıt unsurunun olduğunu unutmamamız gerekir. Kişisel veya kurumsal menfaatler uğruna mali hizmet çalışanları hileye başvurmaktadır. Sistemi aldatici bir şekilde tamamen çıkarlar uğruna yapılmaktadır. Muhasebede hileye başvuranlar unutmamalıdır ki kişisel ya da kurumsal menfaatler uğruna yaptıkları hileler birçok kişiye zarar vermektedir. Hileler bilinçli yapıldığı için devlet eliyle çok ağır müeyyidelere ihtiyaç vardır. Var olan mevzuatta hile gerçekleştirenlere yönelik tabii ki çeşitli müeyyideler bulunmaktadır ancak bu sürecin denetiminin sıkı bir şekilde gerçekleştirilmesi gerekir. Hilelerin önüne geçebilmek için ilk yapılması gereken kurumlara ve çalışanlara meslek etiği, ahlak vb. konularda bilinç oluşturmak sonra ki aşamada ise kamu gücüyle sıkı denetim ve ağır yaptırımlarla caydırıcılık politikası izlenmelidir.
- Karşılaşılan herhangi bir hata ya da hile durumlarında doğrudan sorumlu tutulan mali hizmet çalışanlarıdır. Süreçte büyük etkisi olan çalışanların sorumlulukları da aynı şekilde büyüktür. Muhasebe mesleğinde gerçekleşen mevzuat değişikliklerini çalışanların sürekli olarak takip etmesi gerekir. Gerçekleşen yeniliklere hızlı bir şekilde uyum sağlayabilme önemlidir. Kurumlar bazı çıkarlar uğruna çalışanlarına hata ya da hile gerçekleştirmeleri yönünde baskılar yapmaktalar. Bu konuda çalışanların gereken direnci göstermeleri gerekir. Çünkü kurumun sorumlu olduğu kadar mali hizmet çalışanlarının da işlemlerde sorumluluğu bulunmaktadır. Üst yönetimden yapılan baskı ve fırsatlar da büyük oranda kamu gücüyle ortadan kaldırılabilenekte, bu duruma çalışanların gücü tam anlamıyla yetemeyebilir.
- Muhasebede hata ve hile yapma riskini önleyebilmek için iç denetim birimi oluşturulmalı ve bu birim bağımsız ve tarafsız olmalıdır. Yapılan denetimlerin sürekli ve sistematik bir şekilde devam ettirilmelidir. Yeniliklere açık olan çalışanlar olmalı ve çalışanların teknolojik bilgilere sahip olması gerekmektedir. Çalışanlar alanıyla ilgili sürekli eğitimlere katılmalı ve aynı zamanda kendi eksiklerini giderebilmek için araştırmalar yapmalıdır. Yapılan hata ve hileler konusunda cezalar ağırlaştırılmalı ve yapılan hata ve hileler en aza indirilmelidir. Çalışanların hata ve hile yapmasını sağlayan baskı olayları

***MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET
ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA***

çalışanları takip ederek değerlendirilebilir. Dürüst ve ahlaki değerlerine sahip çıkan çalışanlar karşılaşılan hataların ve hilelerin azalmasını sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, N., & Aydın, H. (1987). *Muhasebe Teorileri*. Gazi Üniversitesi Yayın No:98, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın No:44.
- Akdoğan, N., & Tanker, N. (2001), *Mali Tablo Analizi*. Gazi Yayınevi.
- Altıntaş, A. T. (2003). *Hastane İşletmelerinde Maliyet Muhasebesi Uygulaması: İÜ Kardiyoloji Enstitüsü'nde Bir Örnek Uygulama* [Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bayraktar, A., (2007). *Türkiye'deki Muhasebe Hileleri Tarihi* [Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi]. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Bozkurt, O., (2014), Mükellef Firmanın İç Muhasebe Kontrol Sistemi, Firma Büyüklüğü ve Ününün Bağımsız Muhasebeci Geliri ve Hizmet Performansı Üzerine Etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(21).
- Çatıkkaş, Ö., & Çalış, Y. E. (2007). İşletmelerde Muhasebe Hilelerinin Önlenmesi İçin Hile Belirtileri. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*.
- Davia, R. Howard, C. PatrickCoggins, John C. Wideman, & Joseph T. Kastantin, (1992), *Management Accountant's Guide to Fraud Discoveryand Control*, John Wiley&SonsInc.
- Ergin, G., & Şahin, İ. (2005), Dış Kaynaklardan Yararlanma Aracı Olarak Hizmet İhaleleri: T.C. Sağlık Bakanlığı Hastanelerinin Değerlendirmeleri Üzerine Bir Çalışma. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*.
- Ertürk, A. (2010). *İşletmelerde Hata ve Hileyi Önlemede İç Kontrol Sisteminin Etkililiği ve Bir Uygulama* [Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Glasser, K. M. (1990). *Auditing Made Simple* (1. Baskı). Bungay: Richard Clay Ltd.
- Göçen, C. A. (2010). Kurumsal Yönetim, İç Kontrol ve Bağımsız Denetim: Parmalat Vakası. *Mali Çözüm Dergisi*, 97, 107- 129
- Keskin, S. (2014). *Muhasebe Hata ve Hileleri Karşısında Etik Tutumlar: Meslek Mensupları Üzerine Bir Araştırma* [Yüksek Lisans Tezi]. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Kirik Z. (2007). *Muhasebe Hata Hileleri ile Muhasebe Mesleğinde Etik: Afyon Karahisar'da Muhasebeciler Üzerine Bir Araştırma* [Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi]. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Okay S. (2011). *Muhasebe Hata ve Hilelerinin Meslek Etiği Açısından İrdelenmesi* [Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi]. Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Özbirecikli, M. (2006). Bağımsız Denetçinin Müşteri Firmanın Yolsuzluk Eylemi Karşısındaki Tutumu: Şirket Yolsuzluk Vakaları ve Yasal Düzenlemeler Çerçevesinde Bir İnceleme. *Muhasebe Denetime Bakış Dergisi*, 5(18).

**MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET
ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

- Saban, N. (2006). Bir Analiz: Türk Hukukunda Hile Kavramının Unsurları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (3), 59-60.
- Seçim, H. (1995). *Hastane Yönetim ve Organizasyonu: Türkiye’de Hastanelerin Organizasyonu İçin Bir Model Önerisi*. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Seviğ, V. (2002). Muhasebe Bilimi ve Muhasebeci. *Mali Çözüm Dergisi*, 58.
- Sevilengül, O. (2005). *Tek Düzen Muhasebe Sistemi ile Uyumlu Genel Muhasebe*. Gazi Kitabevi.
- Tanış, V. N., & Berikol, B. Z. (2011). *Genel Muhasebe*. Karahan Yayınevi.

EXTENDED ABSTRACT

Purpose of the research

The aim of this study is to determine the responsibility of financial service employees in the detection and prevention of accounting errors and frauds in Turkey. In order to achieve this goal, a survey was conducted for financial service employees operating in health institutions in Sivas province.

Research Questions

- 1-Is there a difference between demographic characteristics and the prevention of errors?
- 2-Is there a difference between demographic characteristics and the prevention of cheatings?
- 3-Is there a difference between demographic characteristics and the responsibilities of financial service employees in the prevention of errors and cheatings?

Literature Review

Accounting is the art of recording, classifying, summarizing, and interpreting the results of events that take place in financial transactions in a way that can be expressed with money. Accounting provides very important financial information to businesses. It provides important financial information to business owners, employees, government agencies, credit institutions and many other organizations. Significant strikes are also falling on accounting professionals who provide valuable data through financial statements. They must show the necessary sensitivity to their professions and work according to moral rules. It has the purposes of providing useful information to the accounting institution, estimating cash flows, providing information about business assets and financial valuations, etc. Businesses need to pay attention to accounting if they want to maintain good management. To make healthier decisions for future planning, they need to take advantage of the information provided by accounting. Business owners can evaluate the situation of the business with the information provided by the accounting.

Accounting errors are the inaccuracies made in the records due to such reasons as forgetfulness, carelessness, negligent attitude, ignorance, and inexperience. The point to note in mistakes is that they are unconsciously committed without the element of intent. As in any profession, there may be some mistakes in the accounting profession. However, a little more attention needs to be paid to the other sectors due to the presentation of financial information and necessary measures should be taken to prevent possible errors. Errors can be categorized into mathematical errors, registration errors, accounting errors, mixing of debt-receivable parties, posting errors, forgetting errors, balance sheet errors. Today, these errors have decreased with the development of technology in the field of accounting. However, accounting errors could not be prevented.

Accounting fraud refers to the intentional falsification of the transactions, registrations and documents of the enterprise for certain purposes other than error. Accounting fraud is the retention of registration schemes, account transactions, tax, accounting principles. Accounting tricks are done consciously. Accounting frauds are carried out for such reasons as obtaining assets unfairly, misleading partners, misleading investors, distributing less profits, corrupting, taking advantage of incentives, taking out excess loans from banks. The tricks can be divided in such types as intentional error, unregistered transactions, registration before or after time, fabricated accounts, document fraud, valuation cheatings. The consequences of cheating will

MUHASEBEDE HATA VE HİLELERİN ÖNLENMESİNDE MALİ HİZMET ÇALIŞANLARININ SORUMLULUĞUNUN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

affect employees and managers as well as the internal and external environment of the enterprise. Accounting gimmicks, which are a case of making conscious mistakes seem correct in financial statements, are regarded as highly dangerous because they pave the way for financial scandals such as Xerox and Waste Management. Although inaccuracies in accounting transactions are the factor that leads to business losses, they do not carry a "criminal" element such as cheating.

Accounting errors occur during the registration phase of accounts, while accounting cheatings are usually the intentional processing of illegal transactions during the editing of documents. The consequences might be harmful to those who make mistakes, but they are not committed for the expectation of benefit. In deception, there are cases of causing serious harm to others to benefit themselves. In accounting tricks, others are tricked into owning assets or avoiding debts for their own benefit.

Methodology

In the research, the survey method was used to collect the data. The data were collected by obtaining answers to written survey questions by mutual interview with financial service employees. In the survey application, the whole universe was tried to be reached by not limiting samples to only 10 hospitals. Of the 102 financial service employees, 96 employees were reached, and 84 survey returns were provided and 82.35% participated in the study.

SPSS 21.0 package program was used for the evaluation of the data. The survey results were processed by the SPSS database and the results were transferred to Microsoft Excel and Word programs and tables and charts were formulated. In the study, frequency calculations were made for each question in the survey and differences were investigated by creating cross-tables between the questions in the second, third and fourth sections. The 5-likert scale was used in the analysis of the data and the average distribution in the evaluation of the scale: ❖ Those up to 1.24, Absolutely Disagreed, ❖ 1.25- Those up to 2.24 I disagree, ❖ Those up to 2.25-3.24 Neither Agree nor Disagree, ❖ Those up to 3.25-4.24 Agree, ❖ Those 4.25 and above are presented as Absolutely Agree.

In this section, the reliability test for 57 questions asked to the participants showed that the Cronbach Alpha value was '0.72' and was found to be reliable. 82.1% of the participants were male and 17.9% were female. 42.9% of the financial service employees surveyed were between the ages of 36 and 45. According to the results, 53.6% of the financial service employees surveyed received undergraduate education and 27.4% received postgraduate education. When the working time distributions of financial service employees were examined, 51.2% consisted of employees between 6-15 years and 22.6% between 16-25 years.

When we looked at the statements directed about errors made in accounting, responses to the questionnaire items "Due to careless and negligent behavior" (4.23), "Due to lack of knowledge and experience" (4.19) and "Occurs during mathematical processes" (4.35) showed the highest average. There was no statistical difference in the opinions of financial service employees regarding errors in accounting according to gender, age, education status and working time. When we looked at the statements directed about accounting cheatings, responses to the questionnaire items "Cheats are deliberate errors" (4.23), "Unregistered transactions performed without documentation" (4.03) and "Fraud is done to exploit the loophole in the legislation and work in better conditions" (4.36) showed the highest average.

There was no statistical difference in the opinions of financial service employees regarding the frauds in accounting according to gender, age, education status and working time. When we looked at the statements directed on the responsibility of financial service employees, responses to the questionnaire items "Deterrent sanctions should be applied for errors and cheats encountered" (4.28), "Honesty of employees and upholding their moral values reduce error and cheating rates" (4.14) and "Errors and deceits in accounting and the past are not linked" (4.10) showed the highest average. There was no statistical difference in the opinions of financial service employees in questions related to the detection and prevention of errors and tricks encountered in accounting according to gender, age, education status and working time.

Results and Decision

According to the results obtained from the study, it can be concluded that the mistakes of the conjunction were made unconsciously without any element of intent and were due to the inexperienced, negligent, and carelessness of the employees. Accounting tricks were deliberately done, and cheats were mistakes made undocumented with the aim of evasion of taxes. According to the responses to the responsibilities of financial service employees in the mistakes made, eliminating the pressures would reduce the risk of mistakes and cheating, and the fact that employees were open to innovation and honesty would reduce the risk of errors and cheating.

As a result of the analysis carried out in the study, it was determined that there was no difference according to gender status, age status, education status, working time.

In order to prevent the risk of errors and cheating in accounting, an internal audit unit must be established, and this unit must be independent and impartial. The audits should be carried out continuously and systematically. There should be employees who are open to innovations and employees should have technological knowledge. Employees should participate in continuous trainings on their field and at the same time conduct research to make up for their own shortcomings.



THE ELEMENT OF POWER IN THE TAXATION PERIOD IN TURKISH TAX LAW AND THE ADMINISTRATIVE DISCRETION

Engin HEPAKSAZ¹
Orçun AVCI²

Abstract

Taxes are one of the most important sources of revenue of the state, which is used to meet public expenditures. Taxes, fees, duties, and other such financial obligations shall be imposed, amended, or revoked by law, according to Article 73/3 of the Constitution of the Republic of Turkey. On the other hand, the essential elements of tax (tax subject, taxpayer, taxable event, tax base, tax scale and rate, tax exemption and exception, time of payment) have to be also clearly specified by special tax laws. The power to pass the law belongs to the legislative body, and that power shall also not be delegated. The administrative transactions and acts are established and exercised through the administration in conformity with the constitution and laws. As an important principle in administrative law, the administration is a whole with its formation and functions and shall be regulated by law, according to the constitutional provision. There are two major notions in administrative law and tax law, which are called non-discretionary power and discretion in terms of administrative acts and transactions. Administrative discretion is an exceptional area in tax law because of the principle of the legality of taxation as specified in the constitution. When administrative discretion is concerned, the administration has the possibility to make preferences and choices. However, by the rule of law and principles of the legality of administration, administrative discretion needs to be exercised within the legal boundaries. Here, legal rules identify the boundaries of the discretion of the administration. From this perspective, administrative discretion does not mean arbitrary decisions or arbitrariness and is determined by legal boundaries. In this study, administrative discretion is evaluated in terms of various tax law applications, and administrative transactions in the taxation period.

Article History:

Date submitted:

29 June 2021

Date accepted:

6 August 2021

Jel Codes:

H20, H29, H83, K34

Keywords:

Taxation Period,
Administrative Act,
Power, Non-
Discretionary Power,
Administrative
Discretion

Suggested Citation: Hepaksaz, E. & Avcı, O. (2021). The Element of Power in The Taxation Period in Turkish Tax Law and The Administrative Discretion. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 248-274.

¹ Prof. Dr., İzmir Kâtip Celebi University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Public Finance, engin.hepaksaz@ikcu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-4383-4091.

² Asst. Prof. Dr., Aksaray University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Public Finance, orcun.avci@outlook.com, ORCID ID: 0000-0002-7917-9802.



TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

Engin HEPAKSAZ¹
Orçun AVCI²

Öz

Vergiler, bir devletin kamu harcamalarını finanse etmek için kullanılan en önemli gelir kaynaklarından biridir. Anayasa'nın 73/3. maddesine göre "Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konular, değiştirilir veya kaldırılır". Ayrıca, verginin asli unsurlarının da (verginin konusu, mükellefi, vergiyi doğuran olay, matrah, vergi tarifesi ve oranı, muafiyet, istisna, ödeme zamanı) özel vergi kanunlarında açıkça yer alması gerekmektedir. Kanun çıkarma yetkisi yasama organında olup, bu yetki devredilemez. İdari işlemler ise, Anayasa ve kanunlara uygun olarak idare tarafından tesis edilir. Çünkü Anayasa hükmüne göre; idare, kuruluş ve görevleriyle bir bütündür ve kanunla düzenlenir. İdare ve vergi hukukunda idari işlem ve eylemler açısından 'bağlı yetki' ve 'takdir yetkisi' kavramları karşımıza çıkmaktadır. İdarenin takdir yetkisi, Anayasa'da belirtilen vergilemede kanunilik ilkesi nedeniyle vergi hukukunda istisnai bir alanı oluşturmaktadır. Takdir yetkisinin varlığında, idare bir tercih ve seçim yapma imkânına sahiptir. Ancak, hukuk devleti ve kanuni idare ilkelerinin bir gereği olarak, takdir yetkisinin hukuk kurallarına bağlı olarak ve hukuki sınırlar içerisinde kullanılması önem arz etmektedir. Burada, hukuk kuralları idarenin takdir yetkisinin sınırlarını belirler. Bu bakımdan idarenin takdir yetkisi kesinlikle keyfi kararlar veya keyfilik anlamına gelmez ve yasal sınırlarla belirlenir. Bu çalışmada idarenin takdir yetkisi, çeşitli vergi hukuku uygulamaları ve vergileendirme sürecinde ortaya çıkan idari işlemler açısından değerlendirilmiştir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

29 Haziran 2021

Kabul Tarihi:

6 Ağustos 2021

Jel Kodları:

H20, H29, H83, K34

Anahtar Kelimeler:

Vergileendirme Süreci,
İdari İşlem, Yetki,
Bağlı Yetki, İdarenin
Takdir Yetkisi

Önerilen Alıntı: Hepaksaz, E., & Avcı, O. (2021). Türk Vergi Hukukunda Vergileendirme Sürecinde Yetki Unsuru ve İdarenin Takdir Yetkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 248-274.

¹ Prof. Dr., İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, engin.hepaksaz@iccu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-4383-4091.

² Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, orcun.avci@outlook.com, ORCID ID: 0000-0002-7917-9802.

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

1. GİRİŞ

Vergilemede temel ilkelere anayasalarda yer verilmesinin özünde ‘bütçe hakkı’ ve ‘*temsilsiz vergileme olmaz*’ anlayışı bulunmaktadır. Bu anlayışın izlerini 1982 Anayasası’nda yer verilen ‘*egemenliğin millete ait olması*’ ve ‘*egemenliğin, Anayasa’nın koyduğu esaslara göre, yetkili organlar eliyle kullanılması*’ hükümlerinde bulmak mümkündür (Özcan, 2017:167). Anayasa’da ‘*mali ve ekonomik hükümler*’ başlıklı dördüncü kısımda mali hükümlere yer verilmiş olup, bütçe süreci ve bu süreçte yasama ve yürütme organının fonksiyonları açıklanmıştır. ‘*Siyasal haklar ve ödevler*’ başlıklı üçüncü bölümün ‘*vergi ödevi*’ başlıklı 73. maddesi ise temel vergileme hükümlerine yer vermiştir. Maddede geçen “*Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konulur, değiştirilir veya kaldırılır*” hükmüne göre, bir vergi koyma, değiştirme, kaldırma ve verginin asli unsurlarını (verginin konusu, mükellefi, vergiyi doğuran olay, matrah, oran, tarife, muafiyet, istisna, tarh, tarh yeri ve zamanı, tahakkuk, ödeme yeri ve zamanı) belirleme yetkisi yasama organına ait olup (Atcı ve Aslıhak, 2020:124-125) (vergilemede kanunilik ilkesi), bu yetki devredilemeyecektir. Yasama organına verilen bu yetki ‘*vergileme yetkisi*’ olarak adlandırılabilir. Aynı maddede vergilendirme yetkisinin bir istisnası olarak, vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin muafık, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapma yetkisinin yürütme organı olarak Cumhurbaşkanı’na verilebileceği hüküm altına alınmıştır. Burada verilen yetki, verginin asli unsurlarını ‘*koyma*’ veya ‘*kaldırma*’ konusunda değil, sadece ‘*değişiklik yapma*’ konusundadır. Verginin asli unsurlarından ise sadece muafiyet, istisna, indirim ve oranlar konusunda ve ilgili kanunda belirtilecek aşağı ve yukarı sınırlar içerisinde kalmak koşuluyla, değişiklik yapılabilecektir. Yürütme organına verilen bu yetki de ‘*sınırlı vergilendirme yetkisi*’ olarak adlandırılabilir.

Vergilendirme yetkisi yasama organına ait olduğu gibi, yine Anayasa hükmü gereği vergi kanunlarını uygulayacak, vergi gelirlerini toplayacak kurum ve kuruluşların ‘*görevlendirilmesi*’ de yasama organının yetkisindedir. “*Hiçbir kimse veya organ kaynağını Anayasadan almayan bir Devlet yetkisi kullanamaz*” ve “*İdare, kuruluş ve görevleriyle bir bütündür ve kanunla düzenlenir*” hükümleri gereğince yasama organı ilgili kurumların kuruluş ve görevlendirme kanunlarını çıkararak yetkisini kullanmaktadır. Özel vergi ile usul kanunlarında idareye yetki verme ise farklı şekillerde olabilmekte ve şu alternatifleri kapsamaktadır; Hazine ve Maliye Bakanlığı’na (HMB) yönetmelik çıkarma veya usul ve esasları belirleme yetkisi verme, yetki kullanacak olanları ve onların yetkili kılacağı makamları belirleme yetkisi verme, doğrudan yetki kullanacak olan kişileri belirtme.

Bütçe sürecinde görev alan/yetki kullanan temel kurum ve kuruluşlar; HMB, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), Vergi Dairesi Başkanlıkları (VDB), Defterdarlıklar ve Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı’dır (VDKB). Diğer taraftan, mükelleflerin vergisel işlemlerini yapan ve idari işlem tesis eden çekirdek kurum ise ‘*vergi daireleri*’dir.

Yasama organı tarafından kanunla kuruluş ve görevlendirme yapıldıktan ve yetkiyi kullanacaklar da belirlendikten sonra, hukuk alanında sonuç doğuran ‘*idari işlem*’ ile idare yetkisini kullanır. Ancak, bazı vergi hukuku müesseselerinde idari işleme dayanak olmak üzere ön işlemler ve hazırlayıcı işlemlere ihtiyaç duyulur. Bunlar esas itibarıyla sonuç işlemi olmayıp, sonuca etki eden ve onu tamamlayan işlemlerdir. Kısaca ‘*hazırlık işlemleri*’ olarak adlandırılabilir.

Yetki kullanımında idare, yasama organının kuralı getirmedeki amacına (kamu yararı) uygun olarak, kanun hükmüne aykırı olmayacak ve yine kanunda belirtilen yol, yöntem ve usullerin

gösterdiği şekilde idari işlemi tesis eder. İdarenin tüm bu hususlarla bağlı olduğu yetkisine ‘*bağlı yetki*’ denir. Bazı durumlarda ise yasama organı, idareye kanun hükmünde belirtmiş olduğu ‘*hâl ve şartların*’ var olup olmadığı veya gerçekleşip gerçekleşmediğini tespit ettirerek ve ardından buna bağlı olarak bir tercih ve seçme imkânı vererek, idari işlemin tesis edilmesini öngörmüş olabilir. Bu durumda idarenin yetkisini kullanırken yapacak olduğu şey, öncelikle kanun hükmünde belirtilen hâl ve şartların var olup olmadığı veya gerçekleşip gerçekleşmediğini tespit etmek, ardından bu tespite bağlı olarak ortaya çıkan sonuca göre tercihinin kullanıp idari işlemi gerçekleştirmektir. İdarenin bu hâl ve şartlara bağlı tercihinin göre kullandığı yetkiye, ‘*takdir yetkisi*’ denir (Gözler ve Kaplan, 2020:312).

Belirtmek gerekir ki, idarenin takdir yetkisi, Anayasa’da belirtilen vergilemede kanunilik ilkesi nedeniyle vergi hukukunda sığ bir uygulama alanı bulmaktadır. Yasama organının özel vergi kanunlarında verginin asli unsurlarını açık olarak belirtme yükümlülüğü, usul kanunlarında da yine idari işlemlerin tesis edilirken izlenecek yol ve yöntemlerin sıkı kurallara bağlanmış olması genel olarak bu sonucu doğurmaktadır. Durum bu olmakla birlikte, kanun hükmünde belirtilen hâl ve şartların var olup olmadığı veya gerçekleşip gerçekleşmediğinin tespitine bağlı olarak idarenin takdir yetkisinin söz konusu olabileceği vergi hukuku uygulamaları da karşımıza çıkabilmektedir.

Kanımızca, gerçek bir takdir yetkisi hukuk devleti anlayışı ve ‘*kanuni idare*’ ile ‘*vergilemede kanunilik*’ ilkeleri gereğince, kanun hükmünün sebep unsurunda belirlenmiş olan hâl ve şartların ortaya konulmasına bağlı olarak yapılacak olan bir seçme ve tercihe göre tesis edilecek idari işlem den ibaret olmalı, bir diğer deyişle sebep ve konu unsurları üzerine kurulu olmalıdır. Zira literatürde idari işlemin yetki, şekil ve amaç unsurlarında takdir yetkisi olmayacağı yönündeki yaygın görüş bunu destekler niteliktedir. Bu sebeple idarenin takdir yetkisi temelsiz ve gerekçesiz olamaz, keyfi kararlar veya keyfilik anlamına gelmez. Aksi durum Anayasa’da teminat altına alınan yargı denetimini ve dolayısıyla ‘*hukukilik denetimi*’ni gündeme getirir. Nitekim “*İdarenin her türlü eylem ve işlemlerine karşı yargı yolu açıktır...*” şeklindeki Anayasa hükmü bunu teyit eder niteliktedir.

Bu çalışmada öncelikle vergilendirme sürecinde idari işlemler, özellikleri ve unsurları bakımından ele alınmıştır. İzleyen kısımda vergilendirme sürecinde idarenin yetki kullanımında bağlı yetki ve takdir yetkisi inceleme konusu yapılmıştır. Son kısımda ise vergilendirme sürecinin belirli aşamalarında gündeme gelen vergi hukuku müesseselerinin sadece yetki, bağlı yetki ve takdir yetkisinin varlığı bakımından değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

2. VERGİLENDİRME SÜRECİNDE İDARİ İŞLEMLER VE UNSURLARI

Vergilendirme süreci, vergiyi doğuran olayın doğumu ile başlayan ve verginin tahsiline kadar giden bir süreçtir. İşletmelerin kuruluş sürecinde yerine getirmesi gereken işlemler (tasdik, tescil, bildirim vd.), idarenin yoklama faaliyeti ve bu doğrultuda yapılan tespitler vergilendirme süreci öncesindeki hazırlık işlemleri olarak kabul edilebilir.

Bir verginin doğumundan tahsiline kadarki süreci, vergilerin kanuniliği ilkesi gereğince kendi kanunundaki hükümler belirlerken, ilgili usul kanunları da bu süreçte izlenmesi gereken yol, yöntem ve usulleri belirler. Bazı vergiler açısından bu süreç bir yıldan uzun olabileceği gibi, bazı vergiler açısından günlük/aylık, hatta bazı vergiler açısından anlık olabilir. Türk vergi hukukunda vergilendirme esas olarak ‘*beyan esası*’na dayanmaktadır. Sistem, verginin hesaplanmasına yönelik bilgilerin bir beyanname aracılığıyla vergi dairesine iletilmesi ve idare tarafından tarh işleminin gerçekleştirilmesi esasına dayanır. Tarhiyatla birlikte tahakkuk fişinin düzenlenmesi ile

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

tahakkuk gerçekleşmekte olup, tebliği de içine alır. Beyan esasında, mükellefin kendi beyanına ve tarh işlemine karşı dava açması mümkün değildir. Bu sebeple kamu alacağının kesinleşmesi de aynı anda gerçekleşir (Yılmaz, 2017:131). Beyan esasına göre yapılan tarhiyat ‘*olağan tarh yöntemi*’ olarak adlandırılır.

Yapılan beyanların doğruluğunun idarece araştırılması, tespit edilmesi ve gerekli tarhiyatların ve/veya ceza kesme işlemlerinin tesis edilmesi de bir gerekliliktir. Bunun için duruma göre vergi incelemesi, aramalı inceleme, yoklama ve matrahın takdir komisyonunca takdir edilmesi gibi faaliyetler yürütülür. Bu faaliyetler birer ‘*hazırlık işlemi*’ olup, tarhiyata dayanak teşkil ederler (Özcan, 2017:164). Bu faaliyetler sonucunda, ‘*olağanüstü tarh yöntemleri*’ olarak adlandırılan ‘*ikmalen tarhiyat*’, ‘*re’sen tarhiyat*’ veya ‘*idarece tarhiyat*’ gündeme gelebilir. Tarhiyatlar hukuk alanında sonuç doğuran ‘*idari işlem*’ aracılığıyla tesis edilir. İdari işlemler, yeni hukuki durumlar yaratmak, mevcut hukuki durumları değiştirmek veya ortadan kaldırmak amacıyla idare tarafından yapılan tek yanlı, icrai, kesin, yürütülmesi zorunlu ve kanunilik karinesine sahip irade açıklamalarıdır (Koçak, 2011:185).

İdarenin kişilerin rıza ve muvafakatine bağlı olmadan haklarında idari karar alabilme ayrıcalığına ‘*tek yanlılık*’ denir. İdarenin tek yanlı irade açıklamasıyla hukuk düzeninde değişiklikler meydana getiren, kişilerin hak ve yükümlülüklerine etki eden ve hukuki sonuçlar doğuran idari işlemler ‘*icrai*’dir. Hazırlık işlemi olarak adlandırılan icrai olmayan işlemler ise, hukuk alanında hukuki sonuç doğurmayan işlemlerdir (Gözler, 2009:296). İdari işlemlerin, iptal edilmediği sürece, kanuna uygun olduğu ve ‘*kanunilik karinesi*’nden yararlanacağı kabul edilir.

İdari işlemin iptal edilmesi için dava açılması gerekir. Dayanağını “*İdarenin her türlü eylem ve işlemlerine karşı yargı yolu açıktır*” (md. 125) ve “*Herkes, meşru vasıta ve yollardan faydalanmak suretiyle yargı mercileri önünde davacı veya davalı olarak iddia ve savunma ile adil yargılanma hakkına sahiptir*” (md. 36) şeklindeki Anayasa hükümlerinden alır. İptal davaları, menfaatleri ihlâl edilenler tarafından ve “*idari işlemler hakkında yetki, şekil, sebep, konu ve maksat yönlerinden biri ile hukuka aykırı olduklarından dolayı*” (İdari Yargılama Usulü Kanunu - İYUK md. 2) yetkili mahkemede açılır. Verginin kesinleşmesine kadar giden süreçte kanun yollarına başvurulabilmesi de bir mükellef hakkı olarak hak arama özgürlüğünün bir yansımasıdır.

İdari işlemlerin yetki unsuru, Anayasa hükmü gereği kanunların idareye verdiği karar alabilme, işlem yapabilme güç ve yeteneğidir (Arat Özkaya, 2015:100). “*İdare, kuruluş ve görevleriyle bir bütündür ve kanunla düzenlenir*” (md. 123/1) şeklindeki Anayasa hükmü yetki kullanımının dayanağıdır ve yasama organının yetkisindedir.

Vergi hukukunda, yasama organı dört temel fonksiyon icra eder; ‘*vergilemede ve cezalarda kanunilik*’ ilkesinden dolayı belirli bir adla bir vergi kanunu çıkarır. Her bir verginin asli unsurlarını özel vergi kanununda belirler. Vergi hukuku alanında yetki kullanacak olan idarenin, kuruluş ve görevleriyle ilgili kanunu çıkarır. Özel vergi kanunları ile usul kanunlarında yetki kullanacak olan idareyi belirler.

Yasama organının idareyi yetkilendirmesi ise farklı şekillerde olabilir (Karakoç, 2014:3660):

-Yasama organı bazı kanunlarda genel düzenleyici işlem olarak yönetmelik çıkarma yetkisini HMB’ye vermekte, Bakanlık da bu yetkisini ilgili yönetmeliği çıkararak kullanmaktadır.

-Yetkilendirmede bir diğer alternatif olarak yasama organı HMB'ye usul ve esasları belirleme yetkisi vermekte, Bakanlık da bu yetkiyi örneğin çıkaracağı bir tebliğ ile kullanabilmektedir.

-Üçüncü bir alternatif olarak, yasama organı yetkinin kullanılması ve/veya bu yetkinin ilgili mercilere devredileceği hususunda genel bir hüküm getirmektedir. Buna istinaden yetkili idare, yetkiyi kendisi kullanarak veya kendi içerisinde yetkilendireceği alt mercilere yetkiyi yayarak kullanır.

-Bazen de yasama organı yetkiyi kullanacak idare/merci veya kişiye açıkça göstererek yetkilendirme yapabilmektedir. Örneğin, vergi kabahatleri bakımından ceza kesme yetkisi (idari para cezaları) *vergi idaresine*, adli para cezasına hükmolunma yetkisi ise *ceza mahkemelerine* aittir. Cezaya hükmeden mahkeme kararına karşı ise, yine yetkili mahkemeye kanun yolu başvurusunda bulunulabilmektedir.

Yetki kullanımının, 'kişi', 'yer', 'zaman' ve 'konu' bakımından hukuka uygun tesis edilmesi gerekir. İrade açıklamasının, idare adına irade açıklaması yapma yetkisine sahip kişiler tarafından yapılması *kişi bakımından yetkiyi* ifade eder (Yıldız, 2013:135). Örneğin, vergi idaresinde cezayı kesmekle yetkilendirilmiş olan kişi, vergi dairesi müdürüdür (Şenyüz, 2020b:64). *Konu bakımından yetki*, her bir idarenin hangi konuda karar almaya yetkili kılınmış ise o konuda karar alabilmesini ifade eder (Özcan, 2017:168). Örneğin, emlak vergisi tahsilatı yapan belediye tahsil dairesinin, vergi idaresinin yetki alanındaki herhangi bir vergiyi tahsil etme yetkisi bulunmaz, aksi durum işlemi hukuka aykırı duruma getirir. *Yer bakımından yetki*, idarenin yetki kullanabileceği yeri ve yetkili olunan coğrafi alanı ifade eder. Yetki kullanımında coğrafi alan tüm Türkiye sınırları olabileceği gibi, belirli bir bölge veya coğrafi alanla da sınırlandırılmış olabilir. Bir bakanlığın yetkisi tüm Türkiye sınırlarını kapsar. Belediye, il özel idaresi veya köy gibi mahalli idarelerin yetkileri ise belirli bir coğrafi alan ile sınırlandırılmış durumdadır (Yıldız, 2013:137). Vergi Usul Kanunu'nda (VUK) "*mükelleflerin, vergi uygulaması bakımından hangi vergi dairesine bağlı oldukları vergi kanunları ile belirlenir*" denilmek suretiyle, yer bakımından yetki açısından ilgili Kanun'a gönderme yapılmıştır. Örneğin, Gelir Vergisi Kanunu, gelir vergisinde tarh işlemi açısından mükellefin ikametgâhının bulunduğu yerdeki vergi dairesinin yetkili olduğunu hüküm altına almıştır. Veraset ve İntikal Vergisi Kanunu açısından murisin son ikametgâhının bağlı olduğu yer vergi dairesi, katma değer vergisi (KDV) açısından mükellefin işyerinin bulunduğu yer vergi dairesi yetkilidir. Vergi cezalarını kesme açısından yetki ise, olayların ilgili bulunduğu vergi bakımından mükellefin bağlı olduğu vergi dairesi olarak belirlenmiştir (VUK md. 365) (Şenyüz, 2020b:65).

Yer bakımından yetkinin belirlenmesinde istisnai bir uygulama olarak HMB'ye çeşitli kriterleri dikkate alarak mükelleflerin bağlı olacakları vergi dairesini belirleme yetkisi verilmiştir (VUK md. 4)¹.

Zaman bakımından yetki, idarenin yetkisini kullanabileceği zaman dilimini ve hangi süre içinde karar almaya yetkili olduğunu ifade etmektedir. Zaman bakımından yetki, yetkiyi kullanacak olan kişinin yasal durumu ve zamanaşımı gibi farklı faktörler bakımından değerlendirilmelidir.

¹ VUK md. 4'e göre; "Maliye ve Gümrük Bakanlığı, gerekli gördüğü hallerde, mükelleflerin işyeri ve ikametgâh adresleri ile il ve ilçelerin idarî sınırlarına bağlı kalmaksızın vergi daireleri ve bölge bilgi işlem merkezleri kurmaya, vergi dairelerine bağlı şubeler açmaya ve vergi dairelerinin yetki alanı ile vergi türleri, meslek ve iş grupları itibarıyla mükelleflerin bağlı olacakları vergi dairesini belirlemeye yetkilidir".

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

Örneğin yetkili kişinin yasal iznini kullanıyor olması, daha önce yetkili olan kişinin emekliye ayrılması gibi durumlar, kişinin yasal durumu bakımından yetki kullanımına engel teşkil eder. Belirli bir vergi türü ve cezası bakımından görevli ve yetkili olan bir vergi idaresinin, bu vergi ve/veya cezaları zamanaşımı süreleri içerisinde tarh ve tahsil etmesi, zaman bakımından yetki açısından önemlidir (VUK md. 374).

İdari işlemlerin şekil unsuru, hukuk alanında değişiklik meydana getirmeye yönelik iradeyi açıklamak için kullanılan araca veya kalıba denir (Özcan, 2017:170). ‘*Usul*’ kavramı ise idari işlemin yapılmasında izlenen yol ve yöntemleri ifade etmektedir. Şekil ve usul unsurları idareyi sürekli ve düzenli bir kamu hizmeti kalıbında tutma, bireyler bakımından da güvence teşkil etmesi yönünden çift yönlü bir özellik arz eder (Arat Özkaya, 2015:102). İdare ve vergi hukukunda yazılılık ilkesi ve şekil esastır. Ayrıca idari işlemler yazılı şekle tâbidir (Sancakdar, 2014:374). Vergi hukuku alanında şekil unsuru bakımından ‘*tahakkuk fişi*’, ‘*ihbarname*’, ‘*ödeme emri*’ gibi belgeler örnek olarak verilebilir. Vergi cezalarına ilişkin şekil unsuru da ‘*ceza ihbarnamesi*’ adı verilen belgeyle yerine getirilir (VUK md. 366). Vergi hukukunda tebliğ olunan belgelerde, esasa etkisi olmayan hatalar hukuki geçerliliklerini korurlar. Ancak istisnalar dışındaki şekil unsuruna aykırılıklar idari işlemi şekil yönünden sakat duruma getirmektedir. Örneğin, vergi ihbarı ile ilgili belgelerde mükellefin adının, verginin türü veya miktarının, vergi mahkemesinde dava açma süresinin yazılmamış olması veya bu belgelerin görevli bir makam tarafından düzenlenmemiş olması belgeyi hükümsüz kılar (VUK md. 108) (Çelik ve Yüce, 2020:143).

İdari işlemlerin sebep unsuru, idareyi işlem yapmaya yönelten etken olup, kanun hükmü (hukuki sebep) ve maddi sebepten oluşur. Hukuki sakatlıkların ortaya çıkmaması için hukuki sebep ile maddi sebebin tam olarak örtüşmesi gerekir (Koçak, 2011:189). Vergi mevzuatının bütünü bakımından ilgili mevzuat hükümleri hukuki sebebi oluşturmaktadır. Maddi sebebin ne olduğunun ise ilgili hükümler bakımından ayrı ayrı değerlendirilmesi gerekir. Örneğin vergi kanunlarında ceza gerektiren fiiller, diğer bir deyişle kanun hükümleri hukuki sebebi oluşturmaktadır. İdari cezalar ve kabahatler bakımından VUK ve Kabahatler Kanunu hükümleri, ağır cezalar bakımından ise Türk Ceza Kanunu hükümleri hukuki sebebi oluşturmaktadır. Maddi sebep ise, mükelleflerin üzerlerine düşen ödevleri yerine getirmemeleri sonucunda, kanunlarda ceza kesmeyi gerektiren fiillere uygun sonucun ortaya çıkmış olmasıdır.

İdari işlemin konu unsuru, idari işlemin doğurduğu hukuki sonuç, bir anlamda idarenin yapmış olduğu işlemin kendisidir (Koçak, 2011:189). Hukuki ve maddi sebebin tam olarak örtüşmesi, idari işlemin hukuka uygun olarak gerçekleştirilmesi açısından bir gerekliliktir. Bu nedenle, idari işlemin sebep ve konu unsuru arasında sıkı bir ilişki söz konusudur. Vergi cezalarında sebep unsuru örneğinden devam edilecek olursa, kanunlarda ceza kesmeyi gerektiren fiillere uygun sonucun ortaya çıkmasının karşılığı olarak para miktarı olarak belirlenen yaptırımın uygulanması, ceza kesme işleminin konu unsurunu oluşturur (Şenyüz, 2020b:83).

İdari işlemlerde amaç unsuru, varılmak istenen nihai sonuç olan ‘*kamu yararı*’dır. Bütün idari işlemlerde genel ve değişmez bir sonuç olarak kamu yararının gerçekleşmesi beklenir. Vergi hukuku alanında tesis edilen idari işlemlerin en temel amacı, vergilerin kamu hizmetlerini finanse etmek için toplanması olup, bu durum açık olarak kamu yararına hizmet etmekte ve vergilerin başka bir amaç için toplanamayacağı veya vergi tahsilatının özel bir amaca hizmet edemeyeceği anlayışına da uygun düşmektedir (Günday, 2017:162). Vergilerin tam ve zamanında tahsil edilerek kamu hizmetlerinin finansmanı sağlanırken, vergi cezaları ile idari düzen korunur, ihlaller azaltılarak vergilerin tam ve zamanında ödenmesini sağlayacak şekilde caydırıcılık unsuru yerine getirilir. Sonuç olarak hem vergileme hem de ceza kesme işlemleri, hedeflenenlerin

gerçekleştirilmesi bakımından, kamu yararının tesis edilmesi amacına hizmet etmiş olur (Şenyüz, 2020b:84).

3. VERGİLENDİRME SÜRECİNDE İDARENİN YETKİ KULLANIMINDA BAĞLI YETKİ VE TAKDİR YETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Vergilendirme sürecinde idarenin yetki kullanımında, yasama organı önemli bir fonksiyon icra etmektedir. İdarenin yetki kullanımına kadar ki aşamada bazı şartların yasama organı tarafından yerine getirilmiş olması (vergi kanununun çıkarılması, idarenin kuruluş ve görevlendirme kanununun çıkarılması) gerekir. İdarenin yetkilendirilmesi ve yetki kullanımında ise vergi hukuku alanında farklı alternatifler gündeme gelmektedir. HMB'ye genel düzenleyici işlem çıkarma, usul ve esasları belirleme yetkisi verilmesi, yetki kullanacak ve/veya bu yetkiyi ilgili mercilere devredecek birimlerin belirlenmesi veya idare/merci veya kişilerin açıkça yetkilendirilmesi bu alternatifler arasında yer almaktadır. Yasama organının, idareye yetki kullandırması aşamasında ise iki yetki türünden bahsetmek gerekir. Birincisinde, yasama organı idareyi *bağlı yetki* ile donatarak izlenecek yol ve yöntemi tam olarak gösterebilir. İkincisinde ise idari işlemlerin gerçekleştirilmesi belirli hâl ve şartların tespiti veya gerçekleşmesi durumuna bağlanarak, idareye bir tercih ve seçme olanağı sunulur. Bu durum literatürde idarenin *takdir yetkisi* olarak adlandırılmaktadır.

Bağlı yetki hâlinde kanunda önceden idarenin ne yönde işlem tesis edeceği belli durumdadır. İdarenin değişik alternatifler arasından herhangi birini seçme ve tercih hakkı bulunmamaktadır (Kaya, 2014:2). Başka bir tercih veya seçeneği olmayan idarenin, idari işlemi yapmaktan kaçınması gibi bir durum da söz konusu olamamaktadır (Şenyüz, 2020b:65). Takdir yetkisi ise, sınırları önceden hukuk kuralları tarafından belirlenmiş bir alan olup, hukuka uygun birden fazla tercih ve seçme yeteneğidir. Bu kapsamda takdir yetkisinin idareye hukuki sınırlar dışında bir serbesti tanınması söz konusu olmamalıdır (Arat Özkaya, 2015:4).

Vergilendirme sürecinde idareler birtakım hazırlık işlemleri ve idari işlemler gerçekleştirirler. Vergilemede kanunilik ilkesi ve verginin asli unsurlarının mutlaka vergi kanunlarında bulunması gereğinden dolayı idare geniş ölçüde bağlı yetki ile donatılmıştır. Genel kural bu olmakla birlikte, vergilendirme sürecinin başından tahsiline kadarki süreçte takdir yetkisine yer veren vergi hukuku müesseseleri de uygulama alanı bulabilmektedir. Ancak belirtmek gerekir ki, takdir yetkisine benzeyen ancak literatürde takdir yetkisini aşan ve tartışma konusu oluşturan bazı vergi hukuku uygulamaları da (örneğin uzlaşma müessesesi) varlığını sürdürmektedir.

İdari işlemlerin amaç unsuru ile yetki unsurunda takdir yetkisi bulunmaz. Bunun sebebi, amaç unsurunun tüm idari işlemler için geçerli olan '*kamu yararı*'na bağlanmış olması, görev ve yetki unsurunun da Anayasa hükmü gereği, açık olarak kanunlarla belirlenmiş olması ve kanun çıkarma yetkisinin yasama organına verilmiş olmasıdır (Gözler, 2009:353). Amaç unsurunun '*kamu yararının sağlanması*' olarak tek bir amaca odaklanması, bu unsurda takdir yetkisinin bulunmayacağı anlamında yorumlanabilir (Arat Özkaya, 2015:126).

Literatürde idari işlemlerin şekil unsuru bakımından takdir yetkisinin bulunmadığı görüşü ağır basmaktadır. İdari işlemler kural olarak '*yazılılık*' esasına ve yazılı şekle tâbidir. Anayasa'nın idarenin yargısal denetimini düzenleyen hükmünde de idari işlemlere karşı dava açma sürelerinin *yazılı bildirim tarihinden* itibaren başlayacağı belirtilmektedir. İYUK md. 3/1(c) gereği olarak da dava dilekçelerinde dava konusu idari işlemin yazılı bildirim tarihinin gösterilmesinin belirtilmesi

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

idari işlemlerin kural olarak yazılı biçimde yapılmasını gerekli kılmaktadır (Arat Özkaya, 2015:102-103). Vergi hukukunda da vergilerin kanuniliği ilkesinden dolayı, hem özel vergi kanunları hem de usul kanunları sıkı şekil ve usul kurallarına bağlanmış durumdadır.

İdari işlemin sebep unsurunun mevzuatta herhangi bir tercihe yer bırakmayacak şekilde açık ve net bir biçimde belirtilmiş olması hâlinde sebep unsurunda bir takdir yetkisinin varlığından söz edilmez. Sebep unsurunda takdir yetkisinin varlığı hususuna, daha çok hükmün bir tercih veya seçenek sunması durumunda rastlanılır. Böyle bir durumda hükümde açık ve kesin bir ifade ile işlemin sebep unsuru ortaya konmaz. Bunun yerine yasama organı idarenin yetki kullanımını ve buna göre idari işlemin gerçekleştirilmesini birtakım hâl ve şartlara bağlar. Bu durumda idarenin, kanun hükmünün kendisine verdiği tercih ve seçme hakkını hangi yönde kullanacağını belirlemesi açısından, söz konusu şartların somut ve gerekçelendirilebilir şekilde ortaya konulması gerekir (Arat Özkaya, 2015:105).

Genel olarak değerlendirildiğinde, idari işlemlerde takdir yetkisinin esas itibarıyla sebep unsuruna bağlı olarak konu unsuru üzerinde yoğunlaştığı ve sınırsız bir yetki olmadığı söylenebilir (Gözübüyük ve Tan, 2017:516). Ancak burada belirtilmesi gereken önemli bir husus, sebebin açıkça belirtilmediği durumlarda, idarenin belirsiz kavramları kendi anlayışına göre değil, kanunilik ilkesini zedelemeyecek şekilde yorumlaması gerekliliğidir. Aksi durum uyumsuzluk durumunda yargı önünde işlemin iptalini gerektirebilecektir. Bunun temel sebebi idarenin keyfi davranışının önleme düşüncesidir (Gerçek, 2006:42).

4. VERGİLENDİRME SÜRECİNDE VERGİ HUKUKU UYGULAMALARI BAKIMINDAN TAKDİR YETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Vergilendirme süreci, bağlı yetki ile takdir yetkisi kavramları açısından değerlendirildiğinde her iki kavramın da yer bulduğu söylenebilir. Fakat vergilerin kanuniliği ilkesi sebebiyle, bağlı yetki büyük bir alanı kapsamakta, ancak belirli ve bazı gerekli durumlarda takdir yetkisi de varlık bulmaktadır (İnce, 2019:21). İdari işlemlerin hangi unsurlarında bağlı yetki veya takdir yetkisi söz konusu olduğunu değerlendirebilmek için, vergilendirme sürecinde var olan çeşitli vergi hukuku müesseselerinin araştırılması gerekir.

a. Pişmanlık ve İslah

Pişmanlık ve ıslah vergi zıyana sebebiyet verilen kanuna aykırı hareketlerin kendiliğinden idareye bildirilerek zamanında beyan ve ödenememiş verginin hesaplanacak zammıyla birlikte ödenmesi hâlinde vergi zıyayı cezası kesilmemesine imkân veren bir müessesedir. Böylece, beyana dayanan vergilerde zamanında yerine getirilmeyen kanuni yükümlülükler için, daha ileri bir dönemde ve cezasız olarak yerine getirilme imkânı sağlanmış olmaktadır.

Kanun hükmünde pişmanlık ve ıslah konusunda yetki, ilgili makama aittir. Pişmanlık dilekçesinin ilgili makama verilmesinin ardından 15 gün içinde vergi beyannamelerinin verilmesi gerektiğinden, ilgili makamın vergi olayları bakımından bağlı olunan vergi dairesi olduğu ve yetkinin de söz konusu vergi dairesi olacağı söylenebilir.

Müesseseden yararlanmak için kanun tarafından sınırları çizilen gereklerin yerine getirilmesi koşuluyla mükellefin tek taraflı olarak idareye bildirimde bulunması yeterli olmaktadır. Söz konusu gerekleri yerine getiren mükelleflerin müesseseden yararlanmasında idarenin takdir hakkı yoktur ve kanunda açıkça belirlenen ölçüler üzerinden idari işlem tesis edilir (Şenyüz, 2020b:314).

b. İzaha Davet

İzaha davet, pişmanlık ve ıslah ile vergi incelemesi veya takdir komisyonu süreci aralığında uygulama alanı bulan bir müessesedir. İzaha davet süreci başlatıldığında, mükellefin pişmanlık ve ıslahtan yararlanma imkânı kalmaz. Bu aşamada vergi ziyana işaret eden emareler bulunmakla birlikte henüz bir vergi incelemesi veya takdir komisyonuna sevk işlemi de başlatılmamıştır. Mükellefler, vergi incelemesine başlanılmadan veya takdir komisyonuna sevk edilmeden önce verginin ziyaa uğradığına delalet eden emareler bulunduğu dair yetkili merciler tarafından yapılmış ön tespitler hakkında tespit tarihine kadar ihbarda bulunulmamış olması kaydıyla izaha davet edilebilmektedirler.

Yasama organı, ön tespiti ve/veya izaha daveti yapacak ve yapılan izahı değerlendirecek mercii, yapılacak ön tespit ve/veya izaha davetin şekli ve kapsamını, davet yapılacakları, yapılan izahın değerlendirme süresini, yapılan izahta kullanılacak bilgi ve belgeler ile uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirlemede HMB'yi yetkilendirmiştir (VUK md. 270/c). Bu yetkiye istinaden ilgi hususlara son olarak 2020 yılında çıkarılan 519 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği² ile yön verilmiştir.

Kanun hükmüne göre izaha davet konusunda yetkili birim 'yetkili merciler' olarak belirtilmiştir. HMB yasama organından almış olduğu yetkiye istinaden ön tespiti ve/veya izaha daveti yapacak ve yapılan izahı değerlendirecek ve izahın konusu ile ilgili nihai karar verecek olan mercii, GİB veya VDKB bünyesinde kurulan 'Ön Tespit ve İzah Değerlendirme Komisyonu' olarak belirlemiştir.

İzaha davet müessesesinde takdir yetkisinin kullanılması bazı şartlara³ ve belirli emarelerin⁴ varlığına bağlanmıştır. Söz konusu şartların gerçekleşmesi ve emarelerin tespiti ile hukuki ve maddi sebep örtüşmesi tam olarak gerçekleşmiş olur. Bu durumda, kanımızca kanun hükmünde geçen 'mükellefler izaha davet edilebilir' hükmünün takdir yetkisinin kullanılması yönünde olması gerekir. Çünkü daha önce de belirtildiği üzere, takdir yetkisi esas itibarıyla gerekli hâl ve şartlara bağlı olarak hukuki ve maddi sebep örtüşmesi sonucunda, idari işlemin konu unsurunda gerçekleşmektedir. Aksi durumda ise takdir yetkisinden değil, keyfi bir yetkilendirmeden söz etmek gerekir. Ancak burada izaha davet müessesesine özgü ve diğer vergi hukuku uygulamalarından farklı ikincil bir takdir yetkisinin varlığından da söz etmek gerekir. İlk durumda, gerekli şartlar ve emarelerin tespiti sonucunda mükellefler izaha davet edilerek takdir yetkisi kullanılabilir gibi, bunun tercih edilmemesi durumunda ikinci bir seçenek olarak mükellef hakkında, vergi incelemesi başlatılması veya konunun takdir komisyonuna havale edilmesi yolları da tercih edilebilir. Bu bakımdan komisyonun tercihe yönelik ikincil bir takdir yetkisinden bahsedilebilir. Kanımızca böyle özellikli bir durumun sebebi, gerek izaha davetin ve gerekse de vergi inceleme raporu ile takdir komisyonunun matrah takdirinin birer hazırlık işlemi olması ve tarihyata dayanak teşkil etmeleridir. Burada takdir yetkisinin izaha davet yerine, vergi incelemesi veya takdir komisyonuna gönderme şeklinde kullanılması, bir hazırlık işleminin yerine diğer bir hazırlık işleminin tercih edilmesi yönünde kullanılmasından kaynaklanmaktadır.

İzahın yeterli bulunmayarak beyanname verilmesini gerektiren bir durumun bulunduğu komisyonca değerlendirilmesi hâlinde vergi ziyayı cezası, ziyaa uğratılan vergi üzerinden % 20

² 30.07.2020 tarihli ve 31201 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

³ Vergi incelemesine başlanılmamış olması, takdir komisyonuna sevk edilmemiş olması, ön tespit tarihine kadar ön tespitler hakkında ihbarda bulunulmamış olması şartlarının gerçekleşmiş olması gerekir.

⁴ Verginin ziyaa uğradığına delalet eden emareler bulunduğu dair yetkili merciler tarafından yapılmış ön tespitler yapılmış olmalıdır.

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

oranında kesilir. Bu şekilde tesis edilen işlemde idarenin izleyeceği yol ve kesilecek cezanın oranı bellidir ve idare bağlı yetkiye göre hareket etmek durumundadır.

c. Vergi İncelemesi ve Tarhiyat Öncesi Uzlaşma

Vergi incelemesinin “*ödenmesi gereken vergilerin doğruluğunu araştırmak, tespit etmek ve sağlamak*” olarak belirlenen temel amacı, vergiyi doğuran olayın gerçek mahiyetine ve maddi gerçeğe ulaşma isteğinin bir yansımasıdır. Vergi incelemesi ve denetimine ilişkin temel politika ve stratejilerin belirlenmesi amacıyla çalışmalar yapma ve belirlenen politikaların uygulanmasını sağlama konusu HMB’nin⁵ görevleri arasında yer almaktadır. VDKB’ye ise “*VUK ve diğer gelir kanunları kapsamında vergi incelemeleri yapmak, vergi inceleme ve denetimleri ile raporlamaya ilişkin standart, ilke, yöntem ve teknikleri geliştirmek, inceleme ve denetim rehberleri hazırlamak, vergi incelemesi yapmaya yetkili olanların uyacakları etik kuralları belirlemek*” şeklinde çok temel görevler verilmiş bulunmaktadır.

Vergi incelemesine yetkili olanlar; vergi müfettişleri, vergi müfettiş yardımcıları, ilin en büyük mal memuru, vergi dairesi müdürleri, GİB’in merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlar olarak belirlenmiştir. Yer bakımından yetkide VDKB bünyesindeki vergi müfettiş ve yardımcılarının tüm Türkiye sınırları, vergi inceleme yetkisine sahip olan ilin en büyük mal memuru veya vergi dairesi müdürlerinin ilke olarak görevli buldukları yerlerde inceleme yetkisine sahip oldukları söylenebilir (Nas, 2012:1317).

Vergi incelemesinde zaman bakımından biri bağlı yetki, diğeri takdir yetkisi ile ilgili iki durumdan bahsedilebilir. Tarh zamanaşımı süresi içerisinde olmak koşuluyla, vergi incelemesine başlama zamanı idarenin takdirine bırakılmıştır. Vergi incelemesine başlandıktan sonra, incelemenin bitirilmesine ilişkin olarak net süreler getirilmiş olması ise, bağlı yetkiye işaret etmektedir. İncelemenin Kanun’da belirtilen en fazla süreler içerisinde bitirilmesi bir zorunluluk olup, bu konuda idarenin ve vergi inceleme elemanının bir takdir yetkisi bulunmamaktadır. “*Vergi incelemesi yapanlar, yaptıkları inceleme sırasında aşağıdaki esaslara uymaya mecburdurlar*” hükmünde geçen ‘*mecburdurlar*’ ifadesi emredici nitelik taşımaktadır. “*İncelemeye başlanıldığı tarihten itibaren, tam inceleme yapılması halinde ‘en fazla bir yıl’, sınırlı inceleme yapılması halinde ‘en fazla altı ay’, ...ek süre talep edilebilir*” şeklindeki hükümde de raporun ek süre hariç bitirilebileceği maksimum süre ‘*en fazla*’ ibaresiyle ortaya konulmuştur. Vergi inceleme raporlarının Kanun’da belirtilen sürelerde tamamlanması bir gereklilik oluşturmakta olup, aksi durum, hazırlık işlemi süre/zaman bakımından hukuka aykırı duruma getirir (Şenyüz, 2020c:253-258).

“*İncelemeye yetkili olanlar tarafından ‘lüzum görüldüğü takdirde’ incelemenin, işletmeye dahil iktisadi kıymetlerin fiili envanterinin yapılması faaliyetini de içerebilmesi*” (VUK md. 134) fiili envanter yapılabilmesi konusundaki takdir yetkisine işaret etmektedir. Yasama organı, fiili envanter yapılabilmesini sebep unsurundaki ‘*lüzum görülen haller*’in varlığına bağlamış olup, lüzum görülen hâllerin varlığında vergi inceleme elemanının fiili envanter yapması takdir yetkisini ifade etmektedir.

⁵ Vergi incelemelerinde uyulacak diğer usul ve esaslar, komisyonların teşekkülü ile çalışma usul ve esasları ve Merkezi Rapor Değerlendirme Komisyonu (MRDK) tarafından doğrudan değerlendirmeye tâbi tutulacak vergi inceleme raporlarının tutarlarının belirlenmesi konusunda yönetmelik çıkarma yetkisi HMB’ye verilmiş olup (VUK md. 140), 2011 yılında ‘*Vergi İncelemelerinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik*’ çıkarılmıştır.

Dairede yapılacak olan vergi incelemesinde, incelemeye tâbi olanın lüzumlu defter ve vesikalarını daireye getirmesinin yazılı olarak istenilmesinin ardından, *haklı bir mazeret gösterenlere*, defter ve vesikalarını daireye getirmesi için ‘*münasip bir mühlet*’ verilmesi konusunda da inceleme elemanının takdir yetkisi bulunmaktadır. Bunun için, istenilen defter veya vesikaların belli edilen zamanda mazeretsiz olarak getirilmemesinin ardından, nezdinde inceleme yapılacak olan tarafından gerekçe olarak bir mazeret ileri sürülmesi, ardından da gerekçe olarak sunulan bu mazeretin inceleme elemanı tarafından haklı görülmesi gerekir.

Vergi inceleme sürecinde “*lüzum görülen hallerde, vergilendirme ile ilgili olaylar ve hesap durumları ayrıca tutanaklar ile tespit ve tevsik olunabilir*” hükmü gereği vergilendirme ile ilgili olaylar ve hesap durumlarının ayrıca tutanaklar ile tespit ve tevsik olunabileceği konusunda vergi inceleme elemanına bir takdir alanı bırakılmıştır (Kaplan, 2013:167). Bu örnekte de takdir yetkisi kullanımının yasama organı tarafından ‘*lüzum görülen hallerin varlığının ortaya konulması*’ şartına bağlanmış olduğu görülmektedir.

Vergi inceleme sürecinde henüz vergi inceleme raporu tamamlanmadan ve vergi idaresince tarhiyat yapılmadan önceki aşamada mükellefler tarhiyat öncesi uzlaşma haklarını kullanabilmektedirler. Yasama organı, “*Maliye Bakanlığı, vergi incelemesine dayanılarak tarh edilecek vergiler ile bunlara ilişkin kesilecek vergi ziyai cezalarında tarhiyat öncesi uzlaşma yapılmasına izin verebilir*” (Ek madde 11) şeklindeki hükümle tarhiyat öncesi uzlaşma yapma yetkisini HMB’ye vermiştir.

Tarhiyat öncesi uzlaşmaya ilişkin olarak esas ve usuller konusunda da HMB’ye yönetmelik çıkarma yetkisi verilmiştir. HMB, bu yetkisini 2011 yılında çıkarmış olduğu ‘*Tarhiyat Öncesi Uzlaşma Yönetmeliği*⁶’ ile kullanmıştır. Tarhiyat öncesi uzlaşma konusunda yetki, yönetmelikte belirlenmiş olan uzlaşma komisyonları tarafından kullanılmaktadır.

Tarhiyat öncesi uzlaşmada vazgeçilecek vergi ve cezanın oranı hakkında belirlenmiş bir sınır olmaması, uzlaşma komisyonlarının uzlaşılacak tutar konusundaki yetkilerinin takdir yetkisi dışında bir yetkiyi işaret ettiği yönüyle eleştirilmektedir (Atcı ve Aslıhak, 2020:125). Bu hâliyle değerlendirildiğinde, idareye tarhiyat öncesi uzlaşma yetkisinin yasama organınca verilmiş olmasına rağmen, hem vergi ve cezaların ortadan kaldırılmasında belirli bir sınırın getirilmemiş olması, hem de anayasal vergileme ilkelerine aykırılık iddiası, bu müessesenin takdir yetkisi sınırlarını aşan geniş bir yetkilendirme olduğu izlenimi vermektedir.

d. Verginin Güvenliğine İlişkin Tedbirler

Vergilendirme sürecinin tahsil ile sona ermesi bakımından, yasama organının verginin güvenliğine yönelik olarak, gelecekte tahsilin riske girebileceği ihtimaline karşı kamu alacağını güvence altına almayı hedefleyen düzenlemeler bulunmaktadır (Karakoç, 2016:112). Diğer taraftan, zamanında tarh ve tahakkuk ettirilmekle birlikte vadesinde ödenmemiş, dolayısıyla vade tarihi geride kalmış olan kamu alacağı için de tahsile ilişkin bazı tedbirler bulunmaktadır.

i. Teminat

Teminat kurumu vergi inceleme sürecinde gündeme gelen, kamu alacağının güvenliğinin sağlanmasına yönelik bir müessesedir. VUK md. 344’de yer verilen vergi ziyai cezası kesilmesini gerektiren hâller ile 359. maddesinde sayılan hâllerle ilgili olarak bir kamu alacağının salınması

⁶ 31.10.2011 tarihli ve 28101 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

için gerekli işlemlere başlanmış olması durumunda, vergi inceleme elemanlarınca yapılan ilk hesaplamalara göre belirtilen ve somutlaştırılan (Kızılot ve Kızılot, 2014:483) miktar üzerinden tahsil dairelerine teminat istenir.

Teminat isteme yetkisi alacaklı kamu idaresinin tahsil dairesine aittir. Bu yetkinin kullanılması bakımından ilgili tahsil dairesi, devlete ait asli ve fer'i kamu alacakları için vergi idaresi, il özel idaresi ve belediyelere ait kamu alacakları için kendi tahsil daireleridir (Sarıcaoğlu, 2020:872).

Teminatın istenmesi konusunda idareye bir takdir hakkı tanınmamıştır. Dolayısıyla teminat istemeye ilgili yetkinin şarta dayalı bir bağlı yetki olduğu söylenebilir (Taşkan, 2020:312). Temel şartı vergi ziyai cezası kesilmesini gerektiren hâller ile VUK'un 359. maddesinde sayılan hâllerle ilgili olması ve oluşan matrah veya matrah farkı üzerinden yapılan hesaplamaların vergi inceleme sürecinde ortaya çıkarılmış olmasıdır. Bunun üzerine idarenin yapması gereken şey kamu borçlusundan teminat isteyecek idari işlemi gerçekleştirmesidir. Teminat isteme yazısı, kişinin hukuki menfaatini etkileyen ve hukuk alanında sonuç doğuran kesin ve yürütülmesi zorunlu olan bir idari işlem olduğu için davaya konu edilebilecektir (Candan, 2018:93).

Teminat konusunda ikametgâhı Türkiye'de bulunmayanlar açısından tahsil dairesine takdir hakkı bırakılmış olup, temel şartı borçlunun durumunun kamu alacağının tahsili açısından tehlike arz etmesidir (Karakoç, 2016:113). Takdir yetkisinin kullanılabilmesi ve teminat istenebilmesi için alacağın tahsilinin tehlikede olduğunun gerekçeleriyle ortaya konabilmesi gerekir. Aksi durumda takdir yetkisinden değil, yetkinin keyfi kullanımından bahsedilir. Kamu alacağının tehlikede olmasına, '*varlıklarını paraya çevirmesi*', '*işlerini tasfiye etmesi*', '*yurt dışına yerleşmesi*', '*menkul ve gayrimenkullerini başkaları adına tescil ettirmesi*', '*mal kaçırmaya yönelik muvazaalı işlemleri*', '*değeri altında satış yapması*', '*yurt dışına yüklü nakit transferi*' gibi durumlar örnek verilebilir (Sarıcaoğlu, 2020:872).

ii. Şahsi Kefalet

Verginin güvenliğine yönelik bir diğer önlem de şahsi kefalet istenmesidir. İstenen teminatı sağlayamayanlara muteber bir şahsi müteselsil kefil ve müşterek müteselsil borçlu gösterebilme hakkı tanınmıştır. Teminat gösterme imkânına sahip olunması durumunda öncelikle bu yola başvurulur. Bu durum temel bir şart olup, mükellefin teminat olarak gösterebileceği bir değere sahip olması hâlinde tahsil dairesi tarafından şahsi kefalet kabul edilemez (Yavuz, 2019:275). Müteselsil kefil ve müşterek müteselsil borçlu uygulamasında idare böylece kamu alacağının bir kısmı veya tamamı için sorumlulardan dilediğine müracaat edebilme ve aynı zamanda sorumluların her birini ayrı ayrı takip edebilme olanağına kavuşmuş olmaktadır (Yüksel ve Biçer, 2016:59). Asıl borçlu hakkındaki takibin sonuçsuz kalmasını beklemeye gerek duymadan kamu alacaklısı, kefil aleyhine takip yapabilme imkânına sahiptir (Karakoç, 2016:173).

Şahsi kefaleti ve gösterilen şahsi kabul edip etmemekte alacaklı tahsil dairesinin takdir yetkisi bulunmaktadır. Kefil gösterilecek olanların '*muteber kişi*' olarak değerlendirilmesinde farklı ölçülerden yararlanılabilir. Mali bakımdan muteber kişi, borcu ödeyebilecek ve teminat olarak gösterilebilecek yeterli bir varlığa sahip olan kişiye işaret eder (Bayraklı, 2009:41). Borç ödemedede istikrar, sadakat, güvenilir olma, basiretli bir iş adamı gibi temel özellikler de muteber kişi olma açısından önemli faktörlerdir (Yavuz, 2019:276). Kefilin vergi dairesine veya diğer kamu kurumlarına öteden beri ödenmemiş borçları bulunması, ticari ilişkilerinden kaynaklanan sürekli ve büyük miktarda ödenmeyen borçlar (protestolu senetler, karşılıksız çek kayıtları), banka

kredilerinin ödenmesinde yaşanan aksamalar ve temerrüde düşülmesi muteber kişilik bakımından vergi dairesince dikkate alınabilecek ölçütlere örnek olarak verilebilir.

iii. İhtiyati Tahakkuk

Bir güvence önlemi olarak vergi, resim ve cezaları için öngörölmüş bir müessesedir. İhtiyati tahakkuka gidilebilme hâlleri olarak kanunda üç maddede toplam altı farklı durumdan, mükelleflerin durumuna uyan herhangi birisinin gerçekleşmesi ihtiyati tahakkuk kararı alınabilmesi için yeterlidir. İhtiyati tahakkuk, icrai değil, hazırlayıcı bir işlemdir. Bu uygulama sonucu, kesin bir borç ortaya çıkmaz, ihtiyati tahakkuk kararı ihtiyati hacizle birlikte bir anlam ifade eder ve her ikisinin tebliği ile mükellef haberdar edilmiş olur (Batun, 2010:87). İhtiyati haciz uygulanmadan ihtiyati tahakkuk işlemine karşı dava açılmamasının nedeni, bir güvenlik önlemi olarak düşünülen ihtiyati tahakkukun, ancak icrai bir idari işlem olan ihtiyati haciz ile birlikte sonuç doğurmasıdır (Şenyüz, 2020b:301).

Yasama organı hangi vergi ve resimler için ihtiyati tahakkuk uygulanabileceğini belirleme yetkisini HMB'ye vermiştir (Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun - AATUHK md. 17). İhtiyati tahakkuku gerektiren hâllerden birinin bulunması durumunda vergi dairesi müdürünün, vergi dairesi başkanlıklarında ilgili grup müdürünün ve/veya müdürün yazılı talebi üzerine, defterdar ve/veya vergi dairesi başkanı ihtiyati tahakkuk kararı almaya yetkili kılınmıştır. Dolayısıyla, vergi dairesi başkanlığı kurulmuş olan illerde '*vergi dairesi başkanı*', diğer illerde ise '*defterdar*' ihtiyati tahakkuk konusunda yetkilidir (Batun, 2010:87).

İhtiyati tahakkuk müessesesinde yetki kullanımı büyük ölçüde bağlı yetki çerçevesinde gerçekleşmektedir. İhtiyati tahakkuku gerektiren hâllerden birinin bulunması hâlinde, ihtiyati tahakkuka yetkili olanların ihtiyati tahakkuk kararı alması genel kuraldır. Diğer taraftan Kanun maddesinin '*verir*' şeklinde değil de '*yazılı emir verebilir*' şeklinde düzenlenmiş olmasının, bu yetkiyi kullanacaklar açısından bir takdir yetkisi olduğu şeklinde algılanması gerekir. Ancak buradaki takdir yetkisini serbest veya keyfi bir yetki şeklinde yorumlamamak gerekir.

iv. İhtiyati Haciz

İhtiyati haciz, henüz kesinleşmemiş bir vergi alacağının tahsilinin tehlikeye düşmesi ihtimali ortaya çıktığında ihtiyati nitelikte haciz uygulanmasına imkân veren ve verginin güvenliğine yönelik bir müessesedir. Bir alacak hakkında haciz kararı alınabilmesi için alacağın ödeme vadesinin gelmiş ve ödeme emri ile istenilmiş olması gerekirken, ihtiyati haciz henüz vadesi gelmemiş alacaklar için uygulanabilmektedir (Varol, 2019:142).

İhtiyati haciz kararı verme yetkisi alacaklı kamu idaresinin mahalli en büyük memuruna aittir. GİB'e doğrudan bağlı vergi dairesi başkanlıklarının kurulduğu yerlerde ise gelir idaresine bağlı tahsil daireleri tarafından takip ve tahsil edilen kamu alacakları için ihtiyati hacze karar verme yetkisi vergi dairesi başkanlıklarına aittir. Alacaklı kamu idaresinin il özel idaresi olması hâlinde '*vali*', belediye olması hâlinde ise '*belediye başkanı*' ihtiyati hacze karar vermeye yetkili kılınmıştır.

Kanun hükmünde ihtiyati haciz kararı alabilmek için yedi farklı durum sayılmıştır. Mükellef nezdinde Kanun'da belirtilen durumların varlığı ihtiyati haczin sebebinin oluşturmaktadır. Bunlardan mükelleflerin durumuna uyan herhangi birisinin gerçekleşmesi, idarenin ihtiyati haciz kararı alması için yeterlidir. Genel olarak değerlendirildiğinde ihtiyati haciz, bağlı yetkinin yanı sıra belirli hâl ve ihtimallerin ortaya konulmasını gerektiren durumlarda takdir yetkisini de bünyesinde barındıran bir müessese olarak yorumlanabilir.

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

e. Vergi İncelemesi ile İkmalen ve Re'sen Tarhiyat

Vergi inceleme raporunun tamamlanmasının ardından, vergi dairesince ikmalen veya re'sen tarhiyat yapılarak mükellefe tebliğ edilir. Aramalı inceleme sonucunda, vergi kaçakçılığının tespiti durumunda ise tarhiyat sonrası uzlaşma yolu kapanmaktadır. Aramalı incelemede kişi bakımından yetki, arama yapmaya yetkili olan vergi inceleme elemanının kendisindedir. *“İhbar veya yapılan incelemeler dolayısıyla, bir mükellefin ‘vergi kaçırıldığına delalet eden emareler bulunursa’, bu mükellef veya kaçakçılıkla ilgisi görülen diğer şahıslar nezdinde ve bunların üzerinde arama yapılabilir”* şeklindeki madde hükmünde ‘yapılır’ yerine ‘yapılabilir’ ibaresinin tercih edildiği görülmektedir. İhbar üzerine ya da yapılan bir inceleme nedeniyle kaçakçılıkla ilgili emarelere rastlanılması ile ilgili emare ve bulguların vergi kaçırıldığına delalet etmesi durumunda takdir yetkisinin aramalı inceleme yönünde kullanılması bir gerekliliktir. Nitekim arama faaliyeti sonucunda, incelemeye yetkili olanlar tarafından normal vergi incelemesiyle elde edilemeyecek delillere ulaşılması olanağı doğmaktadır (Hepaksaz vd., 2011:153).

Arama talebi, gerekçeli bir yazı ile arama kararı vermeye yetkili sulh yargıcından talep edilir. Sulh yargıcının ilgili gerekçeleri değerlendirip aramaya izin vermeye ilişkin takdir yetkisi bulunmaktadır. *“İncelemelerin haklı sebeplere binaen üç ay içinde bitirilmesine imkân olmayan hallerde sulh yargıcının vereceği karar üzerine bu süre ‘uzatılabilir’...”* şeklindeki hükümden de anlaşılacağı üzere, sulh yargıcına süre uzatımı konusunda verilen yetki keyfi bir yetki olmayıp, *‘incelemenin üç ay içinde bitirilmesine imkân olmayan haller’*in ortaya konulabilmesi şartına bağlanmış durumdadır.

Tamamlanıp vergi dairesine gönderilen vergi inceleme raporu, ikmalen veya re'sen vergi tarhiyatı ve ceza kesme işlemleri bakımından bir hazırlık işlemi niteliğindedir. Vergi inceleme raporunun vergi dairesine gönderilmesinin ardından, idari işlem olan tarhiyat ihbarname aracılığıyla yapılır, vergi inceleme raporu ihbarnameye eklenerek tebliğ edilir (Şenyüz, 2020c:249-250). Burada vergi dairesinin ilgili tarhiyatı yapma ve bunu ihbarname ile tebliğ etme konusunda bir tercih hakkı bulunmamakta olup, idarenin idari işlemi tesis konusundaki yetkisi bağlı yetkidir.

f. Tarhiyat Komisyonu ve Re'sen Tarhiyat

Re'sen vergi tarhı, *“vergi matrahının tamamen veya kısmen defter, kayıt ve belgelere veya kanuni ölçülere dayanılarak tespitine imkân bulunmayan hallerde takdir komisyonları tarafından takdir edilen veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlarca düzenlenmiş vergi inceleme raporlarında belirtilen matrah veya matrah kısmı üzerinden vergi tarh olunması”*nı ifade etmektedir (VUK md. 30). Yasama organının tanımının devamında belirttiği hâllerden herhangi birinin bulunması durumunda, vergi matrahının tamamen veya kısmen defter, kayıt ve belgelere veya kanuni ölçülere dayanılarak tespitinin mümkün olmadığı kabul edilmiştir.

Takdir komisyonlarının kurulacağı yerler ile komisyonların çalışma usul ve esaslarını belirleme konusunda HMB yetkili kılınmıştır. Matrahın re'sen takdir edilmesinde yetki takdir komisyonları ve vergi inceleme elemanlarına verilmiştir. İdari bir işlem olan verginin tarhı konusunda yetki ise vergi dairesine aittir (Diliçikık, 2020:11). Takdir komisyonu; illerde defterdarın, ilçelerde malmüdürünün, müstakil vergi dairesi olan ilçelerde ilgili vergi dairesi müdürünün veya bunların tevkil edecekleri memurların başkanlığı altında ilgili vergi dairesinin yetkili iki memuru ile seçilmiş iki üyeden oluşmaktadır (VUK md. 72).

Takdir komisyonlarının vergi matrahının takdir edilmesi konusunda takdir yetkisi bulunmaktadır. Söz konusu hâllerin varlığı ve vergi dairesinin talepte bulunmasının ardından takdir komisyonunun matrahı takdir edip etmeme konusunda ise takdir yetkisi olmayıp, bu konuda bağlı

yetki söz konusudur. Takdir komisyonunun takdir yetkisi matrahın takdiri ile sınırlı olup, re'sen tarhiyatın koşullarının varlığını tespit etmeye ve bu konuda talepte bulunmaya yetkili olan vergi dairesidir (Yüce ve Çimen, 2019:27).

Matrahın takdiri keyfi ve sınırsız bir yetki değildir, dayanağı olmalıdır ve takdire ilişkin açıklamaya kararda yer verilmesi gerekir. Bilgi ve belge edinme yol ile yöntemleri, edinildiği kaynaklar, faaliyete ilişkin bilgiler ve faaliyet sonuçları, yapılan inceleme ve araştırmaların açıkça ortaya konulması ve delillendirilebilmesi hukuka aykırılık doğurmaması bakımından önemlidir (Yüce ve Çimen, 2019:27-29). Takdir komisyonu, bütün vergi türleri için matrah takdirine yetkilidir. Verginin kendi özel kanunlarında düzenlenen özellikleri ve durumları esas alınarak takdir edilir.

Re'sen tarh açısından takdir komisyonlarında matrah belirlemesi, vergi tarhı işleminin hazırlık işlemi, vergi idaresinin yetkisinde olan vergi tarhiyatı ve vergi ceza işlemi ise idari bir işlemdir (Yüce ve Çimen, 2019:24). Takdir komisyonu kararının vergi dairesine iletilmesinin ardından, tarh edilen vergilerde kararın bir örneğinin ihbarnameye eklenmesi (VUK md. 35) ve vergi mahkemesinde dava açabilmek için takdir komisyonları kararının tebliğ edilmiş olması (VUK md. 378) gerekir.

g. Yoklama ve İdarece Tarhiyat

Yoklama faaliyeti mükelleflerin denetlenme yollarından birisidir. İdarece yapılacak tarhiyat açısından da bir hazırlık işlemi mahiyetindedir. İdarece vergi tarhında bir dayanak olarak kullanılan ve yoklama neticelerinin geçirildiği yoklama fişi aynı zamanda kesilen genel veya özel usulsüzlük cezalarının da dayanağını oluşturmaktadır. Mükelleflerin hangi vergilendirme yöntemine tâbi olmaları gerektiği, mükellefin esnaf muafılığı gibi bazı muafiyet şartlarını taşıyıp taşımadıkları, vergi dairesinin bilgisi dışında işe başlamanın tespiti gibi hususların yoklama faaliyetiyle yakından ilgisi bulunmaktadır (Nas, 2019:74-78).

VUK'un verdiği yetkiye istinaden yoklama yapmaya yetkililer; vergi dairesi müdürleri, yoklama memurları, yetkili makamlar tarafından yoklama işi ile görevlendirilenler, vergi incelenmesine yetkili olanlar ve gelir uzmanları olarak belirlenmiştir. Yetkili makam olarak vergi idaresi, vergi dairelerinin tahakkuk ve tahsilat servislerinde çalışan memurları, icra memurlarını, tahsildarları yoklama işi ile görevlendirebilmektedir. Bunun dışında kalan ve vergi dairesinin yoklama işi ile görevlendirmedeği kişilerin yoklama faaliyetinde bulunması yetki yönünden hukuki sakatlık doğuracaktır.

Yoklamaya yetkili olanlara “*Kanunî defter ve belgeler dışında kalan ve vergi kaybının bulunduğu ‘emare teşkil eden’ defter, belge ve delillerin tespit edilmesi halinde bunları almak*” (VUK md. 127/c) yetkisi verilmiştir. Daha sonraki süreçte vergi inceleme elemanlarınca yapılacak olan re'sen tarha esas tespitler bakımından önemli bir dayanak ve delil teşkil etmesi sebebiyle, buradaki yetki ilgili emarelerin bulunması sonucunda kullanılması gereken bir bağlı yetkidir.

h. Tarhiyat Sonrası Uzlaşma

Tarhiyat sonrası uzlaşma müessesesi, mükellefe yönelik tarhiyatlar yapıldıktan sonra gidilebilecek bir idari çözüm yoludur. Uzlaşma konusunda yönetmelik çıkarma yetkisi HMB'ye verilmiştir. Sürekli, geçici ve merkezi uzlaşma komisyonlarının teşkili, uzlaşmaya müracaat etmeye yetkili olanların belirlenmesi, uzlaşmanın şekli, uzlaşmaya konu edilebilecek vergi, resim ve harçların belirlenmesi, uzlaşma komisyonlarının yetkileri, uzlaşmanın yapılmasına ilişkin usul ve esaslar HMB tarafından çıkarılacak bir yönetmelikle düzenlenir. HMB kanundan almış olduğu

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

yetkiyi belirlemiş olduğu çeşitli komisyonlar aracılığıyla kullanmakta olup, belirli usul ve esaslar çerçevesinde hareket etmektedir (Başaran Yavaşlar, 2010:169).

‘Uzlaşma Yönetmeliği’ ile belirlenen yetkili komisyonlar, Mal Müdürlüğü Uzlaşma Komisyonu, Vergi Dairesi Uzlaşma Komisyonu, Defterdarlık Uzlaşma Komisyonu, Vergi Dairesi Başkanlığı Uzlaşma Komisyonu, Merkezi Uzlaşma Komisyonu’dur. Bu belirleme çerçevesinde İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı dışındaki vergi dairesi başkanlıkları, bünyelerinde oluşturulan uzlaşma komisyonlarının yetki sınırlarının tespiti bakımından dört gruba ayrılmıştır. Uzlaşmada yetkili komisyon ise mükellefin bağlı bulunduğu vergi dairesinin il veya ilçe merkezindeki komisyonudur.

Uzlaşma müessesesinde vazgeçilecek vergi ve cezanın oranı/sınırı hakkında mevzuatta herhangi bir hüküm bulunmaması, uygulamada vergi aslında da değişiklik yapılmasına sebebiyet verebilmektedir. Farklı komisyonlarda farklı uzlaşma sonuçlarının ortaya çıkmasının anayasal vergileme ilkeleri ve ekonomik yaklaşım ilkesiyle bağdaşmadığı, uzlaşma komisyonlarının kanunda düzenlenmemesine rağmen, yönetmelikle belirlenmiş olmasının, kanunilik ilkesine aykırı olduğu yönüyle eleştiriler mevcuttur. Yukarıdaki temel eleştiri noktaları bakımından uzlaşma müessesesinin mevcut hâliyle gerçek anlamda bir takdir yetkisinden ziyade, ‘nev’i şahsına münhasır geniş bir yetkilendirme’ özelliğine vurgu yapılmaktadır (Hepaksaz, 2015:718). Nitekim daha önceden tesis edilen bir idari işleme karşı (ikmalen, re’sen veya idarece tarhiyat) uzlaşmaya izin vermenin hukuk devleti ve kanunilik ilkesiyle tam bağdaşmadığı, takdir hakkının serbestçe kullanılacak bir keyfiyeti ifade etmediği (Şenyüz, 2020b:340) eleştirileri de bunu destekler niteliktedir.

i. Cezalarda İndirim

İkmalen, re’sen veya idarece tarh edilen verginin veya vergi farkının ve vergi ziyayı, usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarının yarısının ihbarnamelerin tebliğ tarihinden itibaren otuz gün içinde ilgili vergi dairesine başvurularak vadesinde ödenmesi durumunda, kesilen cezanın yarısının indirilmesine imkân veren bir müessesedir (VUK md. 376).

Müessese açısından vergi idaresinin yetkisi, kanunda belirtilen şartların eksiksiz bir şekilde yerine getirilip getirilmediğinin incelenmesiyle sınırlıdır. Şartlar yerine geldiğinde, vergi idaresinin, vergi ödevlisini indirimden yararlandırmamak gibi bir yetkisi bulunmamaktadır. Vergi idaresinin bu konudaki yetkisi bağlı yetkidir. Cezalarda indirimden yararlanmak için idareye bir dilekçe ile başvurmak yeterlidir (Karakoç, 2014:3652). Mükelleflerin tek taraflı irade beyanı ile sonuç doğuran bir uyuşmazlık çözüm yolu olup, indirimin kanuni şartlarının yerine getirilmesi durumunda, cezaların reddi konusunda idarenin takdir hakkı bulunmamaktadır (Karakoç, 2014:3648; Şenyüz, 2020b:291).

Kanundaki düzenlemenin anayasal vergileme ilkeleri açısından değerlendirmesi yapıldığında, kanunilik ilkesi bakımından eleştirisi yapılmaktadır. Anayasa’nın temel hükmü olarak vergilerin ve cezaların kanunla konulması, kanunla kaldırılması ve yapılacak değişikliklerin de yine ancak kanunla gerçekleştirilmesi esastır (Karakoç, 2014:3649). Bu şekilde yapılan tek taraflı başvuru ile idare mükellef hakkında indirim işlemini gerçekleştirmektedir. Halbuki Anayasa’da verginin asli unsurlarından sadece dördü (muafiyet, istisna, oran, indirim) konusunda aşağı ve yukarı sınırları kanunda belirtmek koşuluyla düzenleme yapma yetkisi sadece Cumhurbaşkanı’na verilmiştir. Bu şekilde idareye cezalarda indirim yetkisi verilmesinin kanunilik ilkesine aykırı olduğu savunulmaktadır.

j. Dava Açma ve Tahakkuk

İkmalen, re'sen ya da idarece tarh edilen vergilerde, mükelleflerin ihbarnamenin tebliğinden itibaren 30 gün içinde dava açma hakları bulunmaktadır. Dava açma süresi geçirildiğinde vergi tahakkuk eder ve aynı zamanda kesinleşmiş olur. Bunun anlamı bir taraftan verginin artık istenebilir aşamaya gelmesi diğer taraftan yargı yolunun kapanmış olmasıdır.

Dava açma durumunda ise verginin tahakkuku ile kesinleşmesi bakımından farklı alternatifler gündeme gelir. İhbarnamaya karşı ilk derece mahkemesinde dava açılması hâlinde, tarh işleminin yürütmesi kendiliğinden durduğu için, idarece tahsil aşamasına geçilmez ve tahakkuk için davanın sonucu beklenir (Özcan, 2017:180). Davanın reddi, bir diğer deyişle kararın idarenin lehine olması hâlinde, vergi borcu tahakkuk eder ve tahsil edilebilir bir aşamaya gelir. İzleyen süreçte, mükellefin kanun yoluna başvuru süresi içerisinde VUK md. 379 kapsamında '*kanun yolundan vazgeçme*' müessesesinden yararlanmaması veya kanun yoluna da başvurmaması durumunda tahakkuk eden vergi aynı zamanda kesinleşmiş olur. Bir idari işlem olarak tarhiyatın yapılıp tebliğ edilmesinden sonraki 30 günlük sürede, mükelleflerin idari çözüm yollarına başvurma (cezalarda indirim talebi, tarhiyat sonrası uzlaşma talebi) veya dava açma hakları bulunmaktadır.

k. Kanun Yolundan Vazgeçme, Tahakkuk ve Kesinleşme

VUK'da yapılan düzenlemeyle 01.01.2020 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, davacı mükellef ve davalı idare arasındaki uyuşmazlığın ortadan kaldırılmasına yönelik olarak '*kanun yolundan vazgeçme*' müessesesi getirilmiştir. Müesseseden yararlanabilmek için, vergi mahkemesi ile bölge idare mahkemesi kararının ardından davacı mükellefin kanun yoluna başvuru süresi içinde istinaf veya temyiz başvurusundan vazgeçtiğini idareye bir dilekçe ile bildirmesi gerekmektedir. Dilekçenin verilmesiyle birlikte tahakkuk eden dava konusu vergi ve/veya vergi cezalarıyla ilgili işlemi ve tahsilatı yapma konusunda yetkili idare, kanun hükmünde belirtilen dilekçelerin verileceği ilgili vergi dairesidir. Diğer bir deyişle, dava konusu işlemi yapan idare, sonraki süreç bakımından yetkili vergi dairesini ifade etmektedir.

Davacı mükellefin bir mükellef hakkı olarak nitelenebilecek olan kanun yolundan vazgeçme konusunda zorunluluğu bulunmamaktadır. Mükellef bu müesseseden yararlanmayı tercih etmiş ise idarenin, mükellefin dilekçesini kabul edip etmeme konusunda bir takdir hakkı bulunmamaktadır. İdareye yapılan başvurunun önemli bir sonucu, idarenin iradesi aranmaksızın kanunen kendiliğinden oluşan tahakkuk işleminin gerçekleşerek, davanın konusuz kalmasıdır. Böylece karar içeriğine göre tahakkuk ettirilen vergi ve cezalar ile vergilere bağlı gecikme faizleri kesinleşmiş olacaktır. Diğer önemli bir sonuç ise kanun yolundan vazgeçme için idareye yapılan başvuru ile istinaf ve temyize gidilmesinin konusuz kalması ve böylece davanın sona ermesidir (Şenyüz, 2020a:1169).

l. Kanun Yoluna Başvurma ve Kesinleşme

Dava açılmasından sonraki süreçte bir verginin kesinleşmesi, mükelleflerin kanun yollarına başvurmamaları veya başvurmuş olmalarına rağmen, ilk derece mahkemesinin idare lehine kararı hukuka uygun bulmuş olması ile gerçekleşir. İlk derece mahkemesinde davanın kabulü ve kararın mükellefin lehine olması hâlinde ise, vergi borcu tahakkuk etmez ve tahsil aşamasına geçilmesi mümkün olmaz. Kararın, kanun yoluna başvuran idarenin lehine olması ve ilk derece mahkemesinin kararının hukuka aykırı bulunması durumunda ise vergi borcu ihbarnamaya ile ilgiliye tebliğ edilir ve vergi tahakkuk etmiş olur. Başvurulacak bir kanun yolu bulunmaması durumunda vergi aynı zamanda kesinleşmiş olur (Yılmaz, 2017:133).

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

Hukuk devleti ilkelerinin geçerli olduğu bir ortamda yargı kararlarının uygulanması kesin olup, idarenin yargı kararlarının uygulanması konusunda takdir yetkisi bulunmamaktadır. Bu bakımdan idarenin yargı kararlarını kendince yorumlaması ve yargı kararlarının aksine davranma yetkisi yoktur (Şenyüz, 2020b:353).

m. Haciz

AATUHK md. 54'de yer bulan cebren tahsil şekilleri bakımından, teminatın paraya çevrilmesi, şahsi kefilin takibi, haczedilen malların satışı, gerekli şartlar mevcutsa iflas yoluna gidilmesi alternatifleri bulunmaktadır. Bu bakımdan haciz müessesesini, diğer cebri tahsil yöntemleriyle birlikte değerlendirmek gerekir. AATUHK'da belirtildiği üzere, bir cebren tahsil yöntemi olarak idare gerekli şartlar bulunduğu takdirde borçlunun iflasını isteyebilmektedir (md. 54/3). Burada hukuki sebep *“gerekli şartlar bulunduğu takdirde borçlunun iflasının istenmesi”*, maddi sebep *“iflas için gerekli şartların bulunduğu ortaya konması”*dır. Hükümde geçen *‘istenebilmesi’* ifadesi yerine *‘istenmesi’* ibaresinden de anlaşılacağı üzere gerekli şartların bulunması durumu bir takdir yetkisinden çok, iflasın uygulanabilirliğinin tespitine yöneliktir. Bu durumda maddenin tümünün birlikte yorumu anlam kazanmaktadır. Nitekim her ne kadar *“cebren tahsil aşağıdaki şekillerden herhangi birinin tatbiki suretiyle yapılır:...”* şeklindeki maddede *‘herhangi birinin tatbiki’* ibaresi bir seçenek olarak takdir yetkisine işaret ediyor gibi görünse de seçeneklere bakıldığında bunun böyle olmadığı görülmektedir. Kamu alacaklarının bir güvencesi olarak öncelikle teminat istenmesi, teminat gösterilemediği durumlarda şahsi kefilin kabul edilebilmesi, her ikisi de yoksa yapılan ihtiyati haczin vade tarihinden sonra gerekli şartların oluşmasıyla birlikte kesin hacze dönüştürülmesi hususlarının göz önünde bulundurulması gerekmektedir. İflasın ise idarenin istediği zaman kullanabileceği bir takdir yetkisinden ziyade, sırası ve zamanı geldiğinde, gerekli şartların bulunması durumunda devreye sokması gereken kamu alacağının güvenliğine yönelik bir müessese olduğu söylenebilir.

Haciz sürecinde pazarlıkla yapılacak satışın, kamu alacağının tahsiline olanak verecek nitelikte olması gerekmektedir. Malların pazarlık yöntemiyle satılamaması durumunda, satılamayan malların borçluya geri verilebilmesi konusunda idarenin takdir yetkisi bulunmaktadır (Arslaner, 2015:233).

n. Tecil

Tecil, kamu borçlularının borçlarını taksitler hâlinde ödeme taleplerine imkân veren bir müessesedir. AATUHK'da tecile ilişkin temel hüküm *“Amme borcunun vadesinde ödenmesi veya haczin tatbiki veyahut haczolunmuş malların paraya çevrilmesi amme borçlusunu çok zor duruma düşürecekse, borçlu tarafından yazı ile istenmiş ve teminat gösterilmiş olmak şartıyla, alacaklı amme idaresince veya yetkili kılacağı makamlarca; amme alacağı 36 ayı geçmemek üzere ve faiz alınarak tecil olunabilir”* şeklinde ifade edilmiştir.

Tecilden yararlandırmada alacaklı kamu idaresinin yetkilendirildiği görülmektedir. Yasama organı bununla yetinmemiş ve tecil yetkisini kullanacak ve bu yetkiyi devredecek olanları da ismen saymıştır. Buna göre, devlete ait amme alacaklarında ilgili vekiller, il özel idarelerine ait amme alacaklarında valiler, belediyelere ait amme alacaklarında belediye başkanları tecil yetkisini kullanacak ve bu yetkiyi devredecekler olarak sayılmıştır. Tecil yetkisine sahip olan HMB, bu yetkisini ilgili birimlere devredebilme yetkisine sahip olduğundan, söz konusu yetkinin belirli seviyede mahalli birimlere devredildiği görülmektedir. Kanun hükmünde gerek *‘bu yetkiyi devredecek olanlar’* ve gerekse de *‘...veya yetkili kılacağı makamlarca’* hükümlerinden alacaklı kamu idaresinin kendi içerisinde başka bir birimi de yetkili kılabilceği anlaşılmaktadır. Buna göre,

alacaklı kamu idaresi tecil yetkisini kendisi kullanabileceği gibi, başka bir birime de yetki devri yapabilecektir.

Tecil yetkisini kullanacak ve bu yetkiyi devredecek olan makamlara tecil edilecek kamu alacaklarını tür ve tutar olarak belirleme, kamu borçlusunun faaliyetine devam edip etmediğini esas alarak tecil edilecek alacakları tespit etme, tecilde taksit zamanlarını ve diğer şartları tayin etme yetkisi de verildiği görülmektedir.

Tecil yetkisini kullanacak ve bu konuda idari işlemi tesis edecek olan idari birimin yetki kullanımında ‘36 ayı geçmemek üzere’ ve ‘tecil olunabilir’ hükümlerinden tecilden yararlandırıp yararlandırmama ve tecil süresi konusunda takdir yetkisine sahip olduğu söylenebilir. Ancak söz konusu takdir yetkisinin kullanımı ‘çok zor durum’ hâlinin tespitine bağlanmıştır. Bu konuda uygulamaya genel tebliğ ve iç genelgelerle yön verilmektedir.

Tecilden yararlanan kamu borçlusunun göstereceği teminat tutarı 50.000 Türk Lirası’nı aşan kısmın yarısı olarak belirlenmiş bulunmaktadır. Cumhurbaşkanı’na bu tutarı 10 katına kadar artırmaya, yarısına kadar indirmeye, yeniden kanuni tutarına getirmeye ve alacaklı amme idareleri itibarıyla bu hadler arasında farklı tutar belirleme yetkisi verilmiştir. Tutar sınırına ve orana bağlı bir takdir yetkisi olarak değerlendirilebilir.

Tecilde, süre konusunda verilen bir diğer takdir yetkisi, ‘süreli red’ olarak adlandırılmakta olup, kanun metninde üst sınır 30 gün olarak belirlenmiştir. Tecil talepleri reddedilen kamu borçlusunun azami süresi 30 gün olmak şartıyla ve tecil faizi ödemesi koşuluyla tecil imkânından yararlanabileceği bir uygulamadır. Süreli red uygulamasında “tecil olunur” hükmü ile bu uygulamadan yararlandırma konusunda bir takdir yetkisi tanınmamış, maksimum 30 gün olan sürenin daha altında bir süreyi belirleme konusunda ise idareye takdir yetkisi verilmiştir.

İdarenin takdir yetkisini kullanırken, ‘çok zor durum’ hâlini *likidite oranına* bağlı olarak değerlendirmesi bir gerekliliktir. Likidite oranı çok zor durum hâline işaret ediyorsa (oranın birden düşük olması durumunda), idare takdir yetkisini, tecilden yararlandırma yönünde kullanmaktadır. Oran sıfıra yaklaştıkça uygulamada mükellefe tanınan tecil süresi uzayabilmektedir. KDV açısından tecil uygulaması ise, altı ay olarak uygulanmaktadır.

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

5. SONUÇ

Vergilendirme sürecinde idari işlemlerin, unsurları bakımından hukuka uygun olarak tesis edilmesi gerekir. Bu çalışmada odaklanılan temel hususlar; vergilendirme süreci ve vergi hukukundaki müesseseler bakımından yetki unsuru, yetkiyi veren yasama organının idareyi yetkilendirme şekilleri, idarenin yetki kullanımında bağlı yetki - takdir yetkisinin genel görünümü üzerinedir. Vergi hukukunda vergilerin kanuniliği ilkesinden dolayı hem yetki veren yasama organı hem de yetkilendirilen ve yetki kullanan idarelerin fonksiyonlarının net olarak ortaya konulması gerekmektedir. Buna ilişkin tespitler aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Anayasa hükümleri bakımından;

-Yasama organı, vergi kanunu çıkarma ve verginin asli unsurlarını belirleme, vergi kanunlarını değiştirme veya kaldırma konusunda yetkilidir (*vergilerin kanuniliği ilkesi*).

-Vergi kanunlarının uygulanmasında görev alan kurum ve kuruluşların, kuruluş ve görevlendirme kanununun çıkarılması yasama organının yetki alanına girmektedir (*kanuni idare ilkesi*).

Kanun hükümleri bakımından;

-Yasama organı vergi kanunlarında sıklıkla HMB'ye yönetmelik çıkarma yetkisi vermektedir (*genel düzenleyici işlem yetkisi*).

-Vergi kanunlarında yine sıklıkla HMB'ye usul ve esasları belirleme yetkisi vermektedir.

-Bazı vergi hukuku müesseseleri bakımından, yetkinin kullanılması ve/veya bu yetkinin ilgili mercilere devredileceği hususunda genel hükümler getirmektedir.

-Bazı vergi hukuku müesseseleri bakımından ise yetkiyi kullanacak idare/merci veya kişiyi açıkça göstererek yetkilendirme yapılabilmektedir.

-İdareye yetki kullandırırken genel olarak bağlı yetki ile (vergilerin kanuniliği ilkesinden dolayı), bazı durumlarda ise takdir yetkisi ile donatılmaktadır.

-Bazı durumlarda yetkiyi hazırlık işlemi (yoklama, vergi incelemesi, matrah takdiri, ihtiyati tahakkuk) şeklinde, ağırlıklı olarak ise idari işlem tesis etme (tarhiyat, tahakkuk, tahsil, pişmanlık ve ıslahtan, izaha davette indirimli ceza uygulamasından, uzlaşmadan, cezalarda indirimden, kanun yolundan vazgeçmeden yararlandırma, haczin tatbiki) şeklinde kullanılmaktadır.

Görüldüğü üzere vergi hukuku alanında ve vergilendirme sürecinde yasama organı hem yetkilendirme hem de yetki kullandırma bakımından önemli bir fonksiyon icra etmektedir. İdare boyutuyla değerlendirildiğinde ise her ne kadar vergilerin kanuniliğinin etkisiyle yetki kullanımında bağlı yetki baskın olsa da, takdir yetkisi veya bu yetkinin kapsamını aşan geniş bir yetkilendirmenin de varlık bulabildiği söylenebilir. Verginin tahsiline kadar giden süreçte, yetki unsurunun vergi hukuku alanındaki görünümünü daha net olarak ortaya koymak bakımından, çeşitli vergi hukuku müesseseleri inceleme konusu yapılmıştır. Buna ilişkin değerlendirmeler kısaca ifade edilebilir:

Bazı müesseselerde idare bağlı yetki ile donatılmakta (pişmanlık ve ıslah, cezalarda indirim, kanun yolundan vazgeçme, yargı kararlarının uygulanması), takdir yetkisi gündeme gelmemektedir. Bağlı yetkinin yanı sıra takdir yetkisinin de uygulama alanı bulduğu müesseselere; izaha davet (belirli şartlara ve verginin ziyaa uğradığına delalet eden emarelere ilişkin ön tespite bağlı olarak), teminat (ikametgâhı Türkiye'de bulunmayanlar - kamu alacağının tahsilininin

tehlikeye düşme hâli), şahsi kefalet (müteselsil kefil ve müşterek müteselsil borçlu gösterebilme - muteber kişi olma şartı), tecil (tecilden yararlandırma - çok zor durum hâli - likidite oranı göstergeleri), bir hazırlık işlemi olarak vergi incelemesi (fili envanter yapılması - lüzumlu hâllerin varlığı; münasip bir mühlet verilmesi - haklı mazeret hâli) örnek olarak verilebilir. Bu örneklerde sebep unsurundaki hâl ve şartların tespitine yönelik olarak idareye seçme ve tercih hakkının verilmiş olmasını takdir yetkisi olarak değerlendirmek mümkündür. Kanımızca da gerçek bir takdir yetkisinden söz edildiğinde bu özelliklerin mutlak surette var olması gerekir. Aksi durumda, takdir yetkisinden değil sınırsız, geniş veya keyfi bir yetkilendirmeden bahsedilir.

Bazı müesseseler (örneğin uzlaşma) ise takdir yetkisinden ziyade, geniş veya takdir yetkisi sınırlarını aşan bir yetkilendirme görünümü arz etmektedir. Bu yönüyle, tarhiyat öncesi uzlaşma, tarhiyat sonrası uzlaşma ile birlikte en çok tartışma konusu olan müesseselerdir. Ağırlıklı görüş uzlaşma müessesesinin takdir yetkisinden çok *'nev'i şahsına münhasır geniş bir yetkilendirme'* şeklinde olduğudur.

Sonuç olarak, vergilendirme sürecinin çeşitli safhalarında ortaya çıkan vergi hukuku müesseseleri genel olarak değerlendirildiğinde; Türk vergi hukukundaki vergilerin kanuniliği ilkesinden dolayı idarenin büyük ölçüde bağlı yetki ile donatılmış olduğu söylenebilir. Takdir yetkisinin ise birçok durumda idari işlemin maddi sebep unsurunda aranan hâl ve şartlara ilişkin tespiti bağli olarak konu unsurunda ortaya çıktığı görülmektedir. Kanımızca da idarenin takdir yetkisine yer verilmesinin temel esprisi, yasama organının hâl ve şartları belirtmesi ile yetinmesi, idarenin de söz konusu hâl ve şartları tespit etmesi ve buna göre tercihini ortaya koyarak idari işlemi tesis etmesinden ibaret olmalıdır. Ancak uzlaşma müessesesindeki uygulama takdir yetkisinden ziyade, geniş veya takdir yetkisi aşan bir yetkilendirme görünümü arz etmektedir. Bu bakımdan, uzlaşma müessesesinin takdir yetkisi sınırlarına çekilmesi veya uygulamadan kaldırılması gibi iki seçenek önerilebilir. Diğer müesseselerin de gerçek bir takdir yetkisinin temel özellikleri bakımından yeniden değerlendirilerek buna ilişkin kanuni düzenlemelerin yapılması, kanunilik ilkesi başta olmak üzere temel anayasal vergileme ilkelerinin ihlâl edilmemesi bakımından önem arz etmektedir.

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

KAYNAKÇA

- Arat Özkaya, N. (2015). *Türk İdare Hukuku'nda İdarenin Hukuk Sınırları İçinde Hareket Serbestisi, Takdir Yetkisi ve Bunun Sınırları Üzerine Bir İnceleme*. Beta Yayınları.
- Arslaner, H. (2015). Kamu Alacaklarının Cebri Tahsil Usulünde Hacizli Malların Satışa Çıkış Süresi: Üç Ay Mı, Üç Yıl Mı?. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 8(3), 229-242.
- Atcı, M., & Aslıhak, A. (2020). Uzlaşma Müessesesi Beklentileri Karşılıyor Mu?. *Vergi Sorunları Dergisi*, (382), 118-129.
- Başaran Yavaşlar, F. (2010). Uzlaşma Uygulaması Hukuka Uygun Mu?. *Vergi Sorunları Dergisi*, (257), 165-173.
- Batun, M. (2010). Kamu Alacağının Güvence Altına Alınmasında İhtiyati Tahakkuk. *Vergi Dünyası Dergisi*, (341), 86-93.
- Bayraklı, H. H. (2009). *Vergi İcra Hukuku*. Celepler Matbaacılık.
- Candan, T. (2018). *Açıklamalı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun*. Yetkin Yayınları.
- Çelik, M., & Yüce, M. (2020). Vergi Hukukunda Tebligat Usulleri; Muhatabın Önemi. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, (16), 139-162.
- Diliçikik, A. (2020). Takdir Komisyonu Tarafından Yapılan Matrah Takdiri İşleminin Güncel Yargı Kararları Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Vergi Dünyası Dergisi*, (464), 6-19.
- Gerçek, A. (2006). *Türk Vergi Hukukunda İdarenin Takdir Yetkisi*. Yaklaşım Yayıncılık.
- Gözler K. (2009). *İdare Hukuku Dersleri*. Ekin Yayınevi.
- Gözler, K. & Kaplan, G. (2020). *İdare Hukukuna Giriş*. Ekin Yayınevi.
- Gözübüyük, A. Ş. & Tan, T. (2017). *İdare Hukuku*. Cilt: 2, Turhan Kitabevi.
- Günday, M. (2017). *İdare Hukuku*. İmaj Yayıncılık.
- Hepaksaz, E., Çevikcan, F., & Öz, E. (2011). Aramalı Vergi İncelemesi ve İşlerliği. *Vergi Dünyası Dergisi*, (354), 149-157.
- Hepaksaz, E. (2015). The Practice of Reconciliation in Turkish Tax Law Settlement and Administrative Discretion. *International Conference of Interdisciplinary Studies Conference Proceedings*, April 16-19, San Antonio, 711-724.
- İnce, E. (2019). Bir İdari İşlem Olarak Vergi İadesi. *Vergi Sorunları Dergisi*, (369), 18-23.
- Kaplan, R. (2013). Mükellefçe Gösterilen Kişi Beyanlarının Vergi İnceleme Tutanaklarındaki Yeri. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 17(4), 155-181.
- Karakoç, Y. (2014). Vergi Cezası Anlaşmazlıklarının Çözüm Yollarından Cezalarda İndirim Müessesesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 16(Özel Sayı), Prof. Dr. Hakan Pekcanitez'e Armağan, 3637-3739.
- Karakoç, Y. (2016). *Kamu İcra Hukuku*. Yetkin Yayınları.
- Kaya, C. (2014). *İdarenin Takdir Yetkisi ve Yargısal Denetimi*. On İki Levha Yayıncılık.
- Kızılot Ş. & Kızılot, Z. (2014). *Vergi İhtilafları ve Çözüm Yolları*. Yaklaşım Yayıncılık.

- Koçak, M. (2011). *Vergi – İcra Hukuku (Mukayeseli)*. Seçkin Yayıncılık.
- Nas, A. (2012). Türk Vergi Hukukunda Vergi İncelemesi. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 61(4), 1307-1336.
- Nas, A. (2019). Vergi Denetim Yollarından Yoklama ve Yoklamanın Hukuki Sonuçları. *Vergi Sorunları Dergisi*, (373), 69-81.
- Özcan, O. (2017). Vergilendirme Sürecinin İdari İşlem Bağlamında İncelenmesi. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 75(1), 159-190.
- Sancakdar, O. (2014). *İdare Hukuku Teorik Çalışma Kitabı*. Seçkin Yayıncılık.
- Sarıcaoğlu, E. (2020). Kamu Alacağı'nın Korunmasına Yönelik Bir Önlem: 6183 Sayılı Kanuna Göre Teminat. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 22(2), 857-904.
- Şenyüz, D. (2020a). Uyuşmazlık Çözüm Yolu Olarak Kanun Yolundan Vazgeçme ve Benzer Müesseselerle Karşılaştırılması. *Legal Mali Hukuk Dergisi*. 16(185), 1165-1198.
- Şenyüz, D. (2020b). *Vergi Ceza Hukuku (Vergi Kabahatleri ve Suçları)*. Ekin Yayınevi.
- Şenyüz, D. (2020c). Vergi İncelemesinde Zaman Bakımından Yetki. *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi*, (43), 247-263.
- Taşkan, Y. Z. (2020). *Vergi Hukuku Genel Hükümler ve Türk Vergi Sistemi*. Adalet Yayınevi.
- Varol, D. (2019). İhtiyati Haciz Uygulamasında Yeni Dönem Mi?. *Vergi Dünyası Dergisi*, (449), 141-145.
- Yavuz, M. (2019). Kamu Alacaklarında Şahsi Kefalet. *Mali Çözüm Dergisi*, 29(156), 273-283.
- Yıldız, H. (2013). Vergi İnceleme İşleminin Bir İdari İşlem Olarak Unsurları Yönünden Hukuki Analizi. *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 17(3-4), 129-154.
- Yılmaz, D. (2017). Türk İdare Hukuku'nda İdari İşlemin "Kesin"liği Üzerine Bir Değerlendirme: "Kime Göre?", "Ne İçin?" Kesinlik. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 21(2), 105-153.
- Yüce, M., & Çimen, G. (2019). Vergi Hukukunda Takdir Komisyonu Kararlarının Dava Konusu Edilebilirliği. *Vergi Sorunları Dergisi*, (371), 23-36.
- Yüksel, M., & Biçer, İ. (2016). Kamu (Vergi) İcra Hukukunda Güvence Mekanizmaları: Teminat ve Şahsi Kefalet. *Vergi Sorunları Dergisi*, (334), 51-62.

TÜRK VERGİ HUKUKUNDA VERGİLENDİRME SÜRECİNDE YETKİ UNSURU VE İDARENİN TAKDİR YETKİSİ

EXTENDED ABSTRACT

Presently, all states determine public services to meet social needs and need certain incomes to finance these services. In this regard, the most important source of income financed by the states is taxes. In other words, one of the most important sources of revenue of the government is taxes which are used to fund public expenditures. According to Article 73/3 of the Turkish Basic Law, taxes, fees, duties, and other such financial obligations shall be imposed, amended, or revoked by law. This indicates that the introduction, change, or abolishment of the tax is only possible through laws. To be able to talk about a taxation law, that law should include essential elements of tax, such as the subject, the taxpayer, the source, the tariff and rate, the exemption, the declaration, and the times of payment. Otherwise, it will not be possible to talk about a genuine taxation law. What matters in taxation laws is the introduction, change, and abolishment of the taxation laws by the legislative body. The power to pass the law belongs to the legislative body, and that power shall also not be delegated. The only exemption for this is discretion recognized by the constitution to the President to make changes in exemption, exception, rate, and reduction within the minimum and maximum limits. The administrative discretion given to the President can only be used to make changes, only in certain matters and again only within the lower and upper limits. Thus, another body shall not be allowed to use this discretion. The relationships between taxpayers and the administration of revenue have been developing and becoming more and more transparent in recent years. This is due to the administration attaches the necessary importance to taxpayer rights. Thus, it is experienced a positive effect on the subject of tax-related acts between the taxpayer and revenue administration. Here, it should be kept in mind that the tax-related acts between the taxpayer and revenue administration are actually administrative acts. The administrative transactions and acts are established and exercised through the administration in conformity with the constitution and laws. Because according to the constitutional provision, the administration is a whole with its formations and functions and shall be regulated by law. There are two major notions in terms of administrative acts and transactions in administrative law. They are called non-discretionary power and discretion. These two terms are also relevant to the taxation law. Thus, it is important to determine the notion of administrative discretion and its use in tax law. Discretion is a frequently used practice in administrative law, but it is rarely relied upon in taxation law because of the legality principle in taxation as specified in the constitution. The movement area of the administration, its methods, and procedures are previously identified by a legal rule in the non-discretionary power. The administration has here no freedom of choice in its decisions. The administration has the option of making a preference in the area of administrative discretion. Whether or not the administration has discretion, its scope determines the application area of the discretion. A law may openly state that the administration has discretion. Besides, some phrases in the article may also point out administrative discretion. However, by the rule of law and principles of the legality of administration, administrative discretion needs to be employed within the legal boundaries. Here, legal rules identify the boundaries of the discretion of the administration. From this perspective, administrative discretion does not mean arbitrary decisions and is identified by legal boundaries. The administration needs to act on certain principles and rules. Judicial inspection and control in this respect draw an important line here. It is the purpose of this study to clarify the concepts of authority and administrative discretion that appear in the process of administrative acts within the taxation period. The study further examines how discretionary power is employed in terms of the practices of tax law. As it can be understood from the study, while the administrative discretion can be applied to some tax law institutions more or less, it is not possible to apply it to some institutions. For example, it can be said that some institutions of tax law, such as repentance,

giving a guarantee, reduction in fines, and waiving the right to appeal, don't include administrative discretion. It can be mentioned that there is more or less discretion in the other institutions examined. One of the most controversial institutions in terms of administrative discretion is the institution of reconciliation. The institution of reconciliation is one of the improved administrative ways of solutions to solve tax disputes. The institution of reconciliation is issued in two parts as "reconciliation before the assessment" and "reconciliation after the assessment" in the Tax Procedure Code. The area of usage of reconciliation as an administrative solution mechanism has to be examined in terms of the concept of administrative discretion. Since it's coming into force, the practice of reconciliation has been remaining controversial. A number of different views have been raised and expressed on its functionality, its mode of power employed, and its compatibility with the legislation. The interpretation of the law reveals that the Ministry of Treasury and Finance, and administration have full discretion on a reconciliation about the tax and fine. However, it should be noted that whether or not this refers to a discretionary power remains disputable. A review of the provisions reveals that the scope of the discretion is limited to taxes and the fine of loss of tax. But, there is no provision on the amount of reduction in the tax loss fine or taxes. In this case, the reconciliation practice can be seen as a broad authority without maximum and minimum limits applied by the Ministry of Treasury and Finance, and the administration. As such, the practice of conciliation violates the principle of the supremacy of the constitution and other major principles of the constitution. Thus, the practices and decisions of the Ministry of Treasury and Finance, and the administration in this matter go beyond the limits of discretionary power.



MILITARY EXPENDITURES AND ECONOMIC GROWTH: AN EXAMINATION OF BENOIT HYPOTHESIS FOR MIDDLE EASTERN COUNTRIES

İbrahim Tuğrul ÇINAR¹
Yusuf ÜNSAL²

Abstract

Military expenditures are spending items that a country can never give up for its own security's sake. However, what should be the amount of military expenditures as a share of Gross Domestic Product? And what are the positive and negative aspects of this amount of expenditure on other economic variables? These questions make the subject of military expenditures an important and noteworthy economic phenomenon. It is evident from the literature that the relation between military expenditures and growth is somehow controversial. In addition, most of the literature is based on the assumption that the military expenditures-growth relation is linear and symmetric. It is very important to reveal the effects of military expenditures on economic growth in a more realistic way for the countries in the Middle East region, where terrorist incidents and conflict zones are most intense. This study aims to examine the effect of military expenditures on economic growth over nine Middle Eastern countries by using Asymmetric ARDL approach. Thus, the assumptions of linearity and symmetry are replaced by more flexible assumptions of nonlinearity and asymmetry. The two variables of interest in this study are annual military expenditures as a share of gross domestic product and annual real gross domestic product per capita. According to the findings, while there is a positive and asymmetrical relationship between military expenditures and real GDP per capita in the long run, this relationship is negative and symmetrical in the short run. The findings show that the main factor determining the long-term relationship arises from negative shocks to military expenditures rather than externalities arising from the increase in military expenditures. Our findings also confirm other studies that the military expenditures of the Middle Eastern countries are cyclical, but expands those findings that the Middle Eastern countries react to these cyclical developments with different sensitivity.

Article History:

Date submitted:

30 June 2021

Date accepted:

9 August 2021

Jel Codes:

H56, O47, P52

Keywords:

Defense Expenditures,
Military Expenditures,
Economic Growth,
Middle East

Suggested Citation: Çınar, İ. T. & Ünsal, Y. (2021). Military Expenditures and Economic Growth: An Examination of Benoit Hypothesis for Middle Eastern. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 276-289.

¹Res. Asst. Dr., Anadolu University, Faculty of Economics, Department of Economics, itcinar@anadolu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8913-7166.

²Res. Asst., Anadolu University, Faculty of Economics, Department of Economics, y_unsal@anadolu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-7856-5402.



ASKERİ HARCAMALAR VE EKONOMİK BÜYÜME: ORTA DOĞU ÜLKELERİ AÇISINDAN BENOİT HİPOTEZİNİN SINANMASI

İbrahim Tuğrul ÇINAR¹
Yusuf ÜNSAL²

Öz

Askeri harcamalar, bir ülkenin güvenliği açısından vazgeçmesi oldukça zor bir harcama kalemidir. Askeri harcamaların gayri safi yurt içi hasıladan alması gereken pay ne olmalıdır? Bu harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki pozitif ve negatif etkileri nelerdir? Bu gibi sorular, askeri harcamalar konusunu önemli bir iktisadi problem haline getirmektedir. Askeri harcamalar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen literatüre bakıldığında söz konusu ilişkiye yönelik bir görüş birliğinin olmadığı görülmektedir. Ayrıca, bu konuda yapılan çalışmaların büyük çoğunluğunun doğrusallık ve simetri gibi varsayımlar üzerinden hareket ettikleri dikkati çekmektedir. Orta Doğu gibi çatışma ve terör faaliyetlerinin yoğun olduğu bir bölge için askeri harcamalar-büyüme ilişkisinin çok daha gerçekçi varsayımlar üzerinden incelenmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada dokuz Orta Doğu ülkesi üzerinden askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin Asimetrik Dağıtılmış Gecikmeli Otoresgresif (Autoregressive Distributed Lag, ARDL) yaklaşımı kullanılarak incelenmesi amaçlanmıştır. Bu sayede, doğrusal olmama ve asimetri gibi daha esnek varsayımlar üzerinden analiz yapma imkanı elde edilmiştir. Çalışmada, yıllık askeri harcamaların gayri safi yurt içi hasıladan aldığı pay ve kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasıla değişkenleri üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre Orta Doğu ülkelerinde askeri harcamalar ve reel kişi başı GSYH arasında uzun dönemde pozitif ve asimetrik bir ilişki varken, kısa dönemde bu ilişki negatif ve simetrik yapıdadır. Uzun dönemli ilişkiyi belirleyen temel unsurun, askeri harcamaların artışından kaynaklanan dışsallıklardan ziyade, askeri harcamalara yönelik negatif şoklar nedeniyle ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Çalışma ayrıca, Orta Doğu'da askeri harcamaların konjonktürel bir yapı sergilediğine yönelik önceki çalışmalarda elde edilen bulguları desteklerken, Orta Doğu ülkelerinin konjonktürel hareketlere farklı duyarlılıkta tepki verdiklerini ortaya koyması açısından bu bulguları genişletmektedir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:
30 Haziran 2021

Kabul Tarihi:
9 Ağustos 2021

Jel Kodları:

H56, O47, P52

Anahtar Kelimeler:

Savunma
Harcamaları, Askeri
Harcamalar,
Ekonomik Büyüme,
Orta Doğu

Önerilen Alıntı: Çınar, İ. T. & Ünsal, Y. (2021). Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme: Orta Doğu Ülkeleri Açısından Benoit Hipotezinin Sınanması. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 276-289.

¹ Arş. Gör. Dr. Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, itcinar@anadolu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8913-7166.

² Arş. Gör. Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, y_unsal@anadolu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-7856-5402.

ASKERİ HARCAMALAR VE EKONOMİK BÜYÜME: ORTA DOĞU ÜLKELERİ AÇISINDAN BENOİT HİPOTEZİNİN SINANMASI

1. GİRİŞ

Terör olayları ile bölgesel ölçekteki çatışma ve savaşların dünya gündeminden bir türlü düşmemesi, askeri harcamaları bir ülkenin güvenliği açısından kolay kolay vazgemeyeceği bir harcama kalemi haline getirmektedir. Askeri uzmanlar ve siyasi aktörlerin önemli ilgi alanlarından birisi olan askeri harcamalar, gayri safi yurt içi hasıladan (GSYH) alması gereken pay ve ayrılan payın ekonomik alanda meydana getireceği olumlu ve olumsuz etkiler nedeniyle iktisatçıların da gündeminde olan bir konudur. Sonrasında “Benoit Hipotezi” olarak adlandırılacak olan Benoit’in (1973 ve 1978) askeri harcamalar-büyüme ilişkisi üzerine yaptığı öncü çalışmaları takiben iktisatçıların bu alana olan ilgisi daha da artmıştır. Benoit hipotezine göre, yüksek askeri harcamalara sahip ülkelerdeki büyüme oranları, daha düşük askeri harcamaya sahip ülkelerdeki büyüme oranlarından daha yüksek gerçekleşmektedir. Sonrasında yapılan çalışmalardan bazıları bu hipotezi desteklerken (Asseery, 1996; Sezgin, 1997; Shieh vd., 2002; Yıldırım vd., 2005; Khalid ve Noor, 2015), aksi yönde bulgular elde ettiğini ifade eden azımsanmayacak sayıda çalışma da bulunmaktadır (Faini vd., 1984; Deger, 1986; Dunne ve Vougas, 1999; Dunne vd., 2002; Agostino vd., 2014). Diğer bir grupta ise askeri harcama-büyüme ilişkisinin varlığına yönelik yeterli kanıt olmadığını ileri süren çalışmalar yer almaktadır (Biswas ve Ram, 1986; Robert ve Alexander, 1990; Heo, 2009; Paparas ve Richter, 2016).

Tam olarak bir görüş birliğine varılamamış olduğu görülen bu alandaki çalışmaların pek çoğu, askeri harcama-büyüme ilişkisinin doğrusal ve simetrik olduğu varsayımına dayanmaktadır. Son yıllarda ise doğrusallık ve simetri varsayımlarının esnetildiği çalışmaların da yapıldığı görülmektedir. Özer vd. (2017), Türkiye için askeri harcama-büyüme ilişkisinin doğrusal bir model üzerinden test edilmesinin yanlış belirleme problemine yol açacağını ifade etmektedir. Yaptıkları çalışmada, Türkiye için askeri harcama-büyüme arasında simetrik bir nedenselliğin bulunmadığını, tam aksine GSYH’daki artışlardan askeri harcamalara doğru tek yönlü asimetric nedenselliğin olduğunu göstermişlerdir. Zielinski vd. (2017) de, askeri harcama-büyüme arasındaki ilişkinin gerçekte simetrik bir yapıda olmadığını ifade etmektedir. Bu yaklaşımla ülkeler arası veriler kullanarak yaptıkları çalışmada ekonomik durgunluk dönemlerinin, ekonomik canlanma dönemlerine kıyasla askeri harcamalar üzerinde daha çok etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Hatemi-J vd. (2018), en yüksek askeri harcamaya sahip altı ülke için askeri harcama-büyüme arasındaki nedenselliği asimetric varsayım altında test etmişlerdir.

Farklı ülke veya ülke grupları için yapılmış olmasına rağmen, Orta Doğu ülkeleri üzerine doğrusallık ve simetri gibi kısıtlayıcı varsayımların esnetilerek analiz yapılmamış olması bu konudaki literatür açısından bir eksikliklerdir. Çünkü çoğunluğu refah düzeyi düşük ülkelerden oluşan Orta Doğu’da, ekonomik kaynakların üretken alanlara aktararak gelir seviyesinin artırılması kritik bir önem arz etmektedir. Bu husus göz önüne alındığında, terör olayları ve çatışma ortamının en yoğun olduğu Orta Doğu bölgesinde yer alan ülkeler için askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerine etkilerinin gerçekçi bir şekilde ortaya konulması oldukça önemlidir. Buradan hareketle çalışmamızın amacı 1990-2019 yılları arasında dokuz Orta Doğu ülkesini kapsayan panel veri seti üzerinden Asimetric Dağıtılmış Gecikmeli Otoregresif (Autoregressive Distributed Lag, ARDL) modeli kullanılarak askeri harcama-büyüme ilişkisini incelemektir. Bu sayede doğrusallık ve simetri varsayımlarının esnetilerek yanlış fonksiyonel form belirleme yanlışlığının önüne geçilmesi, ayrıca Orta Doğu ülkeleri için askeri harcamalardaki değişimin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin simetrik mi yoksa asimetric mi olduğuna yönelik bilgilerin elde edilmesi sağlanacaktır. Böylece, askeri harcama-büyüme arasındaki negatif ve pozitif şokların etkilerinin Orta Doğu ülkeleri açısından ayrıştırılması imkanı sağlanmaktadır. Asimetric ARDL modeli aynı zamanda

yatay kesitler arası heterojeniteyi de hesaba katması açısından kullanışlı bir yöntemdir (Salisu ve Isah, 2017).

Çalışmanın ilerleyen bölümleri şu şekilde organize edilmiştir. İkinci bölümde analizler kapsamında kullanılan veriler ve tahmin yöntemi hakkında bilgiler verilecektir. Üçüncü bölümde askeri harcama-büyüme arasındaki ilişkinin analizi asimetrik ARDL yöntemiyle tahmin edilecek ve analiz bulguları raporlanacaktır. Çalışmanın dördüncü ve son bölümünde ise sonuç ve tartışmalara yer verilecektir.

2. VERİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada askeri harcama-büyüme arasındaki ilişki Türkiye, Umman, Bahreyn, Ürdün, Mısır, İran, İsrail, Suudi Arabistan ve Lübnan olmak üzere dokuz Orta Doğu ülkesi ve 1990-2019 dönemine ait otuz yıllık veriler kapsamında incelenmiştir. Analiz için her bir ülkeye ait askeri harcamaların GSYH'ya oranı (DC) ve 2010 sabit dolar fiyatlarıyla kişi başına reel GSYH (GDP) verileri kullanılmıştır. DC ve GDP verilerinin doğal logaritmik dönüşümleri üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Askeri harcamalara ait veriler Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI)'den, kişi başına GSYH verileri ise Dünya Bankası World Development Indicators veri tabanından temin edilmiştir. Askeri harcamalar ve kişi başına GSYH açısından sağlıklı verilere ulaşılabilen Orta Doğu ülkeleri örnekleme dahil edilmiştir.

Shin vd. (2014) tarafından, Pesaran vd.'nin (2001) doğrusal ARDL modeli üzerinden geliştirilen asimetrik (veya doğrusal olmayan) ARDL yaklaşımı, doğrusal olmayan bir fonksiyonel formda tahmin yapmaya imkan vermesinin yanında, değişkenler arasında simetrik ve asimetrik ilişkileri uzun ve kısa dönemde incelemeyi de sağlayan bir yaklaşımdır. Bunun yanında, Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen doğrusal ARDL modelini de bünyesinde barındırıyor olması bakımından avantaj sağlamaktadır.

ARDL modelini test etmeden önce, değişkenlere ait birim kök testlerinin yapılması gerekmektedir. Çalışmada bu amaçla Levin-Lin-Chu (2002) (LLC), Breitung ve Das (2005) (BD) ve Im-Pesaran-Shin (2003) (IPS) testleri yapılarak değişkenlere ilişkin durağanlık sınaması gerçekleştirilmiştir. LLC, kendi test istatistiğinin 10-250 arası yatay kesit ve 25-250 arası zaman periyoduna sahip panel veri analizleri için kullanılmasını tavsiye etmektedir. IPS, LLC ve BD testlerine kıyasla daha esnek bir test imkanı sağladığı iddiasındadır (Im vd., 2003). T, zaman serisi sayısını ve N, yatay kesit sayısını göstermek üzere BD ise, T=30 ve N=20 için kendi test istatistiğinin diğer testlerden daha iyi sonuç verdiğini iddia etmektedir (Breitung ve Das, 2005).

Asimetrik ARDL modelinin değişkenlerin seviyede veya birinci farklarında durağan olmalarına imkan vermesi, ayrıca değişkenler için farklı gecikme uzunluklarına olanak sağlaması, diğer eş bütünleşme analizlerine kıyasla avantajları olarak sayılabilir. Asimetrik ARDL modelinin uygulanabilmesi için değişkenlerin ikinci farklarında durağan hale gelmemeleri gerekmektedir. Böyle bir durumda elde edilecek sonuçlar güvenilir olmayacaktır (Liu vd., 2013). Asimetrik ARDL modeli, geniş bir zaman periyoduna sahip dinamik heterojen panel veri tahminlemesine dayanmaktadır. Literatürde dinamik heterojen panel veri modelini tahmin etmek üzere en çok kullanılan iki yöntem Pooled Mean Group (PMG) tahmincisi ve Mean Group (MG) tahmincileridir (Salisu ve Isah, 2017). Bu çalışmada her iki tahminci için de modeller tahmin edilmiş ve hausman test istatistiği kullanılarak en uygun tahminci belirlenmiştir.

ASKERİ HARCAMALAR VE EKONOMİK BÜYÜME: ORTA DOĞU ÜLKELERİ AÇISINDAN BENOİT HİPOTEZİNİN SINANMASI

Kişi başı reel GSYH (GDP) ve askeri harcamalar (DC) arasındaki ilişkiyi ortaya koymak üzere tahmin edilen asimetrik ARDL modeli aşağıdaki gibidir.

$$GDP_t = \sum_{j=1}^p \phi_j GDP_{t-j} + \sum_{j=0}^q (\mu_j^+ DC_{t-j}^+ + \mu_j^- DC_{t-j}^-) + \varepsilon_t \quad (1)$$

Bu modelde μ_j^+ ve μ_j^- tahmin edilen asimetrik parametreleri gösterirken, ϕ_j bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerini ve ε_t sabit varyans ve sıfır ortalamaya sahip hata terimidir. Buradan hareketle Eşitlik (1), hata düzeltme formunda aşağıda Eşitlik (2)'de gösterildiği şekilde yazılabilir.

$$\Delta GDP_t = \rho GDP_{t-1} + \mu^+ DC_{t-1}^+ + \mu^- DC_{t-1}^- + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_j \Delta GDP_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} (\varphi_j^+ \Delta DC_{t-j}^+ + \varphi_j^- \Delta DC_{t-j}^-) + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$= \rho \beta_{t-1} + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_j \Delta GDP_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} (\varphi_j^+ \Delta DC_{t-j}^+ + \varphi_j^- \Delta DC_{t-j}^-) + \varepsilon_t \quad (3)$$

$\beta_t = GDP_t + (\mu^+/\rho)DC_t^+ + (\mu^-/\rho)DC_t^-$ olacak şekilde Eşitlik (2)'de düzenleme yapıldığında Eşitlik (3) elde edilecektir. Eşitlik (3)'te β_t doğrusal olmayan hata düzeltme terimidir. ρ ise herhangi bir şok durumunda sistemin uzun dönemli dengeye yakınsama süresini ifade eden katsayıdır. Burada μ^+/ρ ve μ^-/ρ asimetrik uzun dönem parametreleri göstermektedir. Bu katsayılar askeri harcamaların GSYH içindeki payının pozitif ve negatif kısmi toplamları olarak aşağıdaki verilen Eşitlik (4)'teki gibi gösterilebilir.

$$\begin{aligned} DC_t^+ &= \sum_{k=1}^t \Delta DC_{ik}^+ = \sum_{k=1}^t \max(\Delta DC_{ik}, 0) \\ DC_t^- &= \sum_{k=1}^t \Delta DC_{ik}^- = \sum_{k=1}^t \min(\Delta DC_{ik}, 0) \end{aligned} \quad (4)$$

Bu kapsamda uzun ve kısa dönemde asimetrik ilişkiye yönelik çıkarımlar, negatif ve pozitif katsayıların birbirine eşitliğini katsayıların simetrik olduğu boş hipotezi kapsamında test eden Wald testi sonuçlarına göre yapılmaktadır. Wald testinden elde edilen sonuçların istatistiksel olarak anlamlı çıkması durumunda, tahmin edilen asimetrik ARDL modelinde askeri harcamaların reel kişi başına düşen GSYH üzerine özdeş etkilerinin olmaması beklenir.

3. ANALİZ BULGULARI

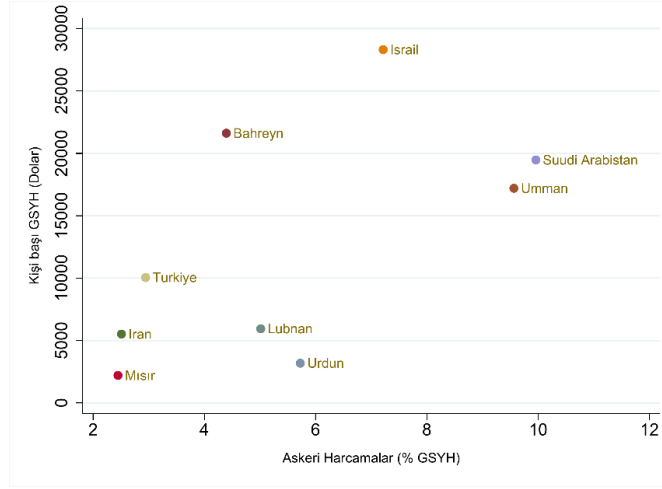
Dokuz Orta Doğu ülkesinin 1990-2019 yılları arasını kapsayan otuz yıllık dönemde GDP ve DC değişkenlerine ait tüm değerleri için özet istatistikler Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1: Değişkenlere İlişkin Özet İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Min.	Max.
GDP	270	9,11	0,87	7,33	10,47
DC	270	1,55	0,56	0,16	2,74

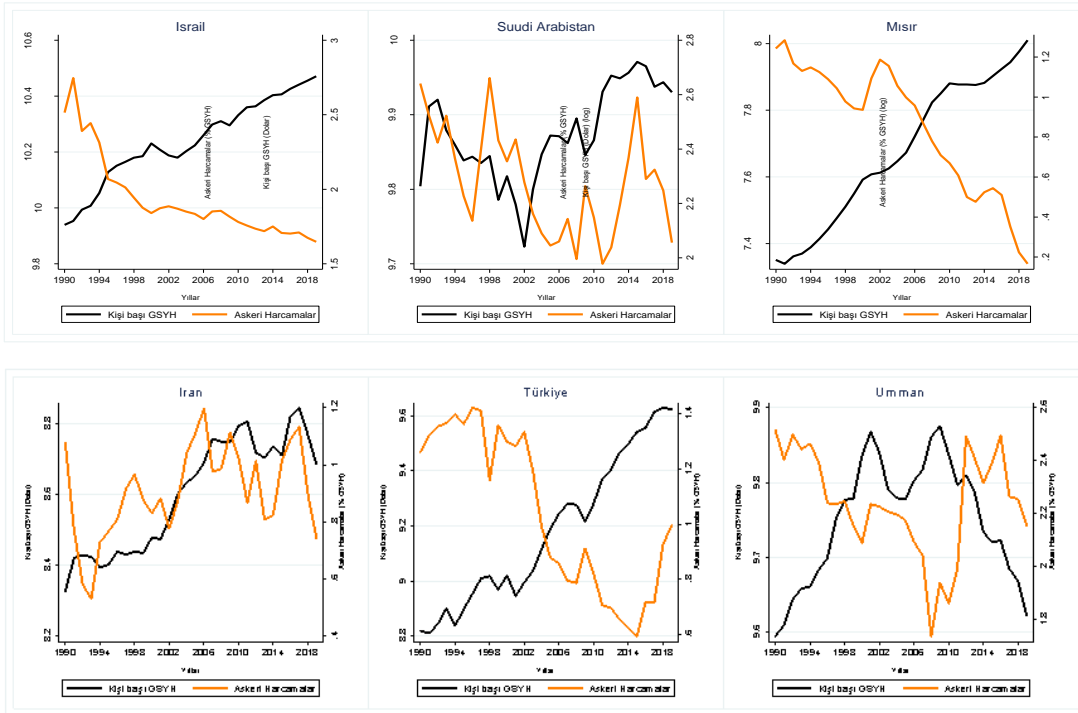
1990-2019 yılları arasını kapsayan otuz yıllık dönem için ülkelerin kişi başı GSYH ortalamaları ve askeri harcamaların GSYH'dan aldığı payların ortalamalarına ilişkin olarak çizilen dağılım grafiği Şekil 1'de verilmektedir. Şekil 1'e bakıldığında, askeri harcamaların GSYH'dan aldığı payların en düşük olduğu ülkelerin Türkiye, İran ve Mısır olduğu görülmektedir. Buna ilave olarak, Suudi Arabistan ve Umman gibi ülkelerin askeri harcamalarının GSYH'dan aldıkları payların ortalama olarak %10 seviyelerinde gerçekleştiği görülmektedir. Ele alınan örneklem

içerisinde en yüksek kişi başına düşen GSYH'ya sahip İsrail'in son 30 yıllık dönemde ortalama olarak GSYH'dan askeri harcamalara ayırdığı pay %7'ler seviyesinde gerçekleşmiştir.

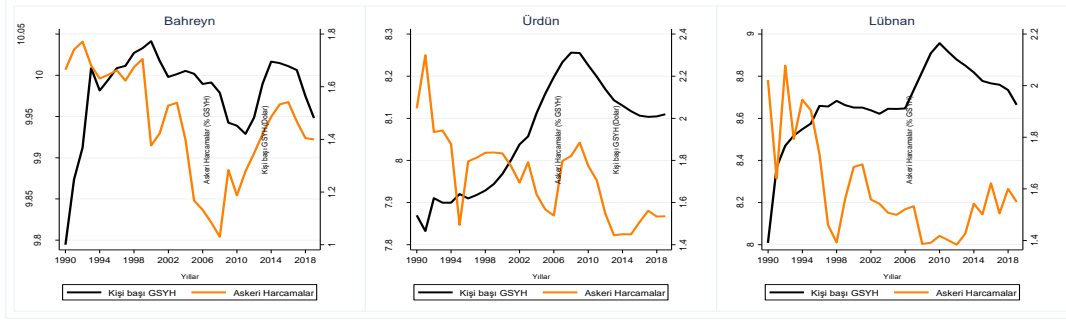


Şekil 1: Ülkelerin 1990-2019 Arası Ortalama Kişi Başı GSYH – Ortalama Askeri Harcamaları

Ele alınan değişkenler arasında yıllar içerisinde beraber hareketin olup olmadığını görsel olarak ortaya koyabilmek için dokuz ülkeye ait grafikler Şekil 2'de verilmiştir.



ASKERİ HARCAMALAR VE EKONOMİK BÜYÜME: ORTA DOĞU ÜLKELERİ AÇISINDAN BENOİT HİPOTEZİNİN SINANMASI



Şekil 2: Dokuz Orta Doğu Ülkesine Ait Yıllar İtibarıyla Kişi Başı GSYH- Askeri Harcamalar

Şekil 2'ye bakıldığında Mısır, İsrail, Türkiye, Lübnan ve Ürdün gibi ülkelerde kişi başına GSYH ile askeri harcamaların GSYH'dan aldığı pay arasında ters yönlü bir ilişki dikkati çekerken İran, Umman ve Suudi Arabistan için daha karmaşık yapıda bir ilişki dikkati çekmektedir. Bahreyn'de ise, askeri harcamalar ve reel kişi başına GSYH'nın pozitif yönlü bir seyir gösterdiği izlenimi alınmaktadır. Bahreyn gibi görece yüksek kişi başına GSYH'ya sahip ülkelerle, Türkiye, Mısır ve Lübnan gibi görece düşük GSYH'ya sahip ülkelerdeki bu farklılık, Yıldırım vd.'nin (2005) düşük gelirli Orta Doğu ülkeleriyle yüksek gelirli Orta Doğu ülkelerinin, askeri harcamaların sağladığı dışsal ekonomilerden elde ettikleri faydaların farklılık gösterdiği şeklindeki bulguyla kısmen örtüşür niteliktedir. Buna ilave olarak 1991 yılında yaşanan Körfez savaşı sonrasında tüm ülkelerin askeri harcamalarının GSYH'dan aldığı payların kademeli olarak azaldığı görülmektedir. Şekil 2'de ayrıca, askeri harcamaların GSYH'dan aldığı payın farklı ülkeler için farklı dönemlerde artış ve azalışlar gösterdiği dikkat çekmektedir. Bu durum, Orta Doğu ülkeleri için askeri harcamaların konjonktürel bir yapı sergilediğini, savaş ve çatışma dönemlerinde arttığını, barış dönemlerinde ise düşüşe geçtiğini ifade eden Yıldırım vd.'ni (2005) teyit eder niteliktedir.

Yapılan görsel incelemenin ardından analizde ilk olarak değişkenlerin durağanlıklarına bakılmıştır. Panellerin birim kök içerdiğine ilişkin boş hipotezi test eden LLC, IPS ve BD test sonuçları Tablo 2'de raporlanmıştır. Tablo 2'den görülebileceği, LLC testine göre DC değişkeni seviyede durağan çıkarken, diğer test istatistiklerine göre birinci farkında durağandır. GDP değişkeni ise LLC test istatistiğine göre %10 seviyesinde durağan görünürken, diğer test istatistiklerinde birinci farkında durağandır. İlave olarak, değişkenlerin hiçbirisi ikinci farkında durağan hale gelmemektedir. Böylece, asimetrik ARDL modelinin ön koşullarından ilkinin sağlandığı söylenebilir.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testleri

Değişkenler	LLC (prob.)	IPS (prob.)	BD
Düzeyde			
GDP	0,092*	0,172	1,000
DC	0,000***	0,157	0,743
Birinci Farklarda			
GDP	0,023**	0,000***	0,023**
DC	0,000***	0,000***	0,000***

Not: Test istatistikleri trend içermemektedir. * p<0,10, ** p<0,05 ve *** p<0,01

Yapılan durağanlık analizi sonrasında ikinci bölümde açıklanan yöntem doğrultusunda MG ve PMG tahmincileri yardımıyla askeri harcamalar ve reel kişi başına GSYH değişkenleri için dinamik heterojen panel veri tahminleri yapılmıştır. MG ve PMG tahmincileri yardımıyla tahmin edilen modeller, sonrasında Hausman test istatistiği sonuçları (prob.: 0.14) bakımından karşılaştırılmıştır. Hausman test istatistiği, PMG tahmincisinin etkin olduğu boş hipotezinin reddedilemeyeceğini ve dolayısıyla PMG tahmincisinin kullanılmasının daha uygun olacağı sonucunu vermektedir. PMG yardımıyla tahmin edilen asimetrik ARDL modeli sonuçları Tablo 3’de verilmektedir.

Tablo 3: Asimetrik ARDL Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar
Uzun dönem katsayılar	
DC+	0,052 (0,05)
DC-	0,099 (0,04)**
Kısa dönem katsayılar	
DC+	-0,087 (0,02)***
DC-	-0,090 (0,02)***
β_i	-0,107 (0,04)**
Sabit terim	1,004 (0,41)**
Ülke sayısı	9
Gözlem sayısı	261
Her ülke için gözlem sayısı	29
Log Likelihood	570,00
Uzun dönem asimetri için Wald testi	5,48**
Kısa dönem asimetri için Wald testi	1,03

Not: * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$ ve *** $p < 0,01$ düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir. Standart hatalar parantez içerisinde gösterilmiştir.

Tablo 3’de verilen tahmin sonuçlarına göre, hata düzeltme katsayısı (β_i) beklenildiği gibi negatif işaretli ve anlamlıdır. Bu katsayının -0,107 olması, meydana gelecek şokların etkisinin ilk yıl sonunda yaklaşık %10,7 düzeyinde dengeye geleceğini ifade etmektedir. Buna ilave olarak, katsayıların simetrik olduğu yönündeki boş hipotez için Wald testi uzun dönemde %5 düzeyinde anlamlı çıkarken, kısa dönemde anlamlı değildir. Buradan hareketle askeri harcamaların kişi başı GSYH üzerindeki etkisinin kısa dönemde simetrik olduğu fakat uzun dönemde asimetrik olduğu söylenebilir. Bu bulgular Özer vd. (2017) tarafından Türkiye için yapılan çalışmayla ve Zielinski vd. (2017) tarafından 1950-2011 yılları arası verilerle 154 ülke üzerinde yapılan çalışmalarla tutarlı şekilde askeri harcama-büyüme arasındaki ilişkinin simetrik olmadığı yönündeki bulguları doğrular niteliktedir.

Asimetrik ARDL modelinin uzun dönem katsayılarına bakıldığında, askeri harcamalardaki negatif yönlü değişimlerin kişi başı GSYH üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu görülebilmektedir. Kısa dönemde ise askeri harcamalardaki negatif ve pozitif yönlü değişimlerin kişi başı GSYH üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı etkileri olduğu görülebilmektedir. Kısa dönemli negatif ve pozitif etkilere ilişkin katsayılar bakıldığında birbirine oldukça yakın

**ASKERİ HARCAMALAR VE EKONOMİK BÜYÜME:
ORTA DOĞU ÜLKELERİ AÇISINDAN BENOİT HİPOTEZİNİN SINANMASI**

oldukları dikkat çekmektedir. Bu da, kısa dönemde askeri harcamalardaki negatif ve pozitif değişimlerin kişi başı GSYH üzerindeki etkisinin simetrik olduğu yönündeki Wald testi sonuçlarıyla örtüşmektedir.

Ülkeler bazında asimetrik ARDL sonuçları Tablo 4'te verilmektedir. Buna göre kısa dönemde askeri harcamaların kişi başına düşen GSYH'ya etkisi Bahreyn, İsrail, Lübnan, Mısır ve Türkiye'de negatif işaretli ve anlamlı iken, Suudi Arabistan, Umman ve İran'da kısa dönemde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki görülmemektedir. Ürdün'de ise askeri harcamalardaki negatif yönlü değişimlerin kişi başına düşen GSYH üzerinde negatif etkisi görülürken, askeri harcamalardaki pozitif yönlü değişimlerin kısa dönemde reel GSYH'ya bir etkisi olmadığı dikkat çekmektedir.

Ülkelere ait askeri harcamaların GSYH içindeki payındaki negatif (DC-) ve pozitif (DC+) değişimleri gösteren kısa dönem katsayılarına bakıldığında, Pozitif ve negatif değişimlere ilişkin katsayıların ülkeler bazında belirgin şekilde farklılık göstermediği görülmektedir. Bu da, yukarıda Wald testi istatistikleriyle gösterilen kısa dönemde simetrik ilişkiyi destekler niteliktedir.

Tablo 4: Ülkeler Bazında Kısa Dönem Asimetrik ARDL Sonuçları

Değişken	Bahreyn	İran	İsrail	Lübnan	Mısır
β_i	-0,36 (0,06)***	-0,10 (0,05)**	0,01 (0,01)	-0,28 (0,04)***	-0,01 (0,01)
DC+	-0,09 (0,04)**	0,01 (0,08)	-0,12 (0,04)***	-0,18 (0,08)**	-0,10 (0,05)*
DC-	-0,10 (0,04)**	-0,00 (0,07)	-0,12 (0,03)***	-0,17 (0,07)**	-0,09 (0,04)*
Sabit terim	3,64 (0,00)***	0,89 (0,43)**	0,21 (0,19)	2,48 (0,40)***	0,07 (0,09)
	Suudi Arabistan	Türkiye	Umman	Ürdün	
β_i	0,08 (0,12)	0,02 (0,02)	-0,07 (0,05)	-0,04 (0,03)	
DC+	-0,03 (0,06)	-0,18 (0,08)**	-0,01 (0,04)	-0,06 (0,03)	
DC-	-0,03 (0,06)	-0,19 (0,07)**	-0,01 (0,04)	-0,06 (0,03)*	
Sabit terim	0,84 (1,17)	-0,16 (0,22)	0,70 (0,55)	0,34 (0,25)	

Not: * p<0,10, ** p<0,05 ve *** p<0,01 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir. Standart hatalar parantez içerisinde gösterilmiştir.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Terör olayları ve çatışma ortamının en yoğun yaşandığı Orta Doğu bölgesinde yer alan ülkeler için askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerine etkilerinin gerçekçi bir şekilde ortaya konulması önemlidir. Buradan hareketle bu çalışmada, dokuz Orta Doğu ülkesi üzerinden askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. 1990-2019 yılları arasında kapsayan otuz yıl gibi uzun bir periyod üzerinden Asimetrik ARDL yaklaşımı kullanılarak yapılan analizlerle, doğrusallık ve simetri varsayımlarının esnetilerek yanlış fonksiyonel form belirleme yanılgısının önüne geçilmesi hedeflenmiştir. Ayrıca, Orta Doğu ülkeleri için askeri harcama-büyüme ilişkisinin simetrik mi yoksa asimetrik mi olduğuna yönelik bilgiler elde edilmiştir. Böylece askeri harcama-büyüme arasındaki negatif ve pozitif şokların etkilerinin Orta Doğu ülkeleri açısından ayrıştırılması imkanı sağlanmıştır.

Buradan hareketle, Orta Doğu ülkelerinde askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde asimetrik bir etkisi olduğu söylenebilir. Bu bulgular Özer vd. (2017) ve Zielinski vd.'nin (2017) asimetrik ilişkinin dikkate alınması gerektiğine yönelik ifadeleriyle örtüşmektedir. Bunun yanında, bu çalışmada askeri harcama-büyüme arasında kısa dönemde negatif ve simetrik bir ilişki bulunmuştur. Kısa dönemde askeri harcamalardaki değişimler esasen artan iç ve dış tehditlere bağlıdır. Gelişen ani tehditler, ülkelerin ekonomik odaklarını üretken alanlardan askeri alanlara yöneltmelerine, kısa dönemde ülkede belirsizliğin artmasına ve ekonomik risklerin yükselmesine neden olmaktadır. Bu durum, kısa dönemde askeri harcama-büyüme ilişkisinin negatif yönlü olmasına neden olmaktadır. Ayrıca elde edilen sonuçlar, İran, Suudi Arabistan ve Umman gibi Orta Doğu ülkelerinde askeri harcamaların yerel ve bölgesel konjonktürden kaynaklanan gelişmelere karşı, örneklemde yer alan diğer ülkelere kıyasla çok daha duyarlı olduğunu göstermektedir. Bu bulgular, Yıldırım vd.'nin (2005) Orta Doğu ülkelerinde askeri harcamaların konjonktürel bir yapı sergilediği, savaş ve çatışma dönemlerinde arttığı, barış dönemlerinde ise düşüşe geçtiğini teyit etmekle beraber, Orta Doğu ülkelerinin söz konusu konjonktürel gelişmelere farklı duyarlılıkta tepki verdiğini ortaya koymaktadır.

Askeri harcama-büyüme arasındaki uzun dönemli pozitif ilişkiye bakıldığında ise, bu pozitif etkinin askeri harcamaların artışından kaynaklanan dışsallıklardan kaynaklanmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, çalışmada Benoit hipotezinin Orta Doğu ülkeleri açısından doğrulanmadığı ifade edilebilir. Yıldırım vd. (2005) tarafından ortaya konduğu gibi, terör, bölgesel çatışma ve savaşların en yoğun yaşandığı bölge olarak silahlı kuvvetler, Orta Doğu ülkeleri için uzun dönemde önemli bir istikrar unsurudur. Bu sebeple, her ne kadar kısa dönemde askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki çıkmış olsa bile, uzun dönemde bu etki, istikrar gibi unsurlar üzerinden de ekonomiye sağladığı destek nedeniyle pozitif dönmemektedir.

Çalışmada dokuz Orta Doğu ülkesi üzerinde analiz yapılmıştır. Yeterli veriye ulaşamadığı için Suriye, Libya ve Irak gibi Orta Doğu ülkelerinin analiz içerisinde yer almaması çalışmanın önemli kısıtlarından birisini oluşturmaktadır. Esasen, yeterli veriye ulaşılabilmesi Orta Doğu ülkeleri için yapılan analizlerde ortak bir kısıt olarak araştırmacıların karşısına çıkmaktadır. Bu kapsamda örnekleme girecek ülke sayısını artırmak için sonraki çalışmalarda ele alınan periyod kısaltılarak çalışma tekrarlanabilir. Böylece daha fazla ülke fakat daha kısa dönem içeren farklı bir örneklem üzerinden askeri harcamalar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenebilir.

**ASKERİ HARCAMALAR VE EKONOMİK BÜYÜME:
ORTA DOĞU ÜLKELERİ AÇISINDAN BENOİT HİPOTEZİNİN SINANMASI**

KAYNAKÇA

- Agostino, G., Dunne J.P. & Pieroni L. (2021,6 Haziran). *Military Expenditure, Endogeneity and Economic Growth*. <http://www.siecon.org/online/wp-content/uploads/2014/10/DaAgostino-Dunne-Pieroni-356.pdf> .
- Asseery, A. A. (1996). Evidence from Time Series on Militarizing the Economy: the Case of Iraq. *Applied Economics*, 28(10),1257-1261.
- Benoit, E. (1973). Growth Effects of Defence in Developing Countries. *International Development Review*, 14(1), 2-10.
- Benoit, E. (1978). Growth and Defence in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 26(2), 271-280.
- Biswas, B. & Ram, R. (1986). Military Expenditures and Economic Growth in Less Developed Countries: An Augmented Model and Further Evidence. *Economic Development and Cultural Change*, 34(2), 361-372.
- Breitung, J. & Das, S. (2005). Panel Unit Root Tests Under Cross-Sectional Dependence. *Statistica Neerlandica*, 59(4), 414-433.
- Deger, S. (1986). Economic Development and Defense Expenditure. *Economic Development and Cultural Change*, 35(1), 179-196.
- Dunne, J. P., Nikolaidou E. & Smith R. (2021,7 Haziran). *Military Spending, Investment and Economic Growth in Small Industrialising Economies*. <http://www.kafkas.edu.tr/dosyalar/sobedergi/file/010/1.pdf>.
- Dunne, P. & Vougas, D. (1999). Military Spending and Economic Growth in South Africa: A Causal Analysis. *The Journal of Conflict Resolution*, 43(4), 525-536.
- Faini, R., Annez P. & Taylor L. (1984). Defense Spending, Economic Structure, and Growth: Evidence among Countries and over Time. *Economic Development and Cultural Change*, 32(3), 487-498.
- Hatemi-J, A., Chang, T., Chen, W.Y., Lin, F.L. & Gupta, R. (2015). Asymmetric Granger Causality between Military Expenditures and Economic Growth in Top Six Defense Suppliers. *University of Pretoria Department of Economics Working Paper Series*, 2015-65
- Heo, U. (2009). The Relationship between Defense Spending and Economic Growth in the United States. *Political Research Quarterly*, 63(4), 760- 770.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. & Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- Khalid, M.A. & Noor, Z.M. (2015). Military Expenditure and Economic Growth in Developing Countries: Evidence from System GMM Estimates. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 6(1), 31-39.
- Levin, A., Lin, C. F. & Chu, C. S. J. (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- Liu, M.L., Ji, Q. & Fan, Y. (2013). How Does Oil Market Uncertainty Interact with Other Markets? An Empirical Analysis of Implied Volatility Index. *Energy*, 55, 860–868

- Özer, H.A., Yağcıbaşı, Ö.F. & Karaoğlan, S. (2017). Asymmetric Causality between Economic Growth and Military Expenditures: The Case of Turkey. *The Empirical Economics Letters*, 16(9), 899-907
- Paparas, D. & Richter, C. (2016). Military Spending and Economic Growth in Greece and the Arms Race between Greece and Turkey. *Journal of Economics Library*, 3(1),38-56.
- Pesaran, M.H., Y. Shin & R. J. Smith. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289–326.
- Robert, W. & Alexander, J. (1990). The Impact of Defence Spending on Economic Growth: A Multisectoral Approach to Defence Spending and Economic Growth with Evidence from Developed Economies. *Defence Economics*, 2(1), 39-55.
- Salisu, A. A. & Isah, K. O. (2017). Revisiting the Oil Price and Stock Market Nexus: A Nonlinear Panel ARDL Approach. *Economic Modelling*, 66, 258-271.
- Sezgin, S. (1997). Country Survey X: Defence Spending in Turkey. *Defence and Peace Economics*, 8(4), 381-409.
- Shieh, J. Y., Lai C. C. & Chang W. Y. (2002). Endogenous Growth and Defense Expenditures: A New Explanation of Benoit Hypothesis. *Defence and Peace Economics*, 13(3),179-186.
- Shin, Y., Yu, B. & Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework (Ed. R. Sickels ve W. Horrace). *Festschrift in Honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications*, Springer, 281-314.
- Yıldırım, J., Sezgin, S. & Öcal, N. (2005). Military Expenditure and Economic Growth in Middle Eastern Countries: A Dynamic Panel Data Analysis. *Defence and Peace Economics*, 16(4), 283-295.
- Zielinski, R.C., Fordham, B.O. & Schilde K.E. (2017). What Goes Up, Must Come Down? The Asymmetric Effects of Economic Growth and International Threat on Military Spending. *Journal of Peace Research*, 54(6), 791-805.

**ASKERİ HARCAMALAR VE EKONOMİK BÜYÜME:
ORTA DOĞU ÜLKELERİ AÇISINDAN BENOİT HİPOTEZİNİN SINANMASI**

EXTENDED ABSTRACT

Military expenditures are spending items that a country can never give up for its own security's sake. However, what should be the amount of military expenditures as a share of Gross Domestic Product? And what are the positive and negative aspects of this amount of expenditure on other economic variables? These questions make the subject of military expenditures an important and noteworthy economic phenomenon. In the 1970s, Emile Benoit obtained a surprising result on the military expenditures-growth relation and provided empirical evidence which was contrary to conventional views. He employed cross sectional analysis for 44 countries between the 1950-1965 period and found that countries with a heavy military burden generally had the most rapid rate of growth, and those with the lowest military burdens tended to show the lowest growth rate" (Benoit, 1973).

After his studies, many subsequent types of research have been carried out to address the validity of the Benoit Hypothesis. These research can be classified into three groups. The first group of studies is the supporters of the Benoit hypothesis. Among them, Asseery (1996), Sezgin (1997), Shieh et al. (2002), and Khalid and Noor (2015) are worth mentioning. They find a positive military expenditures-growth relation. On the other hand, the second group of studies argues against the Benoit hypothesis. Faini et al. (1984), Deger (1986), Dunne and Vougas (1999), Dunne et al. (2002), and Agostino et al. (2014) found a negative military expenditures-growth relation in their studies. Also, there is a third group of studies that found no clear evidence on the military expenditures-growth relation. Biswas and Ram (1986), Robert and Alexander (1990), Heo (2009), and Paparas and Richter (2016) are among the examples of the third group.

It is evident from the studies mentioned above that the military expenditures-growth relation is somehow controversial. In addition, most of the literature is based on the assumption that the military expenditures-growth relation is linear and symmetric. But for Özer et al. (2017) and Zielinski et al. (2017), the military expenditures-growth relation is not symmetrical. In the present study, the relationship between defense expenditures and economic growth has been analyzed for a panel of 9 middle eastern countries (Bahrain, Egypt, Iran, Israel, Jordan, Lebanon, Oman, Saudi Arabia, and Turkey) between 1990-2019 period by using Asymmetric Autoregressive Distributed Lag (ARDL) approach. Thus, the assumptions of linearity and symmetry are replaced by more flexible assumptions of nonlinearity and asymmetry. From our point of view, it is very important to reveal the effects of military expenditures on economic growth in a more realistic way for the countries in the Middle East region, where terrorist incidents and conflict zones are most intense.

Another advantage of the asymmetric ARDL model compared to other cointegration analyzes is that it allows the variables to be stationary at the level or first difference, as well as allowing different lag lengths for the variables. To apply the asymmetric ARDL model, the variables of interest must not be stationary at their second differences. In such a case, obtained results will not be reliable (Liu et al., 2013). The asymmetric ARDL model is based on dynamic heterogeneous panel data estimation with a large T . The two most used estimation methods to estimate the dynamic heterogeneous panel data model in the literature are the Pooled Mean Group (PMG) estimator and the Mean Group (MG) estimator (Salisu and Isah, 2017). In this study, models have been estimated for both MG and PMG estimators. According to the Hausman test statistics, the most suitable estimator has been determined as the PMG estimator.

The two variables of interest in this study are annual military expenditures as a share of gross domestic product (DC) and annual real gross domestic product per capita (GDP). DC data

were taken from Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) and GDP data were taken from the World Bank. Logarithmic transformations of these two variables have been used in the study.

According to the findings, while there is a positive and asymmetrical military expenditures-growth relation in the long run, this relationship is negative and symmetrical in the short run. Changes in military spending in the short run are mainly due to increased internal and external threats. Increasing sudden threats cause Middle Eastern countries to shift their economic focus from productive areas to military areas. These short-term threats also increase uncertainty and economic risks in the country. This causes the military expenditures and economic growth relationship to be negative in the short run. Our findings confirm Yıldırım et al. (2005) that the military expenditures of the Middle Eastern countries are cyclical; but the findings of the present study also make a contribution to the related literature by revealing that the Middle Eastern countries react to these cyclical developments with different levels of sensitivity. The findings also show that the main factor determining the long-term relationship arises from negative shocks to military expenditures rather than externalities arising from the increase in military expenditures.



EVALUATION OF MANAGERIAL INCOMPETENCIES AFFECTING ORGANIZATIONAL FAILURE VIA FUZZY AHP

Mehmet Selman KOBANOĞLU¹
Ercan YÜKSEKYILDIZ²

Abstract

Activities in organizations are carried out through individuals. Once things go badly, all groups that have interest with the organization will tend to find someone to blame. It should not be ignored that the organization management will be held responsible for the entire process of failure regardless of where and how the factors caused. This study aims to determine what factors that managers should pay attention when performing their managerial activities and the importance rankings of administrative errors affecting organizational failures in today's turbulent business world. Considering the relevant literature, it is accepted that the fluctuant environmental factors influencing the failures of the organization, but it is suggested that the main locus of control of the failures is within the organization. Therefore, the managerial skills of managers are considered to be the common theme behind organizational failures due to the fact that they directly affect all other functions of the organization. Within the scope of the information in the literature about organizational failure, social competences, personal characteristics and context factors as main themes and their 15 dimensions were tested. In order to determine the importance of the main themes and their dimensions, questionnaires based on pairwise comparisons were applied and Fuzzy AHP method were used. The result of the research showed that context factors are more prominent than personal characteristics and social competencies in terms of organizational failures. Finally, conclusions about theory and practice were discussed and an agenda for future research was put forward.

Article History:

Date submitted:
26 July 2021
Date accepted:
15 October 2021

Jel Codes:

D20, M10, C61

Keywords:

Organizational Failure, Managerial Incompetencies, Fuzzy AHP

Suggested Citation: Kobanoğlu, M. S. & Yüksekıldız, E. (2021). Evaluation of Managerial Incompetencies that Affecting Organizational Failure Via Fuzzy AHP. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 290-323.

¹ Asst. Prof. Dr., Samsun University, Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Department of Maritime Business Management, mehmet.kobanoglu@samsun.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-0891-6016.

² Asst. Prof. Dr., Samsun University, Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Department of Maritime Business Management, ercan.yuksekyildiz@samsun.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7199-8267.



ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Mehmet Selman KOBANOĞLU¹
Ercan YÜKSEKYILDIZ²

Öz

Örgütlerde faaliyetler bireyler aracılığıyla gerçekleştirilirler. Bir kez işler ters gittiğinde örgüt ile çıkar ilişkisinde bulunan tüm gruplar suçlayacak birilerini bulmaya yöneleceklerdir. Örgütün başarısızlığına neden olan etkenlerin nereden ve nasıl kaynaklandıklarına bakılmaksızın, örgüt yönetiminin örgüt ile çıkar ilişkisi bulunan paydaşlar tarafından tüm süreçten sorumlu tutulacağı gerçeği göz önünde bulundurulmalıdır. Çalışma, günümüz çalkantılı iş dünyasında örgütlerin başarılı bir biçimde varlıklarını sürdürebilmeleri açısından yöneticilerin yönetsel faaliyetlerini yerine getirirken hangi unsurlara dikkat etmeleri gerektiğine ve örgüt başarısızlıklarına etki eden yönetsel hataların önem sıralamalarını belirlemeyi hedeflemektedir. İlgili alanyazına bakıldığında örgüt başarısızlıklarına organizasyon dışında gelişen faktörlerin etkileri olduğu kabul edilmekle birlikte başarısızlıkların asıl kontrol odağının örgüt içinde olduğu ileri sürülmektedir. Dolayısıyla, örgüt yöneticilerinin yönetsel becerileri, örgütün tüm diğer fonksiyonlarını doğrudan etkilemesi nedeniyle örgütsel başarısızlıkların arkasındaki ortak tema olarak kabul edilmektedir. Bu doğrultuda öncelikle örgütsel başarısızlık hakkında literatürde yer alan bilgi birikimine başvurulmuş, örgütsel başarısızlıklara neden olabileceği daha önce belirlenen sosyal yeterlilikler, kişisel özellikler ve bağlam faktörleri ana temaları ve bunlara ilişkin toplamda 15 boyut test edilmiştir. Ana temalar ve boyutlarının önem derecelerinin belirlenebilmesi amacıyla ikili karşılaştırmalara dayanan anketler uygulanmış ve Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi (BAHP) yöntemi kullanılarak örgüt literatürü doğrultusunda tespit edilen yönetsel faaliyetlerin örgüt başarısızlıkları üzerindeki etki sıralaması belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmanın sonuçları örgüt başarısızlıklarına neden olan ana temalardan bağlam faktörlerinin birinci sıraya yerleştiğini ve onu sırasıyla yöneticilerin kişisel özellikleri ile sosyal yeterliliklerinin izlediğini ortaya koymaktadır. Son bölümde teori ve pratiğe yönelik çıkarımlar tartışılarak gelecekteki araştırmalara yönelik bir ajanda ortaya konulmuştur.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

26 Temmuz 2021

Kabul Tarihi:

15 Ekim 2021

Jel Kodları:

D20, M10, C61

Anahtar Kelimeler:

Örgütsel Başarısızlık,
Yönetsel Yetersizlikler,
Bulanık AHP

Önerilen Alıntı: Kobanoğlu, M. S. & Yüksekşıldız, E. (2021). Örgütsel Başarısızlığa Etkili Olan Yönetsel Yetersizliklerin Bulanık AHP Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 290-323.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Samsun Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Bölümü, mehmet.kobanoğlu@samsun.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-0891-6016.

² Dr. Öğr. Üyesi, Samsun Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Bölümü, ercan.yuksekyildiz@samsun.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7199-8267.

ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

1. GİRİŞ

Örgüt literatürünün genelde başarılı organizasyonlara odaklanması ve örgütsel başarısızlıkların örgütlere dair araştırılan pek çok konu yanında çok az ele alınması, örgütsel başarısızlıklar hakkında çok az şey bilinmesine neden olmuştur (Bruno vd., 1987). Araştırmacıların başarısızlığın doğasına ilişkin negatif düşüncelerden kaçınma eğilimi, örgütsel başarısızlığın tam olarak bir tanımının hala net olarak yapılamaması, her örgüt için başarısızlık sürecinin farklılaşması nedeniyle örgütsel başarısızlıkların bilimsel çalışmalara uygun olmadığına ilişkin düşünceler, örneklemedeki zorluklar ve sorunun çok boyutlu karmaşıklığı, başarısızlığa uğramış örgütlerden sağlıklı veri alınmaması ve bu nedenle başarısızlık süreci ile ilgili sistematik bir bilgi birikiminin oluşmaması, yöneticilerin başarısızlıklarını, başarıları kadar açık ifade etmeye yanaşmamaları gibi etkenlerin konu hakkında yapılan araştırmaların çok yaygın olmamasına neden olduğu düşünülmektedir (Sharma ve Mahajan, 1980: 80; Bruno vd., 1987; Cannon ve Edmondson, 2005; Longenecker vd., 2007; Carmeli ve Sheaffer, 2008; Pasieczny ve Glinka, 2016; Serra vd., 2013).

Başarısızlığın ne anlama geldiği, örgütsel başarısızlık kavramından ne anlaşılması gerektiği, nasıl oluştuğu ve ne türlü sonuçlar ortaya çıkardığı konusunda net bir görüş birliği bulunmamasının (Crutzen ve Caillie, 2010; Balcaen ve Ooghe, 2006; Bushe, 2019) yanında, örgütsel başarısızlık alanyazınında konunun, örgüt ölümü (organization mortality), örgütsel ölüm (organizational death), örgütsel çıkış (organizational outflow, organizational exit), örgütsel gerileme (organizational decline), tasarruf (retrenchment), küçülme (downsizing), iflas (bankruptcy) gibi pek çok başlık altında incelenmesi de karışıklıklara yol açmaktadır (Carroll ve Delacroix, 1982; Mellahi ve Wilkinson, 2004; Bushe, 2019; Dias ve Martens, 2019). Örneğin, başlıklar arasında yer alan örgütsel küçülme ve tasarruf çoğu kez örgütün sürdürülebilir bir rekabet üstünlüğü elde edebilmesi için kullanılan bir strateji olarak karşımıza çıkabilmekte (Öndeş vd., 2011), ayrıca örgütsel başarısızlık her zaman örgütün iflası ile sonuçlanmamaktadır. İflasla sonuçlansın ya da sonuçlanmasın, örgütlerin başarısız olmaları ülke ekonomisi, yatırımcılar, işgörenler, tedarikçiler, müşteriler gibi iç ve dış paydaşlar açısından istenmeyen sonuçlara yol açmaktadır.

Alanyazına göre, bir organizasyonun başarı ya da başarısızlığının kolay bir açıklaması olmamasının yanında (Miles ve Snow, 1984), örgüt başarı ya da başarısızlıklarının tek bir nedene bağlanması da mümkün değildir ve bir dizi faktörün bir araya gelmesinin sonucu olarak gerçekleşmektedir (Mellahi ve Wilkinson, 2010). Konu üzerinde çalışan yazarlar genelde iki nedenin varlığından söz ederler: (1) dışsal etkenler (deterministic); ve (2) içsel etkenler (voluntaristic) (Mellahi ve Wilkinson, 2004; Carmeli ve Sheaffer, 2009; Mbat ve Eyo, 2013; Dias ve Martens, 2019; Kam, 2005). Örgütü kuşatan ekonomik koşullar, faaliyet gösterilen sektör, teknolojik gelişmeler, yasal düzenlemeler ve sosyo-kültürel etkenler dışsal faktörler olarak ele alınırken, örgüt yöneticileri, çalışanları, tasarımı, kültürü ve iklimi gibi iç çevre unsurları da içsel faktörler olarak kabul edilmektedirler. Bir taraftan örgütsel başarısızlığa örgüt dışı etkenler olarak olumsuz ekonomik konjonktür ile piyasa koşullarının neden olduğu ve örgüt yöneticilerinin stratejik seçim açısından çok fazla seçeneklerinin olmadığı çevresel bir perspektifle öne sürülmekteyken, diğer taraftan davranışsal bir perspektifle bakıldığında örgüt içi olumsuz davranışların ve yöneticilerin yetersizliklerinin başarısızlığın ana kaynağı olduğu varsayılmaktadır (Kam, 2005). Meier ve Bohte (2003)'ye göre, kökenleri ister iç ister dış etkenler olsun, özel sektör işletmelerinin küçük başarısızlıkları, potansiyel pazar kaybına, hisse değerlerinde sert düşümlere ve hatta iflas gibi büyük başarısızlıklara yol açabilmektedir.

Örgüt literatürü, örgütlerin “doğum”, “büyüme”, “olgunluk”, “gerileme” ve “ölüm” şeklinde beş aşamadan geçtiğini ve bu aşamaları sırasıyla takip etmedikleri gibi, söz konusu aşamalarda geçirdikleri sürelerin de eşit olmadığını ortaya koymaktadır (Walsh ve Cunningham, 2016). Öyle ki, Glieck (1988)’e göre tüm organizasyonlar aşama gözetmeksizin her zaman başarısızlık riski ile karşı karşıya kalmakta ve herhangi küçük bir nedenin bile büyük bir başarısızlığa dönüşme potansiyeli bulunmaktadır (Mellahi ve Wilkinson, 2010). Piyasa koşullarını yanlış yorumlamak veya misyonunu temel yetkinliklerinin ötesine taşımak (Meier ve Bohte, 2003) ya da zamanlamasına bağlı olarak yönetim tarafından alınan yetersiz bir karar örgüt için çok farklı sonuçlara neden olabilmektedir (Habersang vd., 2018).

Barnard (1938) gibi kimi bilim insanları, örgütlerin temel başarı ölçüsünün hayatta kalma yetenekleri olduğunu ifade etmelerine rağmen, çoğu araştırmacı büyümeyi bir organizasyonun normal koşulu olarak kabul etmektedirler (Serra vd., 2013). Buna rağmen, örgütsel araştırmaların büyük çoğunluğu başarılı örgütlere odaklanmıştır (Amit ve Tornhill, 2003).

Altman (2000)’a göre örgütsel başarısızlık, örgütün gelirlerinin maliyetlerini karşılayamaması, alacaklılarına karşı yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda ortaya çıkmaktadır (Purves vd., 2016). Cameron vd. (1987), örgütsel başarısızlığın belirli bir sürede bir organizasyonun kaynaklarında önemli ve mutlak bir düşüşün meydana gelmesi ile oluştuğunu ifade etmektedirler.

Weitzel ve Jonsson (1989) ise örgütsel başarısızlığın; organizasyonların uzun vadede varlığını tehdit eden iç ve dış unsurları ön göremediklerinde, saptayamadıklarında, kaçınmadıklarında, etkisiz hale getiremediklerinde veya bunlara uyum sağlayamadıklarında ortaya çıktığını ileri sürmektedirler.

Bir diğer tanıma göre; örgütsel başarısızlık bir organizasyonun mevcut kurumsal kimliğini kaybetmesi, yürütülen faaliyetlerinin durması ve kendi kendini yönetme yeteneğinin kaybolmasına neden olan müşteri ve piyasa değeri kaybı olarak ifade edilmektedir (Hamilton, 2006; Amankwah-Amoah ve Debrah, 2010).

Yukarıda da söz edildiği gibi, örgütsel başarısızlığın tanımı hakkında literatürde net bir görüş birliği bulunmamaktadır. Örgütsel başarısızlığı konu alan çalışmalarda araştırmacılar, organizasyonun; “son üç yılda kar elde edememesi” (Lussier ve Pfeifer, 2001), “paydaşlarına zarar vererek faaliyetlerini durdurması” (Fredland ve Morris, 1976), “beklenen ve istenen sonuçlardan büyük ölçüde sapması” (Cannon ve Edmondson, 2005), “piyasa değerinde büyük miktarlarda kayıp vermesi” (Hass ve Pryor, 2005), “alacaklılarına karşı yükümlülüklerini tam olarak karşılayamaması” (Berryman, 1983), “verimlilik kaybı nedeniyle yatırım geri dönüşünün fırsat maliyetlerini karşılayamaması” (Cressy, 2006; Cochran, 1981), “girişime yeni kaynaklar temin edilememesi” (Pretorius, 2009), “iç ve dış paydaşlar tarafından kabul edilebilir bir performans sergileyememesi” (Kow, 2004) gibi durumlarda başarısız olacağını ifade etmektedirler.

Walsh ve Cunningham (2016), toplumdaki pek çok paydaşı etkilemesi ve multidisipliner bir alanın gelişmesine (finansal, yasal, örgütsel, stratejik, girişimsel, iktisadi) yol açtığından, örgüt başarısızlıklarına ilişkin literatürün eklektik olduğunu ifade etmektedirler. Hakikaten, farklı bakış açıları ve disiplinler bir taraftan araştırma kapsamını genişletirken diğer taraftan karmaşıklığa neden olmaktadır.

Alanyazına bakıldığında, örgütsel başarısızlık araştırmalarında geleneksel olarak iki temel konunun daha yaygın olarak öne çıktığı görülmektedir. Birincisi, daha fazla başarısızlığın önüne geçebilmek için örgütlerin başarısız olmalarına etki eden nedenlerin ve süreçlerin ortaya konması

ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

ile bunlara ilişkin yeni stratejilerin belirlenmesi, diğeri ise başarısızlıktan öğrenmenin önündeki engellerin tespit edilmesi ve bunların üstesinden gelenebilmesi için yeni stratejilerin saptanmasıdır (Kücher ve Feldbauer-Durstmüller, 2018).

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Yönetmel başarısızlık üzerine en tanınmış çalışma Finkelstein (2003) tarafından yapılmıştır. Yazarın amacı yalnız örgütlerin neden başarısız olduklarına odaklanmak değil, aynı zamanda başarısızlığın arkasındaki yöneticileri de incelemek olmuştur. Araştırmada başarısızlığın; değişimi göz ardı etmek, yanlış vizyonu takip etmek, örgüte çok yakından bağlı olmak, yönetici küstahlığı göstermek ve geçmişte kullanılan yöntemlere güvenmek gibi beş nedeni olduğunu tespit edilmiştir (Longenecker vd., 2007).

Örgütlerin başarısız olmalarına; belirsiz stratejiler, yönetimsel etkisizlik ve verimsizlik, aşırı genişleme politikaları, satış gücünün etkisizliği, yüksek üretim maliyetleri, finansal yönetimin zayıflığı, hatalı risk değerlendirmeleri, uyumsuz ticari politikalar, işgücünün eğitilmesi ve geliştirilmesine yönelik politikaların eksikliği, sermaye yetersizliği, sosyo-kültürel faktörler, gelirlerdeki istikrarsızlık ve kamu politikaları neden olabilmektedir (Carroll ve Delacroix, 1982; Bruno vd., 1987; Mbat ve Eyo, 2013).

Organizasyonel başarısızlığın bağlamı dış etkiler içerebilse de başarısızlığın kontrol odağı örgütün içindedir ve başarısızlıklar yetki sahibi yöneticilerin eylemlerinden ya da ihmalkâr eylemsizliklerinden kaynaklanmaktadır (Gilleseppe ve Dietz, 2009). Fredland ve Morris (1976) esasen iyi bir yöneticinin örgüt içi düzeni sağlaması beklendiğinden, genel ekonomik durum ve sektörel değişiklikler gibi dış unsurların yine yöneticiler tarafından öngörülmesi ve yeni duruma göre zamanında tepki vermesi gerektiğini, bu nedenle, tüm örgütsel başarısızlıklardan yetersiz yönetimlerin sorumlu tutulabileceğini ifade etmektedirler. Dubrowski (2007) benzer bir biçimde, örgütlerdeki kriz durumlarının çeşitli içsel ve dışsal nedenlerden etkilense bile, nedenlerin özününün kesinlikle örgüt yönetiminde olduğunu belirtmektedir.

Örgütte alınan kararlar, yöneticilerin özellikleri, mesleki deneyim ve bilgileri, becerileri ve yetenekleri tarafından yönlendirilmekte (Dias ve Martens, 2019) ve yöneticilerin performansları tüm organizasyonun performansını doğrudan etkilemektedir (Finkelstein ve Hambrick, 1990; Mullens, 2014; Köleoğlu, 2018). Benzer bir şekilde Gaskill vd. (1993) yöneticilerin örgüte uygun stratejileri belirleme ve danışman kullanma yönünden zayıf kalmaları, örgüte gerekli niteliklere sahip insan kaynağı temin edememeleri, esnek karar alma becerisinden yoksun olmaları ve beceri, deneyim ve uygulama eksiklikleri nedeniyle örgütsel başarısızlığa sebep olduklarını belirtmektedirler. ABD Küçük İşletme İdaresi, iş başarısızlıklarının yüzde 90'ından fazlasının yönetimsel olduğunu belirtmektedir (Jones vd., 2002).

Yöneticilerin uygun olmayan şekilde formüle edilen stratejileri uygulaması, kaynakları etkin ve verimli kullanabilme açısından alınan kararların isabetsizliği, operasyonel yetersizlikleri, işgörenleri yeterince motive edememeleri gibi etkenler nedeniyle örgütler likidite sorunları yaşayabilmektedirler (Mbat ve Eyo, 2013). Nitekim Purves ve Sloan (2016), örgütsel başarısızlıklarda finansal faktörlerden önce yönetim kademesinin zayıf yeterlilikleri ve kişisel özelliklerinin etkili olduğunu altını çizmektedir.

Ravaghi vd. (2015) Birleşik Krallık'ta ulusal sağlık hizmeti veren bir hastane vakfı üzerinde yaptıkları araştırmada başarısızlığın kaynağının işgören güvensizliği, iç çatışmalar ve merkezi

karar alma gibi temel yönetsel olgulara bağlı olduğunu tespit etmişlerdir. Bu bağlamda; otokratik yönetim tarzı, dış etkenlere ve performans hedeflerine karşı ilgisizlik, zorbalık davranışı, orta düzey yöneticilere karar verme inisiyatifinin devredilmesine yönelik isteksizlik, örgütte yetersiz bilgi akışı gibi zayıf liderlik becerilerinin örgütün başarısız olmasına katkıda bulunduğu belirtilmektedir. Benzer bir araştırmada (Andrews vd., 2006), İngiliz kamu sektöründe hizmet veren örgütlerdeki performans düşüklüklerinin yönetime mi yoksa talihsizliklere mi bağlanabileceği konusu araştırılmıştır. Araştırma sonuçları, İngiliz yerel makamlarının yetersiz siyasi ve idari liderliğe sahip olmaları durumunda başarısızlık oranlarının daha yüksek olduğunu göstermiştir.

Bushe (2019: 23) Güney Afrika'da faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde yaptığı araştırmada örgütsel başarısızlığın; (1) yönetsel etkisizlik; (2) çevresel talihsizlik ve (3) örgütsel yetersizlikler nedeniyle meydana geldiği sonucuna varmıştır. Yazar, yönetsel etkisizlikten kastedilenin yöneticilerin; planlama yeteneklerinin ve kaynak sağlama becerilerinin eksikliği, liderlik ve denetleme kapasitelerinin yetersizliği, endüstri deneyimlerinin azlığı, iş zekâsı ve öz bilinçten yoksunlukları olarak anlaşılması gerektiğini vurgulamaktadır.

Ghazzawi (2018), başarısızlığın örgüt içi nedenlerine bakıldığında; liderliğin başarısızlığına, örgütsel atalet, yapısal değişikliklere yanıt veremeyen zayıf örgüt tasarımlarına, işlevsiz ya da aşırı bürokratik yapılanmalara rastlandığını vurgulamaktadır. Örgüt başarısızlıkları konusunda kurucu yöneticilerle yapılan derinlemesine görüşmeler sonucunda Bruno vd. (1987) işletmelerin başarısızlığına büyük ölçüde etkisiz takımların neden olduğundan hareketle, etkili takım kurmanın ve bunları geliştirmenin yönetsel yetkinliğin kritik bir unsuru olduğunu ifade etmektedirler.

Baldwin vd. (1997) Kanada'da yürüttükleri araştırmalarında; yönetim eksiklikleri nedeniyle eski ve yeni işletmelerin neredeyse aynı oranda başarısız olduklarını ortaya koymaktadırlar. Yazarlar, yeni işletmelerin geleceği görme, denetim, iletişim, teknik bilgi ve yetersiz personel nedeniyle sorunlar yaşadığını ifade ederken, eski işletmelerin kaliteye vurgu yapmamaları, yetersiz danışmanlar kullanmaları, sorumluluk devrine yanaşmamaları, esnek ve uyarlanabilir bir yapıdan uzak olmaları gibi durumların sorunların kaynağını oluşturduğunu ifade etmekte ve öneri olarak yöneticilerin eğitilmesi gerekliliğine vurgu yapmaktadırlar.

Özalp vd. (2006) başarılı işletmelerin bakış açısından örgütsel başarısızlık nedenlerine yönelik yaptıkları araştırmada; nitelikli işgücü eksikliği, planlama yetersizliği, yönetim yetersizliği, ürün ve teknoloji geliştirme yetersizliği ve değişime yetersiz uyum olmak üzere beş faktör belirlemişlerdir. Yazarlara göre organizasyonların başarısızlıkları örgüt üst yönetiminin yetersizliğine bağlanabilir (Köleoğlu, 2018).

Ooghe ve De Prijcker (2008)'in farklı endüstri ve büyüklüğe sahip 12 Belçikalı işletme üzerinde yaptıkları vaka çalışmasında, işletmelerin başarısızlığına yönetim hatalarının, yanlış işletme politikalarının ve işletmenin genel ortamlarının etkili olduğu ortaya konmuştur. Benzer bir şekilde, küçük işletmeler üzerine yaptığı çalışmasında Crutzen (2010); planlama eksikliği, iş stratejilerindeki sorunlar, geleceğe yönelik zayıf tahmin becerileri gibi yönetim yetersizlikleri ve zayıf yönetim yetkinliklerinin örgüt başarısızlıklarının açık ara en çok görülen nedenleri olduğunu ifade etmektedir.

Laitinen ve Lukason (2014) ülkeler arası örgüt başarısızlıklarının farklılıklarını ortaya koymak amacıyla yaptıkları araştırmada; örgüt başarısızlıklarının, gelişmiş ülkelerde yönetim ve

ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

kontrol becerileriyle güçlü bir şekilde bağlantılı olduğunu, daha az gelişmiş ülkelerde ise ekonomik çevrenin baskısından kaynaklandığını bulgulamışlardır.

Örgüt başarısızlıkları, yöneticilerin kendi yeteneklerine ve fikirlerinin liyakatine aşırı güvenmeleri (Korol, 2017) kendilerinden memnun olmaları sonucu iş ortamındaki değişikliklere kayıtsız kalmaları (körlük), agresif genişleme peşinde aşırı hırslı hareket ederek kibirlerine yenilmeleri, aşırı iyimser planlama yapmaları, geçmiş başarılarına fazla odaklanmak suretiyle megalomanik tutumlar sergilemeleri ve yeni yöneticilerin düşük girişimcilik seviyelerine dayandırılabilir (Eggers ve Song, 2015),

Hamilton ve Mickletwait (2006)'e göre örgütsel başarısızlığın ana nedenleri; (1) zayıf stratejik kararlar; (2) aşırı genişleme ve yanlış değerlendirilen satın almalar; (3) baskın yöneticiler; (4) açgözlülük, benlik ve güç arzusu; (5) örgütün tüm kademelerinde yürütülen iç denetimlerin başarısızlığı ve (6) verimsiz veya yetersiz yönetim kurulları gibi altı başlık altında sınıflandırılabilir. (Dubrowski, 2007).

Literatür taramasından elde edilen bilgilerden de anlaşıldığı üzere, örgüt yöneticilerinin yönetsel becerileri örgütün tüm diğer fonksiyonlarını da etkilemesi nedeniyle örgütsel başarısızlıkların arkasındaki ortak tema olarak kabul edilebilir (Knotts vd., 2003). Örgütler sürdürülebilir bir rekabet avantajı yakalamak için diğer örgütler tarafından taklit edilmesi güç, kendilerine özgü farklılıklar ortaya koymak durumundadırlar. Bir örgütün yöneticilerine ilişkin kişisel özellikler, sosyal yetkinlikler, bilgi ve deneyim diğer örgütler tarafından taklit edilmesi en güç kaynaklarından birisi olacaktır. Bu gerçekten hareketle, örgüt yöneticilerinin yönetim becerilerinin örgütlere önemli avantajlar sağlayacağını söylemek mümkündür.

3. ARAŞTIRMA KONUSU

Örgüt literatüründe başarısızlıklara ilişkin yöneticilere yöneltilen eleştirilere göz atıldığında; örgüte ve çevreye bakış açısının darlığı, geçmişte başarılı olan metotlara güven, takım kurmada başarısız tercihler, kapalı fikirlilik, odaklanma kaybı, kendine aşırı güven, statükocu yaklaşım, danışman seçiminde hatalı tutum, beklenmedik durumlar için yetersiz hükümler verme, yönetim becerilerinin eksikliği, ihmal, büyüme ile baş edememe, planlama eksikliği, yetersiz geri bildirim toplama, farklı risk türlerini üstlenme ve kontrol etmedeki yetersizlikler, çatışmaları çözme ve çalışanlarla iletişim kurma kapasitesinin zayıflığı, aşırı iyimserlik, uzmanlık, bilgi ve tecrübe eksikliği (Korol, 2017; Jennings ve Beaver, 1995; Margolis, 2008) gibi konular öne çıkmaktadır.

Örgütün yönetsel becerileri, örgüte dış paydaşlar gözünde meşruiyet sağlayan önemli bir kaynaktır. Örgüt bu meşruiyet sayesinde dış kaynaklara daha kolay ulaşma imkanına kavuşur (D'Aveni, 1989). Bir örgütün meşruiyeti sorgulanmaya başladığında yöneticiler, proaktif davranışlar yerine reaktif davranışlara yönelecek, eleştirel düşünme ve muhakeme yetenekleri zayıflayacak, problemleri çözmek ve köklü değişimler yapmak yerine inkâr ve statükonun savunulması yönünde irade göstereceklerdir. Bu tür davranışlar sadece bir örgütün ikilemini yoğunlaştırmaya hizmet edecektir (Hamilton, 2006).

Miles ve Snow (1984) başarılı organizasyonların pazar ortamı ile stratejik uyum sağladıklarını ve stratejilerini uygun tasarlanmış örgüt yapıları ve yönetim süreçleri ile desteklediklerini ileri sürmektedir. Yazarlara göre bir örgütün stratejisi, yapısı ve yönetim süreçleri arasındaki güçlü bir uyum örgüte başarı kazandıracaktır. Burada göz ardı edilmemesi gereken

önemli bir husus, örgütlerin amaçlara yönelik yeniden yapılanma hızlarının içsel ve dışsal unsurların değişme hızından çok daha düşük olmasıdır (Hambrik ve D'Aveni, 1988) ki, örgütün dış dünyaya ayak uydurma amacıyla değişimine yönelik adımlar yöneticiler tarafından belirlenmeli ve uygulanmalıdır. Başarılı organizasyonlarda stratejiler dışsal etkenlerle uyumlu hale getirilirken, uygun tasarlanmış örgüt yapıları ve yönetim süreçleri tarafından desteklenmektedirler. Bir başka ifade ile, daha az başarılı örgütlerin stratejilerinin dışarıdan ve/veya içeriden zayıf uyum sergiledikleri söylenebilir.

Yönetim bilimi çoğu kez rasyonel seçimleri tartışa dururken gerçek dünyada yöneticilerin rasyonel olmayan kişilik ihtiyaçlarını tatmin isteği, yönetim sürecini hatırı sayılır bir şekilde etkilemektedir. Örgüt yöneticilerinin mutlaka rasyonel, mantıklı ve güvenilir kişiler olmadıklarını destekleyen önemli bir bilgi birikimi mevcut iken, yöneticilerin bilişsel ve duygusal çarpıklıklarının tanınması ve kabul edilmesi, bilinçsiz fantezilerin ve bilinç dışı davranışların örgütlerde karar verme ve yönetim uygulamalarını ne derece etkilediğini belirlemede yardımcı olacaktır (Kets de Vries, 2004).

Örgüt yöneticileri karar alırken içinde bulunulan duruma, bilgi ve deneyimlerine, seçeneklerinin ne olduğuna göre hareket etmek zorunda kalmaktadırlar. Çünkü örgütsel kararlar alınırken, kanıtlanmış ve genel kabul görmüş bir “doğru” ya da “yanlış”ın var olmadığı yalnızca “en iyi karar”ın var olduğu gerçeği unutulmamalıdır (Kow, 2004). Küresel ve ulusal ekonomik durgunlukların ve finansal krizlerin her geçen gün daha da derinden etkilediği ve geleceğe ilişkin belirsizliklerin günbegün artış gösterdiği günümüz iş dünyasında örgüt yöneticilerinin örgütlerini başarılı kılmak için daha fazla bulanık mantık ihtiyacı içinde oldukları görülmektedir (Dubrowski, 2009). Bulanık mantık yönteminde nitel yönlerin araştırmaya dahil edilmesi ve uzman görüşlerinin alınması, diğer yöntemlerde karşılaşılan bazı sınırlamaların üstesinden gelinmesine izin vermektedir (Schenger vd., 2014).

Bu çalışma, örgütlerin başarısızlıklarına etki eden yönetsel hataların önem sıralamalarını belirlemeyi hedeflemektedir. Bu doğrultuda öncelikle örgütsel başarısızlık hakkında literatürde yer alan bilgi birikimine başvurulmuş, örgütsel başarısızlıklara neden olabileceği daha önce belirlenen üç ana tema ve bunlara ilişkin toplamda 15 boyut test edilmiştir. Çalışmada sözel ifadelerin sayısallaştırılarak farklı düşüncelerin ortak bir paydada birleştirilmesini sağlayan ve karar verme sürecindeki belirsizliklerin en aza indirilmesine imkan tanıyan Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi (BAHP) yöntemi kullanılmıştır.

4. UYGULAMA

4.1. Metod

4.1.1. Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi

Saaty (1980) tarafından geliştirilen Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) bilimsel araştırmalarda oldukça yaygın olarak kullanılan çok kriterli karar verme yöntemlerinden bir tanesi olmanın yanında, belirsizlik ve kararsızlık durumlarını ele almada yetersiz kalmasından dolayı eleştirilmektedir (Deng, 1999). Ayrıca AHP yöntemi, uzman kişinin bilgilerini ele alsa da beşeri düşünme tarzını yansıtamamaktadır (Kahraman vd., 2003). Söz konusu eksikliklerin üstesinden gelinebilmesi, sözel ifadelerin sayısallaştırılarak farklı düşüncelerin ortak bir paydada

ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

birleştirilmesi ve karar verme sürecindeki belirsizliklerin en aza indirilmesi amacıyla BAHP önerilmektedir.

Bu bölümde BAHP yönteminin algoritmasını açıklanmadan önce, bulanık küme ve bulanık sayı kavramlarına kısaca değinilecektir. Bulanık küme kavramı, ilk kez Zadeh (1965) tarafından ortaya atılmıştır. Bulanık küme, devamlı üyelik derecesine sahip nesnelere kümesi şeklinde tanımlanabilir. Bulanık küme, her nesneyi 0 ile 1 arasında değişen üyelik derecesine sahip üyelik fonksiyonu ile nitelendirmektedir. Bulanık sayılar ise dışbükey, normalleştirilmiş, sınırlı-süreklili üyelik fonksiyonu olan ve gerçel sayılarda tanımlanmış bir bulanık küme olarak ifade edilmektedir (Baykal ve Beyan, 2004). Üçgen bulanık sayılar, üç tane gerçel sayılarla tanımlanmış bulanık sayıların özel bir çeşidi olup (l, m, u) şeklinde ifade edilmekte ve üyelik fonksiyonu şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$\mu(x/\tilde{M}) = \begin{cases} 0, & x < l \\ (x-l)/(m-l), & l \leq x \leq m \\ (u-x)/(u-m), & m \leq x \leq u \\ 0, & x > u \end{cases} \quad (1)$$

İki pozitif bulanık sayı $A = (l_1, u_1, m_1)$ ve $B = (l_2, m_2, u_2)$ olarak tanımlanırsa, bu iki üçgen bulanık sayı için toplama, çarpma, bölme ve ters alma işlemleri aşağıda gösterildiği gibi formüle edilmektedir (Lima Junior vd., 2014):

$$A(+)B = (l_1+l_2, m_1+m_2, u_1+u_2), l_1 \geq 0, l_2 \geq 0 \quad (2)$$

$$A(-)B = (l_1-l_2, m_1-m_2, u_1-u_2), l_1 \geq 0, l_2 \geq 0 \quad (3)$$

$$A(x)B \cong (l_1x, m_1xm_2, u_1xu_2), l_1 \geq 0, l_2 \geq 0 \quad (4)$$

$$A(/)B \cong (l_1/l_2, m_1/m_2, u_1/u_2), l_1 \geq 0, l_2 \geq 0 \quad (5)$$

$$A^{-1} = (1/u_1, 1/m_1, 1/l_1) \geq 0 \quad (6)$$

Literatürde yazarlar tarafından ortaya konulmuş birçok BAHP yöntemi bulunmaktadır. Bu yöntemlerde bulanık küme teorisi ve hiyerarşik yapı analizi birlikte kullanılarak çok kriterli karar verme problemlerine sistematik bir yaklaşım getirilmiştir (Ertuğrul, 2007). Yapılan bu çalışmada ise Chang (1996) tarafından geliştirilen genişletilmiş BAHP yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin en avantajlı yanı hesap gereksiniminin az olması ve klasik AHP'nin adımlarını izleyerek ilave işlem gerektirmemesidir. Dezavantajı ise sadece bulanık üçgen sayıları kullanmasıdır (Göksu ve Güngör, 2008). Bu yöntem göre;

$X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ nesnelere kümesi ve $U = \{u_1, u_2, \dots, u_m\}$ amaçlar kümesi olmak üzere, her bir nesne bir amacı gerçekleştirmek için alınır. Böylece her bir nesne için m tane genişletilmiş analiz değeri elde edilerek şu şekilde gösterilir.

$$M_{g_i}^1, M_{g_i}^2, \dots, M_{g_i}^m, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (7)$$

Burada verilen tüm $M_{g_i}^j$ ($j = 1, 2, \dots, m$) değerleri üçgen bulanık sayılardır. Chang (1996)'in genişletilmiş analiz yönteminin uygulama adımları aşağıda gösterilmiştir.

1. Adım: i . nesne için bulanık sentetik derece değeri;

$$S_i = \sum_{j=1}^m M_{g_i}^j \otimes \left[\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{g_i}^j \right]^{-1} \quad (8)$$

olarak tanımlanır. Burada (l_i, m_i, u_i) üçgensel bir bulanık sayı olmak üzere,

$$\sum_{j=1}^m M_{g_i}^j = \left(\sum_{j=1}^m l_i, \sum_{j=1}^m m_i, \sum_{j=1}^m u_i \right) \quad (9)$$

$$\left[\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{g_i}^j \right]^{-1} = \left(\frac{1}{\sum_{j=1}^m u_i}, \frac{1}{\sum_{j=1}^m m_i}, \frac{1}{\sum_{j=1}^m l_i} \right) \quad (10)$$

eşitlikleri bulunmaktadır.

2. Adım: Bu aşamada elde edilen bulanık sayıların sıralanması yapılır.

Bulanık sayılar reel sayılarda olduğu gibi doğal bir sıra oluşturmadıklarından, bulanık sayıları sıralamak için farklı yöntemler kullanılmaktadır (Kaptanoğlu ve Özok, 2006). Bu yöntemlerden bazıları Chang yöntemi, Kwong-Bai yöntemi, kareli ortalama yöntemi, Liou ve Wang yöntemidir.

4.1.1.1. Bulanık Sentez Değerlerin Chang Yöntemi ile Sıralanması:

Bu yöntemde BAHP ile elde edilen sentetik derece değerlerinin karşılaştırılması yapılmakta ve ağırlık değerleri elde edilmektedir (Chang, 1996).

$M_1=(l_1, m_1, u_1)$ ve $M_2=(l_2, m_2, u_2)$ iki bulanık sayı olarak tanımlanırsa, $A_2 \geq A_1$ ifadesinin olasılık derecesi aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır.

$$V(M_2 \geq M_1) = \sup_{y \geq x} [\min \mu_{M_1}(x), \mu_{M_2}(y)] \quad (11)$$

Olasılık derecelerinin karşılaştırılmasında,

$$V(M_2 \geq M_1) = hgt(M_1 \cap M_2) = \mu_{M_2}(d) \quad (12)$$

$$\mu_{M_2}(d) = \begin{cases} 1 & \text{eğer } m_2 \geq m_1 \\ 0 & \text{eğer } l_1 \geq u_2 \\ \frac{l_1 - u_2}{(m_2 - u_2) - (m_1 - l_1)} & \text{diğer durumlarda} \end{cases} \quad (13)$$

denklemlerinden faydalanılır.

Eşitlikteki d değeri, üçgensel bulanık sayıların kesişim noktasının ordinatıdır. Yani M_1 ve M_2 bulanık sayılarını karşılaştırabilmek için hem $V(M_1 \geq M_2)$ hem de $V(M_2 \geq M_1)$ değerlerinin bilinmesi gerekir.

Konveks bir bulanık sayının k adet konveks bulanık sayıdan M_i ($i=1, 2, \dots, k$) büyük olmasının olabilirlik derecesi;

$$V(M \geq M_1, M_2, \dots, M_k) = \min V(M \geq M_i) \quad i = 1, 2, \dots, k \quad (14)$$

ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

biçimindedir. Bu durumda, $k=1, 2, \dots, n$ ve $k \neq i$ olmak koşuluyla;

$$d'(A_i) = \min V(S_i \geq S_k) \quad (15)$$

varsayımı yapılır. Daha sonra ağırlık vektörü aşağıdaki şekilde elde edilmiş olup A_i ($i=1, 2, \dots, n$) n elemandan oluşmaktadır.

$$W' = (d'(A_1), d'(A_2), \dots, d'(A_n))^T \quad (16)$$

Ağırlık vektörünün normalizasyonu ile ağırlık vektörleri;

$$W = (d(A_1), d(A_2), \dots, d(A_n))^T \quad (17)$$

eşitliği ile bulunmaktadır. Burada W ağırlık vektörü değeri bulanık bir sayı değildir.

Ancak elde edilen değerlerin önem derecelerini belirlemek amacıyla kullanılmaları sakıncalı olabilmektedir. Bu durumda bazı göreceli önem dereceleri için “0” ağırlığının verilmesi söz konusu olmaktadır. Wang, Luo ve Hua (2008) yaptıkları çalışmada genişletilmiş analiz tekniğine ilişkin dört sakınca ileri sürmektedirler:

1. Genişletilmiş analiz, bazı gerekli karar kriterleri ve alt kriterlerine sıfır ağırlığı atayarak karar sürecinde değerlendirilmemelerine yol açmaktadır.
2. Görelî önem derecelerine sıfır ağırlığı atanabildiği için bulanık karşılaştırma matrislerindeki bazı veriler göz ardı edilebilmektedir.
3. Genişletilmiş analiz ile bulunan ağırlıklar karar kriterlerinin veya alternatiflerin görelî önemlerini ifade etmekte yetersiz kalmaktadır.
4. Karar süreci değerlendirilirken en kötü alternatifin en iyisiymiş gibi seçilerek bulanık AHP problemlerinde yanlış kararlar verilmesi söz konusu olabilmektedir.

4.1.1.2. Bulanık Sentez Değerlerin Kwong-Bai Yöntemi ile Sıralanması:

$M = (l, m, u)$ üçgensel bulanık sayı olmak üzere, Kwong ve Bai (2003) bulanık sayıları reel sayılara dönüştürmek amacıyla;

$$M = \frac{l + 4m + u}{6} \quad (18)$$

eşitliğini kullanmışlardır. Elde edilen reel sayılar büyüklük sıralamasına göre sıralanarak kıyaslanmaktadır. En yüksek değer en iyi çözüm olarak kabul edilmektedir.

4.1.1.3. Bulanık Sentez Değerlerin Kareli Ortalama Yöntemi ile Sıralanması:

Bulanık sayıların sınırlarından biri sıfır ya da negatif olduğunda kareli ortalama yöntemi sıralamaya olanak sağlamaktadır. Bu yöntemde $M = (l, m, u)$ üçgensel bulanık sayısı,

$$M = \sqrt{\frac{l^2 + m^2 + u^2}{3}} \quad (19)$$

eşitliği kullanılarak reel sayılara dönüştürülmektedir (Göksu ve Güngör, 2008).

4.1.1.4. Bulanık Sentez Değerlerin Liou ve Wang Yöntemi ile Sıralanması:

Liou ve Wang (1992), üçgensel bulanık sayıları sıralamak için toplam entegral değer yöntemini temel almaktadır. Önerilen yöntem göre, $M = (l, m, u)$ üçgensel bulanık sayı için toplam entegral değer aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır.

$$I_T^\alpha(M) = \frac{1}{2} \alpha(m + u) + \frac{1}{2} (1 - \alpha)(l + m) = \frac{1}{2} [\alpha \cdot u + m + (1 - \alpha) \cdot l] \quad (20)$$

Eşitlikteki $\alpha \in [0,1]$ kapalı aralığında değer alan iyimserlik indeksidir. İndeks büyüdükçe iyimser bir karar vericiyi, küçüldükçe karamsar bir karar vericiyi temsil eder (Liou ve Wang, 1992).

Bulanık sayıların reel sayılara dönüştürülme işlemine durulaştırma adı verilmektedir. Durulaştırma işlemi sonucunda kriterlerin toplam ağırlık vektöründe yer alan en büyük ağırlık değeri o kriterin sıralamada en üst düzeyde olduğunu belirtmektedir. Chang (1996) tarafından geliştirilen yöntemde, toplam ağırlık vektöründe bulunan bazı kriterlerin ağırlıkları sıfır olarak hesaplandığından bazen bulanık sayıların sıralama işlemi yapmak mümkün olmamaktadır. Yine aynı durumda tutarlılığın hesaplanması da imkânsız hale gelmektedir. Bu nedenle bu çalışmada kriterlerin sentez değerleri Chang'ın mertebeye analiz yöntemine göre hesaplanmış, sıralama işlemi için ise Kwong-Bai yöntemi kullanılmıştır.

4.1.2. Bulanık AHP'de Tutarlılık

BAHP ile ilgili yapılmış çalışmalara bakıldığında tutarlılık oranı ile ilgili çok fazla bir bilginin varlığı görülmektedir. Genişletilmiş analiz yönteminin sonucunda oluşan toplam ağırlık vektöründe bazı kriterlerin ağırlıklarının sıfır çıkması tutarlılık indeksi hesaplanırken tanımsızlık oluşmasına neden olduğundan BAHP'de tutarlılık hesabı yapılamamaktadır (Topçu, 2014). Ancak Kwong ve Bai (2003) tutarlılığın hesaplanabilmesi için bulanık sayıların durulaştırma işlemi sonucunda reel sayılara dönüştürülmesiyle klasik AHP'de olduğu gibi hesaplanabileceğini söylemiştir. Bu nedenle çalışmada Kwong ve Bai tarafından önerilen yöntem kullanılarak tutarlılık hesabı yapılmıştır.

Tutarlılık oranının hesaplanması şu şekilde özetlenebilir.

a_{ij} : İkili karşılaştırma matrisinin (i, j) değeri,

w_j : Göreli önem vektörünün j. elemanı,

λ_{maks} : Matrisin en büyük özdeğeri,

n: Matrisin boyutu,

CI: Tutarlılık Göstergesi,

CR: Tutarlılık Oranı,

RI: Rassallık Göstergesi olmak üzere;

$$\lambda_{maks} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left[\left(\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot w_j \right) / w_i \right] \quad (21)$$

şeklinde hesaplanır.

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

$$CI = \frac{(\lambda_{maks} - n)}{(n - 1)} \quad (22)$$

Rassal gösterge değerleri Tablo 1'den n (matris boyutu)'ye göre elde edilir.

Tablo 1: Rassal Gösterge Değerleri

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0	0	0,5 8	0,9	1,1 2	1,2 4	1,3 2	1,4 1	1,4 5	1,4 9

Sonrasında ise tutarlılık oranı aşağıdaki şekilde hesap edilmektedir.

$$CR = CI / RI \quad (23)$$

Tutarlılık oranı 0,10 değerinden küçük olmalıdır. Bulunan tutarlılık oranı değeri 0,10'dan büyük olması halinde ikili karşılaştırma matrisi tekrar incelenmeli ve yapılacak düzeltmenin ardından adımlar tekrar edilerek tutarlılık oranı hesaplanmalıdır (Saaty, 1980).

a. Veri Seti ve Uygulama

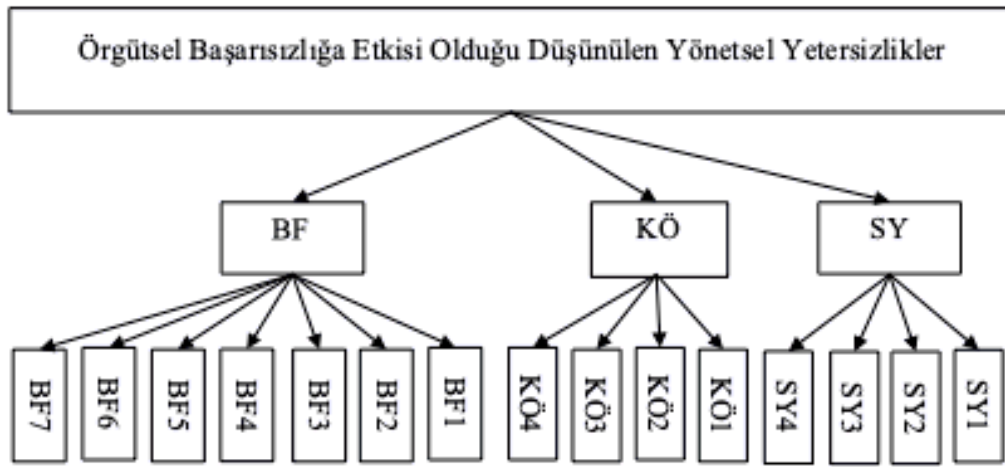
Bu çalışmada Longenecker vd. (2007)'nin ABD'de 100'den fazla farklı örgütte yönetici konumunda görev yapan 1040 kişi ile yürütülen araştırmada örgüt yöneticilerinin listelediği ve örgütsel başarısızlığa neden olduğu düşünülen 15 faktör ele alınmaktadır. Araştırma, odak gruplarda yer alan yöneticilerden en az %30'u tarafından üzerinde uzlaşma sağlanan faktörlerle sınırlandırılmıştır. Bu faktörler sosyal yetkinliklere, kişisel özelliklere ve bağlamsal faktörlere ilişkin eksiklikler şeklinde üç ana tema ve bu temalara ait 15 boyut ekseninde incelenecektir. Tablo 2'de üç ana tema ve bu temalara ait boyutlar sıralanmakta ve kodlanmaktadır.

Tablo 2: Temalar ve Boyutları

Kısaltma	Tema	Kısaltma	Boyutlar
SY	Sosyal Yetkinlikler	SY1	Etkin İletişim becerisi ve uygulamaları
		SY2	Zayıf iş ilişkileri kurma
		SY3	Delegasyon ve personel güçlendirme
		SY4	Takım kurma işbirliği yaratma
KÖ	Kişisel Özellikler	KÖ1	Ego ve Davranış problemleri
		KÖ2	Dürüstlük, güvenilirlik ve adalet
		KÖ3	Değişime açıklık / eski alışkanlıkların terk edilmesi
		KÖ4	İşgören motivasyonu
BF		BF1	Doğru konumlandırılmayan kişi-iş uyumu

Bağlam Faktörleri	BF2	İşgören seçimi ve eğitimi konusundaki eksiklikler
	BF3	Kaynakların yanlış kullanımı ya da eksikliği
	BF4	Performans başarımları önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik eksiklikler
	BF5	Önceden belirlenmiş net hedeflere ve açık performans beklentilerine yönelik eksiklikler
	BF6	Performans değerlendirme ve geri bildirim temininde yetersizlik
	BF7	Zayıf planlama ve reaktif davranışlar

Ana temalar ve boyutları belirlendikten sonra, problemin hiyerarşik yapısı Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1: Problemin Hiyerarşik Yapısı

Ana temalar ve bunlara ait boyutların önem derecelerini belirleyebilmek amacıyla 2’si işletme sahibi, 3’ü üst düzey yönetici ve 2’si akademisyen olmak üzere toplamda 7 karar vericiye ikili karşılaştırmalara dayanan anketler uygulanmıştır. İkili karşılaştırmalar yapılırken kullanılan ölçek çeşitleri uygulanan yöntemle göre değişik olabilmektedir. Bulanık AHP yöntemi için literatürde sıklıkla rastlanılan ve kriterlerinin değerlendirilmesinde kullanılan dilsel değerler ve üçgensel bulanık sayı karşılıkları (Chan vd., 2008; Başlıgil, 2005; Kahraman vd., 2004) Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3: İkili Karşılaştırmada Kullanılan Dilsel İfadeler ve Üçgensel Bulanık Sayı Karşılıkları

Dilsel İfade	Bulanık Ölçek	Karşılık Ölçek
Eşit Derecede Önemli	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)
Biraz Daha Önemli	(2/3, 1, 3/2)	(2/3, 1, 3/2)

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

Daha Fazla Önemli	(3/2, 2, 5/2)	(2/5, 1/2, 2/3)
Çok Önemli	(5/2, 3, 7/2)	(2/7, 1/3, 2/5)
Son Derece Önemli	(7/2, 4, 9/2)	(2/9, 1/4, 2/7)

Her bir ana tema ve boyutlarının ikili karşılaştırması için uzmanlar tarafından belirtilen dilsel ifadelerin birleştirilmesinde sonuçların üçgen bulanık sayı değerlerine daha yakın olması ve karşıtlarında alınmasını sağlamak amacıyla geometrik ortalama yöntemi kullanılmıştır. Uzmanlar görüşlerini belirtirken yaşanabilecek olası uzlaşmazlıkları ortadan kaldırmak için literatürde yaygın olarak tercih edilen teknik geometrik ortalamanın alınmasıdır (Saaty, 1980). Örneğin $M(a, b, c)$ üçgensel bulanık sayısı için geometrik ortalama aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır.

$$G.O.(M) = \sqrt{\frac{a^2 + b^2 + c^2}{3}} \quad (24)$$

Böylece uzmanların görüşleri birleştirilerek tek bir bulanık sayı haline getirilmekte ve Chang (1996)'in genişletilmiş analiz yöntemi ile belirlenen kriterlerin ağırlıklarının hesap edilebilmesi için gerekli olan bulanık ikili karşılaştırma matrisi oluşturulmaktadır.

i. Genişletilmiş Analiz Yöntemi ile Problemin Çözümü

Ana temalara ait uzman görüşlerinin geometrik ortalama yöntemiyle birleştirilmesi sonucu oluşan ikili karşılaştırma matrisi Tablo 4'te verilmiştir. Elde edilen bulanık matris kullanılarak, ana temalar için Chang (1996)'in genişletilmiş analiz yönteminin adımları aşağıdaki gibi uygulanır.

Tablo 4: Temalar İçin Birleştirilmiş Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi

	SY			KÖ			BF		
SY	1	1	1	0,708	0,787	0,891	0,495	0,599	0,734
KÖ	1,123	1,270	1,413	1	1	1	0,583	0,701	0,849
BF	1,363	1,669	2,021	1,178	1,426	1,716	1	1	1
	$\lambda_{maks} =$		3,04	Tutarlılık İndeksi =		0,02	Tutarlılık Oranı =		0,038

Adım 1: Tablo 4'e göre elde edilen ana temaların bulanık sentetik derece değerleri:

$$S_{SY} = (2,203; 2,386; 2,625) \times \left(\frac{1}{10,62}; \frac{1}{9,45}; \frac{1}{8,45} \right) = (0,207; 0,252; 0,311)$$

$$S_{KÖ} = (2,706; 2,971; 3,262) \times \left(\frac{1}{10,62}; \frac{1}{9,45}; \frac{1}{8,45} \right) = (0,255; 0,314; 0,386)$$

$$S_{BF} = (3,541; 4,095; 4,737) \times \left(\frac{1}{10,62}; \frac{1}{9,45}; \frac{1}{8,45} \right) = (0,334; 0,433; 0,561)$$

olarak hesaplanmıştır.

Adım 2. Bulanık Sentez Değerlerin Sıralanması:

Chang (1996) yöntemine göre;

Bulanık yapay değerlerin Chang (1996) yöntemine göre sıralanmasında Eşitlik 11 – 17 kullanılarak olasılık derecelerinin karşılaştırılması yapılmakta ve ağırlık değerleri bulunmaktadır.

Tablo 5: Temalar İçin Sentetik Derece Değerlerinin Karşılaştırılması

$V(S_i \geq S_k)$	S_{SY}	$S_{KÖ}$	S_{BF}
S_{SY}	-	0,475	0
$S_{KÖ}$	1	-	0,307
S_{BF}	1	1	-

$d'(A_i) = \min V(S_i \geq S_k)$ Olarak ifade edilmekte, formül uygulandığında ana temalar için ağırlık vektörü $d'(A_i) = (0; 0,307; 1)$ olarak bulunmaktadır. Normalize edilmiş ağırlık vektörü $W = (0; 0,235; 0,765)$ olarak elde edilmiştir.

Kwong-Bai (2003) yöntemine göre;

Elde edilen ana temaların bulanık sentetik derece değerleri Eşitlik 18 kullanılarak reel sayılara dönüştürülmüş ve sıralaması yapılmıştır.

$$SY = \frac{0,207 + (4 \times 0,252) + 0,311}{6} = 0,254$$

$$KÖ = \frac{0,255 + (4 \times 0,314) + 0,286}{6} = 0,316$$

$$BF = \frac{0,334 + (4 \times 0,433) + 0,561}{6} = 0,438$$

Elde edilen ağırlıklar normalize edildiğinde $W = (0,252; 0,314; 0,434)$ olarak bulunmuştur.

Kareli Ortalama yöntemine göre;

Eşitlik 19 kullanılarak her bir ana temanın bulanık sentetik derece değerleri reel sayılara dönüştürülmüştür.

$$SY = \sqrt{\frac{0,207^2 + 0,252^2 + 0,311^2}{3}} = 0,260$$

$$KÖ = \sqrt{\frac{0,255^2 + 0,314^2 + 0,286^2}{3}} = 0,323$$

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

$$BF = \sqrt{\frac{0,334^2 + 0,433^2 + 0,561^2}{3}} = 0,452$$

Kareli ortalama yöntemine göre bulunan ağırlıklar normalize edildiğinde W= (0,251; 0,312; 0,437) olarak bulunmuştur.

Liou ve Wang (1992) yöntemine göre:

Yapılan çalışmada α iyimserlik indeksi 0,5 olarak alınmıştır. Eşitlik 20 kullanılarak bulanık sentetik derece değerleri reel sayılara dönüştürülür.

$$SY = \frac{1}{2} [0,5 \cdot 0,311 + 0,252 + (1 - 0,5) \cdot 0,207] = 0,256$$

$$KÖ = \frac{1}{2} [0,5 \cdot 0,286 + 0,314 + (1 - 0,5) \cdot 0,255] = 0,317$$

$$BF = \frac{1}{2} [0,5 \cdot 0,561 + 0,433 + (1 - 0,5) \cdot 0,334] = 0,440$$

Elde edilen değerler normalize edildiğinde W= (0,252; 0,314; 0,434) olarak bulunmuştur. Ana temalar için tüm yöntemlere göre hesap edilen normalize edilmiş ağırlıklar Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6: Temalar İçin Normalize Edilmiş Ağırlıklar

Genişletilmiş analiz yöntemi (Chang)		Kareli Ortalama Yöntemi		Kwong-Bai Yöntemi		Liou ve Wang Yöntemi ($\alpha = 0,5$)	
SY	0	SY	0,252	SY	0,251	SY	0,252
KÖ	0,235	KÖ	0,314	KÖ	0,312	KÖ	0,314
BF	0,765	BF	0,434	BF	0,437	BF	0,434

Ana temalar için kullanılan hesap algoritması aynı şekilde alt boyutlara da uygulanmıştır. Alt boyutlara ait birleştirilmiş bulanık ikili karşılaştırma matrisleri ve normalize edilmiş ağırlıkları Tablo 7-12 arasında verilmiştir.

Tablo 7: Sosyal Yetkinlikler Temasına İlişkin Alt Boyutların Birleştirilmiş Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi

	SY1			SY2			SY3			SY4				
SY1	1	1	1	1,481	1,669	1,861	0,930	1,170	1,466	0,789	0,906	1,049		
SY2	0,537	0,599	0,675	1	1	1	0,650	0,807	1,000	0,565	0,662	0,802		
SY3	0,682	0,855	1,076	1,000	1,240	1,539	1	1	1	0,613	0,701	0,820		
SY4	0,953	1,104	1,267	1,247	1,511	1,771	1,220	1,426	1,630	1	1	1		
	$\hat{\Lambda}_{maks} =$	4,067			Tutarlılık İndeksi =			0,022			Tutarlılık Oranı =			0,025

Tablo 8: Sosyal Yetkinlikler Temasına İlişkin Alt boyutların Normalize Edilmiş Ağırlıkları

Genişletilmiş analiz yöntemi (Chang)		Kareli Ortalama Yöntemi		Kwong-Bai Yöntemi		Liou ve Wang Yöntemi ($\alpha = 0,5$)	
SY1	0,368	SY1	0,285	SY1	0,285	SY1	0,285
SY2	0,013	SY2	0,184	SY2	0,185	SY2	0,185
SY3	0,201	SY3	0,230	SY3	0,229	SY3	0,229
SY4	0,418	SY4	0,301	SY4	0,302	SY4	0,301

Tablo 9: Kişisel Özellikler Temasına İlişkin Alt Boyutların Birleştirilmiş Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi

	KÖ1			KÖ2			KÖ3			KÖ4		
KÖ1	1	1	1	0,326	0,397	0,495	0,656	0,807	0,990	0,544	0,610	0,692
KÖ2	2,019	2,521	3,063	1	1	1	1,238	1,511	1,813	1,390	1,669	1,950
KÖ3	1,010	1,240	1,524	0,552	0,662	0,808	1	1	1	0,484	0,566	0,675
KÖ4	1,445	1,641	1,838	0,513	0,599	0,719	1,481	1,768	2,066	1	1	1
	$\lambda_{maks} =$	4,104		Tutarlılık İndeksi=			0,035		Tutarlılık Oranı=			0,039

Tablo 10: Kişisel Özellikler Temasına İlişkin Alt Boyutların Normalize Edilmiş Ağırlıkları

Genişletilmiş analiz yöntemi (Chang)		Kareli Ortalama Yöntemi		Kwong-Bai Yöntemi		Liou ve Wang Yöntemi ($\alpha = 0,5$)	
KÖ1	0	KÖ1	0,156	KÖ1	0,156	KÖ1	0,156
KÖ2	0,678	KÖ2	0,374	KÖ2	0,373	KÖ2	0,373
KÖ3	0	KÖ3	0,194	KÖ3	0,193	KÖ3	0,194
KÖ4	0,322	KÖ4	0,276	KÖ4	0,278	KÖ4	0,277

Tablo 11: Bağlam Faktörleri Temasına İlişkin Alt Boyutların Birleştirilmiş Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi

	BF1			BF2			BF3			BF4			BF5			BF6			BF7		
BF1	1	1	1	1,151	1,369	1,614	1,060	1,219	1,399	1,481	1,768	2,066	1,299	1,669	2,087	1,280	1,575	1,877	1,481	1,601	1,711
BF2	0,619	0,731	0,869	1	1	1	0,797	0,944	1,112	1,076	1,369	1,728	0,930	1,170	1,466	1,175	1,601	2,157	1,140	1,426	1,745
BF3	0,715	0,820	0,944	0,899	1,060	1,255	1	1	1	1,356	1,669	1,999	0,944	1,170	1,445	1,123	1,369	1,655	0,953	1,104	1,267
BF4	0,484	0,566	0,675	0,579	0,731	0,930	0,500	0,599	0,737	1	1	1	0,939	1,104	1,287	1,299	1,601	1,950	0,886	1,000	1,129

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

BF5	0,479	0,599	0,770	0,682	0,855	1,076	0,692	0,855	1,060	0,777	0,906	1,065	1	1	1	1,226	1,511	1,831	1,060	1,170	1,287
BF6	0,533	0,635	0,781	0,464	0,624	0,851	0,604	0,731	0,891	0,513	0,624	0,770	0,546	0,662	0,816	1	1	1	0,644	0,701	0,781
BF7	0,585	0,624	0,675	0,573	0,701	0,877	0,789	0,906	1,049	0,886	1,000	1,129	0,777	0,855	0,944	1,280	1,426	1,554	1	1	1
	$\lambda_{maks} =$		7,191	Tutarlılık İndeksi =		0,032	Tutarlılık Oranı =		0,024												

Tablo 12: Bağlam Faktörleri Temasına İlişkin Alt Boyutların Normalize Edilmiş Ağırlıkları

Genişletilmiş Analiz Yöntemi (Chang)		Kareli Ortalama Yöntemi		Kwong-Bai Yöntemi		Liou ve Wang Yöntemi ($\alpha = 0,5$)	
BF1	0,313	BF 1	0,196	BF 1	0,197	BF 1	0,197
BF 2	0,214	BF 2	0,163	BF 2	0,160	BF 2	0,160
BF 3	0,202	BF 3	0,158	BF 3	0,159	BF 3	0,159
BF 4	0,092	BF 4	0,128	BF 4	0,128	BF 4	0,128
BF 5	0,116	BF 5	0,134	BF 5	0,134	BF 5	0,134
BF 6	0,000	BF 6	0,097	BF 6	0,097	BF 6	0,097
BF 7	0,063	BF 7	0,124	BF 7	0,125	BF 7	0,125

Bulanık sayıların sıralanması için kullanılan yöntemlerde kareli ortalama ve Liou ve Wang yöntemlerinin birbirleri ile aynı Kwong-Bai yöntemiyle ise çok yakın sonuçlar verdiği görülmektedir. Son aşamada ise temalar ve boyutlar için belirlenen ağırlıklar kullanılarak boyutlara ilişkin global ağırlıklar hesaplanmıştır. Global ağırlıklar boyutların ait olduğu temanın ağırlığı ile boyutun kendi ağırlığının çarpılması ile elde edilmektedir. Tüm tema ve boyutlar için BAHP yöntemiyle hesaplanmış ağırlıklar ve global ağırlıklar Tablo 13'te görülmektedir.

Tablo 13: Tüm Temalar ve Bunlara İlişkin Alt Boyutlar İçin Bulunan BAHP ve Global Ağırlıklar

Tema	Ağırlık				Boyut	BAHP Bulunan Ağırlıklar				Global Ağırlıklar							
	Chang	Liou ve Wang	Kareli Ortalama	Kwong-Bai		Chang	Liou ve Wang	Kareli Ortalama	Kwong-Bai	Chang	Sıra	Liou ve Wang	Sıra	Kareli Ortalama	Sıra	Kwong-Bai	Sıra
SY	0	0,252	0,251	0,252	SY1	0,368	0,285	0,285	0,285	0	-	0,072	5	0,072	5	0,072	5
					SY2	0,013	0,185	0,184	0,185	0	-	0,047	14	0,046	14	0,047	14
					SY3	0,201	0,229	0,230	0,229	0	-	0,058	10	0,058	10	0,058	10
					SY4	0,418	0,301	0,301	0,302	0	-	0,076	4	0,076	4	0,076	4
KÖ	0,235	0,314	0,312	0,314	KÖ1	0	0,156	0,156	0,156	0	-	0,049	13	0,049	13	0,049	13
					KÖ2	0,678	0,373	0,374	0,373	0,159	3	0,117	1	0,117	1	0,117	1
					KÖ3	0	0,194	0,194	0,193	0	-	0,061	8	0,061	8	0,061	8
					KÖ4	0,322	0,277	0,276	0,278	0,076	6	0,087	2	0,086	2	0,087	2
BF	0,765	0,434	0,437	0,437	BF1	0,313	0,197	0,196	0,197	0,239	1	0,085	3	0,086	3	0,086	3
					BF2	0,214	0,160	0,163	0,160	0,164	2	0,069	6	0,071	6	0,070	6
					BF3	0,202	0,159	0,158	0,159	0,155	4	0,069	7	0,069	7	0,070	7
					BF4	0,092	0,128	0,128	0,128	0,070	7	0,056	11	0,056	11	0,056	11
					BF5	0,116	0,134	0,134	0,134	0,089	5	0,058	9	0,059	9	0,059	9
					BF6	0	0,097	0,097	0,097	0	-	0,042	15	0,042	15	0,042	15
					BF7	0,063	0,125	0,124	0,125	0,048	8	0,054	12	0,054	12	0,055	12

Elde edilen bulgulara göre ana temaların ağırlıkları göz önüne alındığında Chang (1996)'in sıralama yöntemi ile yapılan işlemlerde sosyal yetkinlikler temasının ağırlığı sıfır olarak hesaplanmıştır. Bu nedenle sosyal yetkinliklere ait tüm boyutların da global ağırlığı sıfıra eşit olacağından, sıralamada etkili olamamaktadır. Tablo 6'ya bakıldığında bağlam faktörlerine ait değerler (0,765) kişisel özellikler değerinden (0,235) daha fazla olması nedeniyle ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Kişisel özelliklere ait boyutlar incelendiğinde ise KÖ1 ve KÖ3 boyutlarının ağırlıklarının sıfır olması sıralamaya giremeyeceklerini göstermektedir. Kalan boyutlardan KÖ2 ilk sırada yer alırken KÖ4 ikinci sırada yer almaktadır. Global ağırlıklar göz önüne alındığında ise KÖ2 boyutunun üçüncü sırada ve KÖ4 boyutunun ise altıncı sırada olduğu görülmektedir. Bağlamsal faktörler temasına ait boyutlara bakılacak olursa BF6 boyutunun ağırlığının sıfır olması nedeniyle sıralamaya girmeyeceği kalan boyutların ise bulunan ağırlıklara göre BF1>BF2>BF3>BF5>BF4>BF7 şeklinde sıralandığı görülmektedir. Global ağırlıklara bakıldığında ise BF1 ve BF2'nin ilk sıralarda yer aldığı BF3, BF5, BF4 ve BF7'nin sırasıyla dördüncü, beşinci, yedinci ve sekizinci sıralarda olduğu anlaşılmaktadır.

Kareli ortalama, Kwong-Bai, Liou ve Wang yöntemlerine göre yapılan sıralamalarda ise ana tema ve alt boyutlara ait değerlerin her üç hesaplamaya göre elde edilen sonuçların birbirlerine çok yakın hatta aynı oldukları görülmektedir. Yapılan hesaplamalar sonucunda ana temalar açısından sıralamaya bakıldığında bağlam faktörleri temasının (0,43) ilk sırada yer aldığı, kişisel özellikler (0,31) ile sosyal yetkinliklerin (0,25) onu takip ettiği görülmektedir. Boyutların kendi aralarında yapılan sıralamaları sonucunda ise; sosyal yetkinlikler teması altında sıralamanın SY4>SY1>SY3>SY2 şeklinde oluştuğu görülmektedir. Kişisel özellikler temasına ait boyutlar ise KÖ2>KÖ4>KÖ3>KÖ1 şeklinde sıralanmıştır. Bağlam faktörleri temasının boyutları kendi aralarında BF1>BF2>BF3>BF5>BF4>BF7>BF6 şeklinde sıralanmaktadır. Tüm alt boyutlara ait global ağırlıklar göz önünde bulundurularak yapılan sıralamada ise ilk sırada KÖ2 yer aldığı görülmekte, onu sırasıyla KÖ4, BF1, SY4 ve SY1 boyutları takip etmektedir. KÖ1, SY2 ve BF6 boyutları yapılan hesaplamalarda sırasıyla son sıralarda yer almışlardır.

Longenecker vd. (2007)'nin sonuçları ile kıyaslandığında başarısızlığa etki eden nedenlerin sıralamasında farklılıklar göze çarpmaktadır. Longenecker vd. (2007)'de ilk iki sırada sırasıyla "etkin iletişim becerisi ve uygulamaları" ve "zayıf iş ilişkileri kurma" yer alırken bu çalışmada "dürüstlük, güvenilirlik ve adalet" ile "işgörenleri motive etme" boyutlarının ilk iki sıraya yerleştiği görülmektedir. Bunun nedeninin kültürel farklılıklara dayandırılabilmesi düşünülmektedir. Üçüncü sırada yer alan "doğru konumlandırılmayan kişi-iş uyumu" ise her iki çalışmada da aynı sırada yer almaktadır. Öğütlerde kişi-iş uyumunun önemi pek çok çalışmada ele alınmakta, liyakat esaslı işe yerleştirmelerin tercih edilmesi ve özellikle nepotizm gibi uygulamalardan kaçınılması gerekliliği vurgulanmaktadır. Yine her iki çalışmada kişisel özelliklerin alt boyutu olan "ego ve davranış problemleri" aynı sırayı (13. sıra) paylaşmaktadır. "Önceden belirlenmiş net hedefler ve açık performans", "performans başarımları önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik eksiklikler ve "zayıf planlama ve reaktif davranışlar" gibi boyutların her iki çalışmada da birbirine yakın sıralamalar elde ettiği bulgulanmıştır.

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

Araştırma sonuçlarında göze çarpan bir diğer husus, örgütsel başarısızlıklar açısından bağlam faktörlerinin kişisel özellikler ile sosyal yeterliliklerden daha ön sırada yer aldığı ortaya çıkmıştır.

Çalışmada ayrıca temalara ait değerlerin duyarlılık (gürbüzlük) analizi yapılmıştır. Temalar için yapılan duyarlılık analizi için aşağıdaki eşitlik kullanılmıştır (Triantaphyllou ve Sanchez, 1997; Triantaphyllou, 2000):

$$\omega_j = (1 - \omega_i) * \left(\frac{\omega_{j^0}}{(1-\omega_{i^0})} \right) \quad (25)$$

ω_j = j. ölçütün duyarlılık analizinde kullanılacak yeni ağırlık değeri

ω_i = ağırlık artımına veya azaltımına tabi tutulan i. ölçütün yeni ağırlık değeri

ω_{i^0} = i. ölçütün duyarlılık analizine tabi tutulmadan önceki ağırlık değeri

ω_{j^0} = j. ölçütün duyarlılık analizine tabi tutulmadan önceki ağırlık değeri

Eşitlik 25'e göre SY (Sosyal Yetkinlikler) teması için $\omega_i=0,3$ (%30) ağırlık değerine göre KÖ (Kişisel Özellikler) temasının yeni ağırlık değeri $\omega_j=0,294$ olarak hesaplanmıştır.

$$\omega_j = (1 - 0,3) * \left(\frac{0,314}{(1-0,252)} \right) = 0,294 \quad (26)$$

Yapılan çalışmada her bir tema ele alınarak (SY, KÖ, BF) ilgili diğer temalar için =% 0 ile %100 arasında olacak şekilde %10'luk ağırlık değerlerine göre duyarlılık analizi yapılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 14-15 ve 16'da göstermiştir.

Tablo 14: SY Teması için Duyarlılık Analizi

	Ağırlıklar	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
SY	0,252	0,000	0,100	0,200	0,300	0,400	0,500	0,600	0,700	0,800	0,900	1,000
KÖ	0,314	0,420	0,378	0,336	0,294	0,252	0,210	0,168	0,126	0,084	0,042	0,000
BF	0,434	0,580	0,522	0,464	0,406	0,348	0,290	0,232	0,174	0,116	0,058	0,000
Toplam	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Tablo 15: KÖ Teması için Duyarlılık Analizi

	Ağırlıklar	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
KÖ	0,314	0,000	0,100	0,200	0,300	0,400	0,500	0,600	0,700	0,800	0,900	1,000
SY	0,252	0,367	0,331	0,294	0,257	0,220	0,184	0,147	0,110	0,073	0,037	0,000
BF	0,434	0,633	0,569	0,506	0,443	0,380	0,316	0,253	0,190	0,127	0,063	0,000
Toplam	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Tablo 16: BF Teması için Duyarlılık Analizi

	Ağırlıklar	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
BF	0,434	0,000	0,100	0,200	0,300	0,400	0,500	0,600	0,700	0,800	0,900	1,000
SY	0,252	0,445	0,401	0,356	0,312	0,267	0,223	0,178	0,134	0,089	0,045	0,000
KÖ	0,314	0,555	0,499	0,444	0,388	0,333	0,277	0,222	0,166	0,111	0,055	0,000
Toplam	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Yapılan değerlendirmeler sonucunda her 3 tema için %50'yi aşan ağırlık değerleri sonuçları anlamsız hale getirmektedir.

ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada örgüt yöneticilerinin örgütsel başarısızlığa neden olabilecek tutum, davranış ve uygulamalarının bulanık AHP yöntemiyle önem sıralamaları araştırılmıştır. Örgütlerin yönetimi; planlama, organize etme, yürütme ve kontrol gibi bir dizi faaliyet ile gerçekleştirilir. Bu faaliyetler gerçekleştirilirken örgüt iç ve dış faktörlerle iletişim halinde hareket etmeli ve “iç ve dış paydaşlar tarafından kabul edilebilir bir performans” sergilemelidir. Çünkü örgütler için “başarısızlık bir seçenek değildir”.

Çalışmanın sonuçları her bir tema için ayrı ayrı ele alındığında ilk sıraya bağlam faktörlerinin yerleştiği görülmektedir. Alt boyutların ise, doğru konumlandırılmayan kişi-iş uyumu, önceden belirlenmiş net hedeflere ve açık performans beklentilerine yönelik eksiklikler, işgören seçimi ve eğitimi konusundaki eksiklikler, kaynakların yanlış kullanımı ya da eksikliği, performans başarımı önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik eksiklikler, zayıf planlama ve reaktif davranışlar ile performans değerlendirme ve geri bildirim temininde yetersiz kalınması şeklinde sıralandığı görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında örgüt başarısızlıklarının yöneticinin kişisel özelliklerinden çok oluşturduğu örgüt ortamına ve kurumsal kültüre bağlı olduğu söylenebilir.

İkinci sıraya yerleşen kişisel özellikler başlığı altındaki sıralamanın; dürüstlük, güvenilirlik ve adalet, işgörenleri motive etme, değişime açıklık ve eski alışkanlıkların terk edilmesi, ego ve davranış problemleri biçiminde olduğu görülmektedir. Yöneticinin kişisel özellikleri, astlarının kendisine yönelik düşüncelerini biçimlendirmede önemli bir yer tutar. Yöneticinin kişisel hırslarını ya da bireysel özgeçmişini örgütsel hedeflerin önüne geçirmesi astları tarafından uygun görülmeyen bir davranış olarak algılanacaktır. Bu nedenle astların motivasyonuna etki edebilecek bu tür davranışlardan sakınılması örgütün yararına olacaktır. Kişisel özelliklerin değişimi diğerlerine göre daha çok zaman almakta ve bireylerin değişime olan açıklıkları ile aynı paralelde gerçekleşmektedir.

Son olarak, bir diğer tema olan sosyal yetkinlikler başlığı altındaki sıralamanın takım kurma ve iş birliği yaratma, etkin iletişim becerileri ve uygulamaları, delegasyon ve personel güçlendirme ile örgüt dışı iş ilişkilerinin zayıflığı şeklinde gerçekleştiği görülmektedir. Örgütsel hedeflere ulaşabilmek için yöneticiler astları üzerinde yasal güçlerini kullanırlar. Güç her zaman sosyal olarak konumlandırılır (Pratto, 2006; Guinote, 2015) ve kaynağı neye dayanır ise dayansın “iktidar doğası gereği ilişkiseldir” (Emerson, 1962). Bu nedenle örgütün başarı ya da başarısızlığı açısından örgüt yöneticilerinin sosyal yetkinliklerini geliştirmeleri ve astlarının da sosyal yetkinlikleri üzerine eğitim gibi vasıtalar ile yatırım yapmaları yerinde olacaktır.

Örgüt başarısızlıklarına neden olan yönetsel etkenlerin konu edildiği bu çalışmanın, örgüt yöneticilerine, örgüt alanında çalışan araştırmacılara ve nispeten kısıtlı olan örgüt başarısızlıklarını konu edinen literatüre katkı sağlaması umulmaktadır. Bulanık mantık yönteminin, nitel yönlerin birleştirilmesi ve uzman görüşlerinin değerlendirilmesini içermesi bakımından diğer yöntemlerin kimi kısıtlamalarının üstesinden gelinmesine fırsat tanınmasına rağmen, özellikle tanımı üzerinde net bir uzlaşma sağlanamayan örgütsel başarısızlığı konu alan bu araştırma, sosyal bilimlerin doğası nedeniyle tabi olduğu kısıtlamalardan bağımsız olarak düşünülemez. Araştırma bulgularının ışığında gelecekte yapılacak araştırmalar; örgütlerin ve içinde bulunan toplumun

Mehmet Selman KOBANOĞLU & Ercan YÜKSEKYILDIZ, 2021 Cilt: 22, Sayı: 2, ss.290-323.

kültürel farklılıklarını, örgütlerin liderlik tarzlarını, sektörel değişkenleri ve örgüt büyüklüklerini de kapsayacak biçimde alanı genişleterek sürdürülebilir.

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

KAYNAKÇA

- Amankwah-Amoah, J., & Debrah, Y.A. (2010), “The Protracted Collapse of Ghana Airways: Lessons in Organizational Failure”. *Group & Organization Management*, 35(5), 636–665. <https://doi.org/10.1177/1059601110381492>
- Amit, R., & Tornhill, S. (2003). Learning from Failure: Organizational Mortality and the Resource-based View. *Analytical Studies Branch Research Paper Series*, Statistics Canada.
- Andrews R., Boyne G.A., & Enticott G. (2006), “Performance Failure in the Public Sector”, *Public Management Review*, 8(2), 273–296. <https://doi.org/10.1080/14719030600587612>
- Balcaen, S., & Ooghe, H. (2006), “35 Years of Studies on Business Failure: An Overview of the Classic Statistical Methodologies and Their Related Problems”, *The British Accounting Review*, 38(1), 63–93. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2005.09.001>
- Baldwin, J., Gray, T., Johnson, J., Proctor, J., Rafiquzzaman, M. & Sabourin, D. (1997). *Failing Concerns: Business Bankruptcy in Canada*. Authority of Minister Responsible for Statistics Canada. ISBN: 0-660-17120-1
- Başlıgil, H. (2005). The Fuzzy Analytic Hierarchy Process For Software Selection Problems. *Yıldız Teknik Üniversitesi Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, 2005/3.
- Baykal, N., & Beyan, T. (2004). *Bulanık Mantık İlke ve Temelleri*. Ankara: Bıçaklar Kitabevi.
- Berryman, J. (1983). Small Business Failure and Survey of the Literature. *European Small Business Journal*, 1(4), 47–59. <https://doi.org/10.1177/026465608300100404>
- Bruno, A.V., Leidecker, J.K., ve Harder, J. W. (1987). “Why Firms Fail”, *Business Horizons*, 30(2), 50–58. [https://doi.org/10.1016/0007-6813\(87\)90009-7](https://doi.org/10.1016/0007-6813(87)90009-7)
- Bushe, B. (2019). The Causes and Impact of Business Failure Among Small to Micro and Medium Enterprises in South Africa. *Africa’s Public Service Delivery and Performance Review*, 7(1). doi:10.4102/apsdpr.v7i1.210
- Cameron, K.S., Kim, M.U., & Whetten, D. A. (1987). “Organizational Effects of Decline and Turbulence”, *Administrative Science Quarterly*, 32(2), 222. <https://doi.org/10.2307/2393127>
- Cannon, M.D., & Edmondson, A.C. (2005), “Failing to Learn and Learning to Fail (Intelligently)”, *Long Range Planning*, 38(3), 299–319. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2005.04.005>
- Carmeli, A., & Sheaffer, Z. (2009), “How Leadership Characteristics Affect Organizational Decline and Downsizing”, *Journal of Business Ethics*, 86(3), 363–378. doi:10.1007/s10551-008-9852-7
- Carroll, G.R., & Delacroix, J. (1982), “Organizational Mortality in the Newspaper Industries of Argentina and Ireland: An Ecological Approach”, *Administrative Science Quarterly*, 27(2), 169-198.
- Chan, F.T.S., Kumar, N., Tiwari, M.K., Lau, H.C.W., & Choy, K.L. (2008), “Global Supplier Selection: A Fuzzy-AHP Approach”, *International Journal of Production Research*, 46(14), 3825–3857. <https://doi.org/10.1080/00207540600787200>
- Chang, D., & Y. (1996). Applications of the Extent Analysis Method on Fuzzy AHP. *European Journal of Operational Research*, 95(3), 649–655. doi:10.1016/0377-2217(95)00300-2

- Cochran, A.B. (1981). Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature. *Journal of Small Business Management* (pre-1986), 19(000004), 50.
- Cressy, R. (2006). Why do Most Firms Die Young? *Small Business Economics*, 26(2), 103–116. doi:10.1007/s11187-004-7813-9
- Crutzen, N. (2010). *The Origins of Small Business Failure: A Taxonomy of Five Explanatory Business Failure Patterns*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Liege: HEC-Ecole de Gestion de l'Université de Liège.
- Crutzen, N., & Caillie, D.V. (2010), “Poor Managerial Competences: Three Typical Failure Patterns for Small Firms” CORPUS ID: 54698310. Erişim Tarihi: 12 Mayıs 2021, <https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/25940/1/Crutzen-PoorManagement-March2010.pdf>
- Deng, H. (1999). Multicriteria Analysis with Fuzzy Pairwise Comparison. *International Journal of Approximate Reasoning*, 21(3), 215–231. [https://doi.org/10.1016/S0888-613X\(99\)00025-0](https://doi.org/10.1016/S0888-613X(99)00025-0)
- Dias, T.R.F.V., & Martens, C.D.P. (2019), “Business Failure and the Dimension of Entrepreneurial Learning: Study with Entrepreneurs of Micro and Small-Sized Enterprises”, *Brazilian Journal of Management*, 12(1), 107-124. doi: 10.5902/19834659 19162
- D’Aveni, R.A. (1989). The Aftermath of Organizational Decline: A Longitudinal Study of the Strategic and Managerial Characteristics of Declining Firms. *The Academy of Management Journal*, 32(3), 577-605.
- Dubrowski, D. (2007). Management Mistakes as Causes of Corporate Crises: Countries in Transition. *Managing Global Transitions*, 5(4), 333-354.
- Dubrowski, D. (2009). Management Mistakes In Contemporary Corporate Decision-Making. *Revista Economica Lucian Blaga University of Sibiu, Faculty of Economic Sciences*, 46(3), 97-115.
- Eggers, J.P., & Song, L. (2015), “Dealing with Failure: Serial Entrepreneurs and the Costs of Changing Industries Between Ventures”, *Academy of Management Journal*, 58(6), 1785–1803. <https://doi.org/10.5465/amj.2014.0050>
- Emerson, R.M. (1962). Power-Dependence Relations. *American Sociological Review*, 27(1), 31-41. doi:10.2307/2089716
- Ertuğrul, İ. (2007). Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ve Bir Tekstil İşletmesinde Makine Seçim Problemine Uygulanması. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 171-192.
- Finkelstein, S., & Hambrick, D.C. (1990), “Top-Management-Team Tenure and Organizational Outcomes: The Moderating Role of Managerial Discretion”, *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 484-503
- Fredland, J.E., & Morris, C.E. (1976), “A Cross Section Analysis of Small Business Failure”, *American Journal of Small Business*, 1(1), 7–18. <https://doi.org/10.1177/104225877600100102>
- Gaskill, R.L., Van Auken, H.E., & Manning, R.A. (1993) “A Factor Analytic Study of the Perceived Causes of Small Business Failure”, *Journal of Small Business Management*, 31(4), 18-31.

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

- Ghazzawi, I. (2018). Organizational Decline: A Conceptual Framework and Research Agenda. *International Leadership Journal*, 10(1), 37–80.
- Gillespie, N., & Dietz, G. (2009), “Trust Repair After An Organization-Level Failure”, *Academy of Management Review*, 34(1), 127–145. <https://doi.org/10.5465/amr.2009.35713319>
- Göksu, A., & Güngör, İ. (2008), “Bulanık Analitik Hiyerarşi Proses ve Üniversite Tercih Sıralamasında Uygulanması”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 1-26.
- Guinote, A. (2015). “Social Cognition of Power”, APA Handbook of Personality and Social Psychology Vol.1: Attitudes and Social Cognition. (Editörler: M. Mikulincer & P.R. Shaver), American Psychological Association, 547-569. doi: 10.1037/14341-017
- Habersang, S., Küberling-Jost, J., Reihlen, M., & Seckler, C. (2018), “A Process Perspective on Organizational Failure: A Qualitative Meta-Analysis” *Journal of Management Studies*. 56(1). <https://doi.org/10.1111/joms.12341>
- Hambrik, D.C., & D’Aveni, R.A. (1988), “Large Corporate Failures as Downward Spirals”, *Administrative Science Quarterly*, 33(1), 1-23.
- Hamilton, E.A. (2006). An Exploration of the Relationship Between Loss of Legitimacy and the Sudden Death of Organizations. *Group & Organization Management*, 31(3), 327–358. <https://doi.org/10.1177/1059601106286885>
- Hass, W.J., & Pryor, S.G. (2005), “The Board’s Role in Corporate Renewal”, *The Journal of Private Equity*, 8(2), 12–19. <https://doi.org/10.3905/jpe.2005.490412>
- Jennings, P.L., & Beaver, G. (1995), “The Managerial Dimension of Small Business Failure”, *Strategic Change*, 4(4), 185–200. <https://doi.org/10.1002/jsc.4240040402>
- Jones, S.C., Knotts, T.L., & Udell, G.G. (2002), “A Comparison of Management Characteristics for Successful and Failed Ventures”, *Proceeding of the 9th Annual South Dakota International Business Conference, South Dakota*, 5-7 October, 2002, s.67-79.
- Lima Junior, F.R., Osiro, L., & Carpinetti, L.C.R. (2014), “A Comparison Between Fuzzy AHP and Fuzzy TOPSIS Methods to Supplier Selection”, *Applied Soft Computing*, 21, 194–209. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2014.03.014>
- Kahraman, C., Cebeci, U., & Ulukan, Z. (2003), “Multi-criteria Supplier Selection Using Fuzzy AHP”, *Logistics Information Management*, 16(6), 382–394. doi:10.1108/09576050310503367
- Kahraman, C., Cebeci, U., & Ruan, D. (2004), “Multi-attribute Comparison of Catering Service Companies Using Fuzzy AHP: The Case of Turkey”, *International Journal of Production Economics*, 87(2), 171–184. [https://doi.org/10.1016/S0925-5273\(03\)00099-9](https://doi.org/10.1016/S0925-5273(03)00099-9)
- Kam, J. (2005). Making Sense of Organizational Failure: The Marconi Debacle. *Prometheus*, 23(4), 399–420. <https://doi.org/10.1080/08109020500350252>
- Kaptanoğlu, D., & Özok, A.F. (2006), “Akademik Performans Değerlendirilmesi İçin Bir Bulanık Model”, *İstanbul Teknik Üniversitesi Dergisi Seri D: Mühendislik*, 5(1), ss.193-204.

- Kets de Vries, M. (2004). Organizations on the Couch: A Clinical Perspective on Organizational Dynamics. *European Management Journal*, 22(2), 183–200. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2004.01.008>
- Knotts, T.L., Jones, S., & Udell, G.G. (2003), “Small Business Failure: The Role of Management Practices and Product Characteristics”, *Journal of Business and Entrepreneurship; Durant* 15(2), 48-63.
- Korol, T. (2017). Evaluation of the Factors Influencing Business Bankruptcy Risk in Poland. *e-Finanse*, 13, 22 - 35.
- Kow, G. (2004). Turning Around Business Performance: Part II. *Journal of Change Management*, 4(4), 281–296. <https://doi.org/10.1080/1469701042000259640>
- Köleoğlu, N. (2018). Organizasyonlarda Uzun Süre Yönetimde Kalmanın Sırları ve Gözlemlenemeyen Heterojenlik. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(16), 527-538. Doi: 10.29029/busbed.432932
- Kücher, A., & Feldbauer-Durstmüller, B. (2018), “Organizational Failure and Decline – A Bibliometric Study of the Scientific Frontend”, *Journal of Business Research*, 98, 503-516. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.05.017>
- Kwong, C.K., & Bai, H. (2003), “Determining the Importance Weights for the Customer Requirements in QFD Using a Fuzzy AHP with an Extent Analysis Approach”, *IIE Transactions*, 35(7), 619–626. doi:10.1080/07408170304355
- Laitinen, E.K., & Lukason, O. (2014), “Do Firm Failure Processes Differ Across Countries: Evidence From Finland and Estonia”, *Journal of Business Economics and Management*, 15(5), 810–832. <https://doi.org/10.3846/16111699.2013.791635>
- Liou, T.-S., & Wang, M.-J. J. (1992), “Ranking Fuzzy Numbers with Integral Value”, *Fuzzy Sets and Systems*, 50(3), 247–255. [https://doi.org/10.1016/0165-0114\(92\)90223-Q](https://doi.org/10.1016/0165-0114(92)90223-Q)
- Longenecker, C.O., Neubert, M.J., & Fink, L.S. (2007), “Causes and Consequences of Managerial Failure in Rapidly Changing Organizations”, *Business Horizons*, 50(2), 145–155. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2006.11.002>
- Lussier, R.N., & Pfeifer, S. (2001), “A Crossnational Prediction Model for Business Success”, *Journal of Small Business Management*, 39(3), 228–239. doi:10.1111/0447-2778.00021
- Margolis, J. (2008). Why Companies Fail. *Employment Relations Today*, 35(1), 9–17. <https://doi.org/10.1002/ert.20183>
- Mbat, D.O., & Eyo, E.I. (2013), “Corporate Failure: Causes and Remedies”, *Business and Management Research*, 2(4). <https://doi.org/10.5430/bmr.v2n4p19>
- Meier, K.J., & Bohte, J. (2003), “Not With A Bang, But A Whimper”, *Administration & Society*, 35(1), 104–121. <https://doi.org/10.1177/0095399702250351>
- Mellahi, K., & Wilkinson, A. (2004), “Organizational Failure: A Critique of Recent Research and a Proposed Integrative Framework”, *International Journal of Management Reviews*, 5-6(1), 21–41. <https://doi.org/10.1111/j.1460-8545.2004.00095.x>

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

- Mellahi, K., & Wilkinson, A. (2010), “Managing and Coping with Organizational Failure: Introduction to the Special Issue”, *Group & Organization Management*, 35(5), 531–541. <https://doi.org/10.1177/1059601110383404>
- Miles, R.E., & Snow, C.C. (1984), “Fit, Failure and the Hall of Fame”, *California Management Review*, 26(3), 10–28. <https://doi.org/10.2307/41165078>
- Mullens, D. (2014). Organizational Bankruptcy: The Consequences of Failure on Director Human and Social Capital. *American Journal of Business and Management*, 3(1), 52-59. <https://doi.org/10.11634/216796061403497>
- Ooghe H., & De Prijcker, S. (2008), “Failure Processes and Causes of Company Bankruptcy: A Typology”, *Management Decision*, 46(2), 223-242. <https://doi.org/10.1108/00251740810854131>
- Öndeş, T., Kaygın, E., & Yerdelen Kaygın, C. (2011), “Örgütsel Küçülmeye Stratejik Bir Bakış”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(2), 123-136.
- Pasieczny, J., & Glinka, B. (2016), “Organizational Dysfunctions: Sources and Areas”, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(4), 213-223. <https://doi.org/10.15678/EBER.2016.040413>
- Pratto, F. (2015). On Power and Empowerment. *British Journal of Social Psychology*, 55(1), 1–20. <https://doi.org/10.1111/bjso.12135>
- Pretorius, M. (2009). Defining Business Decline, Failure and Turnaround: A content Analysis. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 2(1), 1-16. <https://doi.org/10.4102/sajesbm.v2i1.15>
- Purves, N., Niblock, S., & Sloan, K. (2016), “Are Organizations Destined to Fail?”, *Management Research Review*, 39(1), 62–81. <https://doi.org/10.1108/mrr-07-2014-0153>
- Ravaghi, H., Mannion, R., & Sajadi, H. S. (2015),” Organizational Failure in an NHS Hospital Trust”, *The Health Care Manager*, 34(4), 367–375. <https://doi.org/10.1097/hcm.0000000000000087>
- Saaty, R.W. (1980). *The Analytic Hierarchy Process*. New York: McGraw-Hill International Book Company.
- Scherger, V., Hernan, P.V., & Barbera-Marine, M.G. (2014), “Finding Business Failure Reasons Through A Fuzzy Model of Diagnosis”, *Fuzzy Economic Review*, 19(1), 45-62.
- Serra, F.R., Ferreira, M.P., & de Almeida, M.I.R. (2013), “Organizational Decline: A Yet Largely Neglected Topic in Organizational Studies”, *Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 11(2), 133–156. <https://doi.org/10.1108/mrjiam-mar-2012-0476>
- Sharma, S., & Mahajan, V. (1980), “Early Warning Indicators of Business Failure”, *Journal of Marketing*, 44(4), 80. <https://doi.org/10.2307/1251234>
- Topçu, H. (2014). *Bulanık AHP Yönteminin İncelenmesi ve KPSS Hazırlık Kaynak Kitap Seçimi Problemi Üzerine Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Triantaphyllou, E., (2000). "Multi-criteria Decision Making Methods: A Comparative Study", *Applied Optimization*, 44, Kluwer Academic Publishers, Netherlands.
- Triantaphyllou, E., & Sanchez, A., (1997). "A Sensitivity Analysis Approach for Some Deterministic Multi-criteria Decision-Making Methods", *Decision Sciences*, 28(1), 151-194.
- Walsh, G.S., & Cunningham, J.A. (2016), "Business Failure and Entrepreneurship: Emergence, Evolution and Future Research", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 12(3), 163–285. <https://doi.org/10.1561/03000000063>
- Wang, Y.-M., Luo, Y., & Hua, Z. (2008). "On the extend analysis method for fuzzy AHP and it's applications", *European Journal Of Operational Research*, 186(2), 735-747. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2007.01.050>
- Weitzel, W., & Jonsson, E. (1989), "Decline in Organizations: A Literature Integration and Extension", *Administrative Science Quarterly*, 34(1), 91. <https://doi.org/10.2307/2392987>
- Zadeh, L.A. (1965). Fuzzy Sets. *Information and Control*, 8(3), 338–353. [https://doi.org/10.1016/s0019-9958\(65\)90241-x](https://doi.org/10.1016/s0019-9958(65)90241-x)

**ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN
BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

EXTENDED ABSTRACT

The fact that dealing with the successes of organizations is more attractive than dealing with their failures, so that, researchers, and practitioners tend to ignore failures. Especially in the business world accepting and addressing failures has become a taboo in a way. It is widely believed that this is caused by the multidimensional complexity of the problem, the inability to obtain reliable data from the failed organizations, difficulties in sampling, more importantly from the fact that there is still no clear definition of failure. No matter how much it has been ignored, organizations always have the potential to fail in their decisions.

The related research describe the failure as the lack of resources to carry out the organizational activities, great losses in the market value of organization, the inability to fulfill its responsibilities and the inability to provide acceptable returns by its stakeholders. And the researchers attribute this to two main reasons: deterministic and voluntaristic. While the deterministic approach refers the organizational ecology and industry as external difficulties, and voluntaristic approach refers organizational decline and strategic choices as internal difficulties.

As it is understood from the literature review, even though organizational failure may include external factors, the main locus of control of failure is within the organization and it is about what managers conduct or what they do not. It can be considered as the common theme behind organizational failures, managerial skills of managers affect all other functions of the organization. To gain a sustainable competitive advantage, organizations must present their own differences that are difficult to imitate by other organizations. Personal characteristics, social competencies, knowledge, and experience of the managers of an organization will be one of the most difficult sources to imitate by other organizations. In the light of this fact, it is possible to say that the managerial skills of managers will provide significant advantages to the organizations.

Considering the criticism in the related literature directed at managers for failures of the organization; narrow view of the organization and the environment, confidence to methods that were successful in the past, unsuccessful choices in team building, closed-mindedness, loss of focus, overconfidence, status quo approach, erroneous attitude in selecting consultants, inadequate judgments for unexpected situations, lack of managerial skills, neglect, inability to cope with growth, lack of planning, insufficient feedback, inability to take on and control different types of risks, weak capacity to resolve conflicts and communicate with employees, excessive optimism, lack of expertise, knowledge and experience can be listed as the main reasons.

Management of organizations is carried out through several activities such as planning, organizing, executing, and controlling. In carrying out these activities, the organization must act in communication with internal and external factors and demonstrate “acceptable performance by internal and external stakeholders”. This is because, “failure is not an option”. for any organization.

While management science discussing rational choices, in the real-world, managers desire to satisfy their non-rational personal needs and this situation affects the management process. There is accumulating evidence supporting the idea that the managers of the organizations are not necessarily rational, logical, and reliable people. Recognition and acceptance of the distortions in the practices of organizational managers and their unconscious and emotional behavioral fantasies will help to determine what influences the decision making.

While managers making decisions that they are forced to act according to the current situation, through their knowledge and experience, and taking their options into consideration. Because while making organizational decisions, it should not be forgotten that there is no proven

and generally accepted "right" or "wrong" decision, they only have the "best decision". In today's business world, where global and national economic stagnations, financial crises and uncertainties about the future are increasing day by day, it seems that managers need more fuzzy logic to make their organizations successful. In fuzzy logic, the inclusion of qualitative aspects in research and obtaining expert opinions allows you to overcome some limitations encountered in other methods.

This study aims to determine the importance rankings of managerial errors that affect the failures of organizations. In a study, Longenecker et al. (2007) conducted with 1040 people working in managerial positions in more than 100 different organizations in the USA, and 15 factors listed by organizational managers and potential causes of organizational failure were discussed. In the present study was limited to factors agreed upon by at least 30% of managers in focus groups. These factors were examined on the three main themes and the 15 dimensional axes of these themes in the form of deficiencies related to social competencies, personal characteristics and contextual factors (Table1). In the study, the fuzzy analytical hierarchy process (BAHP) method was used, allowing digitizing verbal expressions and combining different thoughts into a common denominator and minimizing uncertainties in the decision-making process. The research was tested with 4 different methods: Chang method, Kwong-Bai method, quadratic mean method and Liou-Wang method.

In order to determine the importance of the main themes and their dimensions, questionnaires based on pairwise comparisons were applied to a total of 7 decision makers (2 business owners, 3 senior managers and 2 academicians).

Table 1: Themes and dimensions.

Themes	Dimensions
Social Competencies (SY)	Ineffective communication skills and practices (SY1)
	Poor working relationships (SY2)
	Delegation and empowerment breakdowns (SY3)
	Unable to develop cooperation/teamwork (SY4)
Personal Characteristics (KÖ)	Ego and attitude problems (KÖ1)
	Lack of personal integrity and trustworthiness (KÖ2)
	Openess to change/Failing to break old habits (KÖ3)
	Unable to lead and motivate the others (KÖ4)
Contextual Factors (BF)	Person-job mismatch (BF1)
	Failing to select and develop good people (BF2)
	Lack or misuse of critical resources (BF3)
	Failing to remove performance roadblocks (BF4)
	Failing to set clear direction/claify performance expectations (BF5)
	Failing to monitor actual performance and gathering feedback (BF6)
	Poor planning/reactionary behavior (BF7)

According to the findings, considering the weights of the main themes, the weight of the social competencies theme was calculated as zero in the operations performed with Chang (1996)'s ranking method. For this reason, since the global weight of all dimensions of social competencies will be equal to zero, it cannot be effective in the ranking.

ÖRGÜTSEL BAŞARISIZLIĞA ETKİLİ OLAN YÖNETSEL YETERSİZLİKLERİN BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

In the rankings made according to the quadratic mean, Kwong-Bai, Liou and Wang methods, it was seen that the values of the main theme and sub-dimensions were very close to each other and even the same results obtained for all three calculation methods. As a result of the calculations, when looking at the ranking in terms of main themes, it was seen that the theme of context factors (0.43) was in the first place, followed by personal characteristics (0.31) and social competencies (0.25). As a result of sorting of the dimensions among themselves, it was seen that the ranking under the theme of social competencies was formed as SY4>SY1>SY3>SY2. The dimensions belonging to the theme of personal characteristics were listed as KÖ2>KÖ4>KÖ3>KÖ1. The dimensions of the context factor theme were listed among themselves as BF1>BF2>BF3>BF5>BF4>BF7>BF6. Considering the global weights of all sub-dimensions, it was seen that KÖ2 was in the first place which was followed by KÖ4, BF1, SY4 and SY1. The dimensions of KÖ1, SY2 and BF6 took the last place in the calculations, respectively.

If the results of this research are compared to the results of Longenecker et al. (2007), it is seen that there are prominent differences between two studies in the ranking of causes that influence failure. While Longenecker et al. (2007) ranked the first two as; “Ineffective communication skills and practices” and “Poor working relationships” respectively. In this study, it is seen that the dimensions of “Lack of personal integrity and trustworthiness” and “Unable to lead and motivate the others” ranked for the same places. It is thought that the reason for this can be based on cultural differences. On the other hand, "Person-job mismatch", which was in the third place, was in the same rank in both studies. The importance of person-work compliance has been discussed in many studies, and it is emphasized that merit-based job placements should be preferred and practices such as nepotism should be avoided. Similarly, in both studies, "ego and attitude problems", which are the sub-dimensions of personal characteristics, shared the same rank (rank 13). It was found that dimensions such as “Failing to set clear direction/clarify performance expectations”, “Failing to remove performance roadblocks”, and “Poor planning/reactionary behavior” achieved similar rankings in both studies.

Another noticeable aspect in the results of this study is that context factors were more prominent than personal characteristics and social competencies in terms of organizational failures.

If the results of the study are considered separately for each theme, it is seen that context factors were placed in the first row. The sub-dimensions of context factors were listed by the participants as “person-job mismatch”, “failing to set clear direction/clarify performance expectations”, “failing to select and develop good people”, “lack or misuse of critical resources”, “failing to remove performance roadblocks”, “poor planning/reactionary behavior”, “failing to monitor actual performance and gathering feedback”, respectively. From this point of view, it can be said that organizational failures were related to the organizational environment and corporate culture created by the manager rather than his personal characteristics.

According to the present study, it is seen that personal characteristics were placed in the second row for organizational failures. The ranking under the theme of personal characteristics was in the order of “lack of personal integrity and trustworthiness”, “unable to lead and motivate the others”, “openness to change/failing to break old habits” and “ego and attitude problems”, respectively. The personal characteristics of the manager were ranked as important in shaping the opinions of his/her subordinates towards him/her. Putting the manager's personal ambitions or individual résumé ahead of organizational objectives would be perceived as inappropriate behavior by his subordinates. Therefore, to avoid such behaviors might affect motivation of subordinates

positively. It should be known that changes in personal characteristics takes more time than others and occurs in parallel with the openness of individuals to change.

Finally, it is seen that social competency was the last theme found in the study. Ranking under this theme was listed as “unable to develop cooperation/teamwork”, “ineffective communication skills and practices”, “delegation and empowerment breakdowns” and “poor working relationships” respectively. To achieve organizational objectives, managers use their legal power over their subordinates. Power is always socially located (Pratto, 2006; Guinote, 2015) and "power is a property of the social relation" (Emerson, 1962), regardless of its source. Therefore, for the success of the organization, it would be appropriate to invest in managers and their subordinates' social competencies through means such as education.

It is hoped that the present study will contribute to organizational managers, researchers working in the field of organization, because the related literature of organizational failures is relatively limited. Although fuzzy logic allows the method to overcome some restrictions of other methods in terms of combining qualitative aspects and evaluating expert opinions, this study, focusing especially on organizational failure, in which there is no clear consensus on its definition, cannot be considered independent of the limitations that social sciences are subject to due to the nature of the Social Sciences. In the light of the research findings, future research can be sustained by expanding the area to include the cultural differences of the organizations, the society in which they are located, the leadership styles of the organizations, sectoral variables and organizational sizes.



THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

Serhat ATA¹
Abdulahap BAYDAŞ²
Mehmet Emin YAŞAR³

Abstract

In recent years, the Internet has caused radical changes in business and social life, one of which is online purchasing. The online purchasing status of consumers can be affected by many factors. One of these factors is website determinants. These determinants overwhelmingly shape consumers' behaviors and loyalty in the future. For consumers, online shopping involves more uncertainties than physical shopping. Especially in the current period, even daily basic needs are made with online shopping, which makes this situation even more difficult for both e-commerce businesses and customers. The aim of this study is to reveal the mediating role of customer e-trust in the relationship between determinants of shopping websites and online purchase intention, satisfaction, and repurchase intention of customers. In this research, based on the literature review, the questionnaire method was applied to 321 participants, only in Bingöl province of Turkey and via e-mail between September and December 2020. The convenience sampling method was used in the choice of the people participating in the study. The population of the research consists of consumers only preferring online shops. For testing the hypotheses, first-factor analysis was conducted, and to reveal mediation effect, multiple regression analysis was applied. In line with this, findings show that image, interface, security, and privacy sub-dimensions of web determinants positively affect meaningful purchase intention, customer satisfaction, and repurchase of customers. Besides, it was found that e-trust has a partial mediating role in this relationship. The most important limitation in the findings of this study is that the study only covers the consumers in a certain city. Website user intentions may vary in different cities, cultures, countries, regions, and from education levels. In future studies, in addition to these variables, hedonic purchasing, following fashion, planned purchasing behaviors, as well as brand perception, which are effective in customers' preference of online shopping sites, can be added to examine their effect on existing variables.

Article History:

Date submitted:

5 August 2021

Date accepted:

9 September 2021

Jel Codes:

M30, M31, M39

Keywords:

Website Determinants,
Purchase Intention,
Customer Satisfaction,
Repurchase, E-Trust

Suggested Citation: Ata, S. & Baydaş, A. & Yaşar, M. E. (2021). The Relationship Between Determinants of Shopping Sites and Customer Trust, Purchase Intention, Satisfaction, and Repurchase. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 324-349.

¹ Res. Asst., Duzce University, Faculty of Business, Department of International Trade and Finance, serhatata@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002- 5423-5118

² Prof. Dr., Duzce University, Faculty of Business, Department of Business, abdulvahapbaydas@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001- 2345-6789

³ Lect., Bingol University, Solhan Vocational School of Health Services, Department of Medical Services and Techniques, meyasar@bingol.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8137-2946.



ALIŞVERİŞ SİTELERİ BELİRLEYİCİLERİYLE TÜKETİCİ GÜVENİ, ÇEVİRİMİÇİ SATIN ALMA NİYETİ, TATMİN VE YENİDEN SATIN ALMA İLİŞKİSİ

Serhat ATA¹

Abdulahap BAYDAŞ²

Mehmet Emin YAŞAR³

Öz

Son yıllarda internet, işletmelerde ve sosyal hayatta radikal değişikliklerin yaşanmasına neden olmuştur. Bunlardan bir tanesi de online satın almadır. Tüketicilerin online satın alma durumu birçok faktörden etkilenebilmektedir. Bu faktörlerden biri web sitesi belirleyicileridir. Bu belirleyiciler tüketicilerin gelecekteki davranışlarını ve sadakatlerini büyük ölçüde şekillendirmektedir. Tüketiciler için online alışveriş, fiziksel alışverişten daha fazla belirsizlikler içermektedir. Özellikle içinde bulunulan dönemde günlük temel ihtiyaçların dahi online alışveriş ile yapılması bu durumu hem tüketiciler için hem de e-ticaret işletmeleri için daha da zorlaştırmaktadır. Bu çalışmanın amacı web sitesi belirleyicilerinin online satın alma niyeti, tüketici tatmini ve yeniden satın alma niyeti üzerindeki etkisini belirlemek ve bu etkiye tüketici e-güveninin düzenleyici rolünü ortaya çıkarmaktır. Araştırmanın evrenini sadece online alışveriş yapan tüketiciler oluşturmaktadır. Bu çalışmada, literatür taramasına dayalı olarak, Eylül-Aralık 2020 tarihleri arasında Türkiye'nin sadece Bingöl ilinde ve e-posta yoluyla 321 katılımcıya anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırmaya katkı sağlayacak kişilerin seçiminde ise kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Hipotezleri test etmek için ilk olarak faktör analizi yapılmış ve aracılık etkisini ortaya çıkarmak için çoklu regresyon analizi uygulanmıştır. Bulgular web sitesi görüntüsünün, ara yüzünün, güvenliğinin ve gizliliğinin satın alma niyeti, tüketici tatmini ve yeniden satın alma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte bu ilişkide tüketici e-güveninin kısmi düzenleyici role sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu çalışmadaki en önemli sınırlılık, çalışmanın sadece belirli bir ildeki tüketicileri kapsamasıdır. Web sitesi kullanıcı niyetleri farklı şehir, kültür, ülke, bölge ve eğitim seviyelerine göre değişebilir. İleride yapılacak çalışmalarda bu değişkenlere ek olarak müşterilerin online alışveriş sitelerini tercih etmelerinde etkili olan hedonik satın alma, modayı takip etme, planlı satın alma davranışları ve marka algısı eklenerek mevcut değişkenler üzerindeki etkileri incelenebilir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:
5 Ağustos 2021

Kabul Tarihi:
9 Eylül 2021

Jel Kodları:

M30, M31, M39

Anahtar Kelimeler:

Web Sitesi
Belirleyicileri, Satın
Alma Niyeti, Müşteri
Tatmini, Yeniden Satın
Alma, E-Güven

Önerilen Alıntı: Ata, S. & Baydaş, A. & Yaşar, M. E. Alışveriş Siteleri Belirleyicileriyle Tüketici Güveni, Çevrimiçi Satın Alma Niyeti, Tatmin ve Yeniden Satın Alma İlişkisi. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22(2), 324-349.

¹ Arş. Gör., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, serhatata@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002- 5423-5118

² Prof. Dr., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, abdulvahapbaydas@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-2345-6789

³ Öğr. Gör., Bingöl Üniversitesi, Solhan Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü meyasar@bingol.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8137-2946.

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

1. INTRODUCTION

E-commerce is a substantial technology that runs a variety of services and the facility to look through a wide range of products and services to select from, it provides much information concerning certain products and services and it comforts customers to get more information in less time and make better decisions and acquire the best deals (Salehi et al.,2021). The explosive spreading out of electronic commerce (e-commerce) during the last few decades has had a considerable impact on the global shopping landscape. In a globally changing era, online websites with rapidly increasing numbers add a different dimension to the shopping habits of customers (Islam et al, 2021). In traditional shopping that is ongoing for years, people would go to a store to meet their needs, hang around for hours to find out the best selection, convey the product bought oneself. It meant that customers were obliged too much to endeavor and expend time to acquire the product wanted. While it has been more than a decade since E-commerce first advanced into business-to-customer (Shergill & Chen, 2005), online shopping by dispelling the necessity for people to go to the store, and with just one click, millions of products with affordable prices can be accessed without exerting time and effort.

Even though online shopping has turn into an emergent new trend and an important purchasing channel, customers are still not very satisfied with the current case of the shopping style. As online shopping has become a dominant alternative to traditional shopping, website features, characteristics of products have a critical impact on customer e-trust and experience (Kuo & Chen, 2011; Mallapragada et al., 2016). The most significant point triggering customers towards dissatisfaction is natural inadequacy for providing physical product experiences such as touching that is a sensory stimulus. No-touch conwtitutes a considerable obscurity related to the products and triggers dissatisfaction (Lee et al., 2017). To illustrate, Patel et al. (2020) associate the customer intention with the interface of mobile apps, and it is in the findings of the study that interface positively affects peoples' enjoyment that influences peoples' e-trust in mobile apps. To increase the e-trust of a website on customers, it is necessary to increase privacy, avoid hard-to-believe words, and focus on improving graphic and structure design as well as content design. On the other hand, the website should provide ease of use to its customers and contain security signs that will create e-trust in customers. Social and personal signs used in website design also increase the e-trust in the website (Seckler, 2015).

Although there are many studies on e-commerce and shopping site in the world, there are not many studies conducted in Turkey about the relationship between website determinants and online customer e-trust (Qualati et al.,2021; Hague & Mazumder, 2020) and satisfaction (Rita et al.,2019), repurchase intention (Suhaily & Soelasih, 2017). Nowadays, as the rate of online shopping increases every year both in the world and in Turkey, it is important for businesses to determine which criteria will provide a competitive advantage. From this point of view, it is seen that the element of e-trust is one of the most important criteria when shopping online. When most factors are categorized as the determinants of websites in this study, image, interface, security, and privacy of websites for shopping are reviewed and conducted in the analysis.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Determinants of website and customer e-trust

Attractive visual images and the design of e-commerce websites boost website aesthetics and emotional appeal for the user (Cyr et al., 2009). When compared to traditional stores, creating

a positive website image is an important issue in e-commerce because of the lack of concrete elements such as personnel interaction, products, and showcases in online shopping (Akroush and Al-Debei, 2015: 1358). Considering website determinants, it is inevitable for e-commerce businesses to reach product information, compare prices between offered product alternatives, and develop strategies against difficulties in paying prices (Çelik & Dölek, 2020). A good website image may cause an e-commerce business to be perceived as delivering high quality, innovative offers, and excellent operational transactions. In e-commerce, e-trust has been shown to have an important positive influence on the intention to buy a product. Seckler et al. (2015) discussed how different website characteristics such as graphic design, content design, and structure design provide benefit to heighten e-trust or avert distrust. These characteristics provide awareness for customers regarding website image. Many researchers in the field of marketing acknowledge that corporate image and corporate reputation play critical roles in the purchasing behavior of customers. These two structures are important in developing and maintaining the loyalty of customers (Nguyen and Leblanc, 2001: 227). Having a weak ethical image of businesses reduces customer e-trust by negatively affecting the performance of businesses (Leonidou et al., 2013). E-trust and perceived risk in an online business have a significant impact on the quality of the website for customers in terms of purchase intention. In other words, it can be stated that the website brand is a critical factor affecting customer e-trust. Based on these findings, the following hypothesis is proposed:

H₁: Image of websites has a positive and significant effect on customer e-trust.

Website visitors rely their perception of the site on the looks regarding interface such as ease of understanding (content), ease of navigation, and the quickness with which the pages open (Lal & Katole, 2021). The online store atmosphere should contain all the elements used to design the website and layout, including examples such as background color and pattern, links, icons, general color scheme, font, and web borders (Chang & Chen, 2008). A positive website image can increase security, e-trust, and purchase intent, as the usability reflects the structure of a system, the simplicity of using the website, the speed of locating an item, ease of perception on the website, consistent design patterns, and the ability to control users' movements within the system (Chen & Teng, 2013). Chang and Chen (2008) in their research found that the quality of customer interface increases perceived security, e-trust, and e-commerce customer satisfaction. Therefore, the following hypothesis can also be proposed:

H₂: Interface of websites has a positive and significant effect on customer e-trust.

The security of websites refers to fraud and cheating attempts by hackers and the potential risk to lose security. Websites should communicate with their customers online, considering honesty and reliability issues to be able to persuade them to do online research. Although many online shopping sites have been secured with coding systems, people remain insecure. This anxiety is more psychological, but it is the most important obstacle to the adoption of online shopping (Hsiao, 2008). Offering the security guarantee by websites has a positive stimulus on consumer satisfaction (e-satisfaction). Moreover, security is also the most important factor in building e-trust (Ratnasari et al., 2021). Shodiq et al. (2018) put emphasis in their research that customers should be convinced by guaranteeing their security and ensuring a process of payment transactions immediately. In line with findings, the hypothesis is as follows:

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

H₃: Security of websites has a positive and significant effect on customer e-trust.

Websites around the world have put forward their own privacy policies or notices to address their customers' privacy concerns. These are descriptions of sites' practices for online collection, use and dissemination of personal information. Liu et al. (2004) found that a successful relationship between buyer and seller in the website is subjected to the level of the buyer's e-trust which is shown in their Privacy–E-trust–Behavioral Intention model. The model enlightens how privacy impacts e-trust and then, e-trust influences customer behavioral intention for online transactions. In addition to all these, consumers have anxiety related to websites asking for personal information in detail, and this can be considered as a factor affecting the sense of e-trust. According to the research by Ginosar and Ariel (2017), customers consider that there should be various restrictions on websites requesting personal information. In consideration of these reviews, the hypothesis conducted is as follows:

H₄: Privacy policy of websites has a positive and significant effect on customer e-trust.

Websites around the world have put forward their own privacy policies or notices to address their customers' privacy concerns. These are descriptions of sites' practices for online collection, use and dissemination of personal information. Liu et al. (2004) found that a successful relationship between buyer and seller in the website is subjected to the level of the buyer's e-trust which is shown in their Privacy–E-trust–Behavioral Intention model. The model enlightens how privacy impacts e-trust and then, e-trust influences customer behavioral intention for online transactions. In addition to all these, consumers have anxiety-related to asking websites for personal information in detail and this can be considered as a factor affecting the sense of e-trust. According to the research of Ginosar and Ariel (2017), customers consider that there should be various restrictions on websites requesting personal information. In consideration of these reviews, the hypothesis conducted is as follows:

H₄: Privacy policy of websites has a positive and significant effect on customer e-trust.

2.2. E-trust, purchase intention, satisfaction, and repurchase

The lack of e-trust, which is one of the basic requirements when establishing online shopping relationships, can play an important deterrent role in online shopping. Satisfaction is thoroughly associated with customer attitudes and intentions, which are part of customer behavior and directly impact customers' positive behavioral intentions (Rita et al., 2019). Satisfaction in online shopping indicates the user's response to the output of an information system which can be measured by the dimensions of repeat purchases and repeat visits (Husain, 2019). Rust and Zahorik (1993) stated that greater customer satisfaction brings about greater intent to repurchase. Customer e-trust affects the willingness to buy by shaping the risk and benefit perceptions of the consumers. E-trust shows a significant role in deciding the online purchasing behavior of consumers, and low e-trust significantly reduces online shopping behavior such as intention, satisfaction, and repurchases (Rehman et al. 2019). Hypotheses are formed as follows:

H₅: Customer e-trust has a positive and significant effect on purchase intention.

H₆: Customer e-trust has a positive and significant effect on customer satisfaction.

H₇: Customer e-trust has a positive and significant effect on repurchase.

2.3. Determinants of Website and Intention, Satisfaction, Repurchase, and e-trust

Electronic commerce systems include the properties of a machine and human elements. Effective website design requires both the provision of user factors and the study of these factors to provide the necessary elements on the websites. These factors are (1) to make users feel comfortable, (2) to increase satisfaction by creating enjoyable sites, (3) to make them fun for gamification, (4) to enable consumers to spend more time on the site and to revisit it, and (5) to increase the likelihood of purchasing (Hausman and Siekpe, 2009). It is considered within the context of literature that familiarity of a website by its determinants directly influences purchase intention, satisfaction, and repurchase. In line with these implications, Chang and Chen (2008) in their study found out that website quality affects perceived risk and purchase intention. Also, a brand of a website is a more critical indicator for customers than website quality and this refers to the awareness of a website. Furthermore, the study reveals that e-trust functions as a mediator in this relationship. Because website quality effects the e-trust, so, the e-trust based on this relation affects satisfaction and repurchase intention. Octavia and Tamerlane (2017) similarly found the existence of a substantial influence on the website's quality towards e-trust, and e-trust on the online purchase intentions. Since the central feature of the relationship between buyer and seller in e-commerce is e-trust (Lien et al., 2015) hypotheses are proposed as follows:

H₈: Determinants of Website has a positive and significant effect on purchase intention.

H_{8a}: Image of websites has a positive and significant effect on purchase intention.

H_{8b}: Interface of websites has a positive and significant effect on purchase intention.

H_{8c}: Security of websites has a positive and significant effect on purchase intention.

H_{8d}: Privacy policy of websites has a positive and significant effect on purchase intention.

H₉: Determinants of Website has a positive and significant effect on customer satisfaction.

H_{9a}: Image of websites has a positive and significant effect on customer satisfaction.

H_{9b}: Interface of websites has a positive and significant effect on customer satisfaction.

H_{9c}: Security of websites has a positive and significant effect on customer satisfaction.

H_{9d}: Privacy policy of websites has a positive and significant effect on customer satisfaction.

H₁₀: Determinants of Website has a positive and significant effect on repurchase

H_{10a}: Image of website has a positive and significant effect on repurchase.

H_{10b}: Interface of websites has a positive and significant effect on repurchase.

H_{10c}: Security of websites has a positive and significant effect on repurchase.

H_{10d}: Privacy policies of websites have a positive and significant effect on repurchase.

When e-trust is discussed theoretically, trust can be defined as 'a state in which both parties are willing to transact with each other as long as each behaves appropriately. Reciprocal relations in the definition refer to a human dimension (e.g. emotions, attitudes, and moods) although e-commerce principally associated with B2C relation. Jones and George (1998) state 'moods and emotions interrelate with values and attitudes to adjust the experience of trust' meaning that evaluating the trustworthiness is dependent on the human condition which is contingent upon to change and progressive boundaries. This strengthens the importance of assessing and re-evaluating trustworthiness in continuing affairs (e.g. repurchase situations) in either an explicit or implicit

***THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND
CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE***

way. So, the development of e-trust is more challenging in the e-commerce owing to both human dimensions and atmosphere of the channels. In addition to the consumer's perception of the e-commerce vendor's ability to meet privacy expectations, the development of trust has also been associated to numerous e-commerce vendor attributes, comprising website quality (Tirtayani and Sukaatmadja, 2018). This is because web site determinants can be impressive on customers' perceived risk, and it's significant in constructing e-trust concerning the company. Customers may experience cognitive dissonance about their decisions and e-trust may reduce likely cognitive dissonance before the purchase. Because, e-trust encourages the first purchase experience, guides the evaluation of the experience and by doing so, provides a basis for future repurchases (Kim et al., 2008). So, e-trust can be a mediating role in the relationship between website determinants and purchase intention, customer satisfaction, and repurchase.

H₁₁: E-trust has a mediating role in the relationship between websites' determinants and purchase intention, customer satisfaction, and repurchase.

H_{11a}: E-trust has a mediating role on the relationship between security of websites and purchase intention.

H_{11b}: E-trust has a mediating role on the relationship between security of websites and customer satisfaction.

H_{11c}: E-trust has a mediating on the relationship between security of websites and repurchase.

H_{11d}: E-trust has a mediating role on the relationship between privacy of websites and purchase intention.

H_{11e}: E-trust has a mediating role on the relationship between privacy of websites and customer satisfaction.

H_{11f}: E-trust has a mediating role on the relationship between privacy of websites and repurchase.

H_{11g}: E-trust has a mediating role on the relationship between interface of websites and purchase intention.

H_{11h}: E-trust has a mediating role on the relationship between interface of websites and customer satisfaction.

H_{11i}: E-trust has a mediating role on the relationship between interface of websites and repurchase.

H_{11j}: E-trust has a mediating role on the relationship between image of websites and purchase intention.

H_{11k}: E-trust has a mediating role on the relationship between image of websites and customer satisfaction.

H_{11l}: E-trust has a mediating role on the relationship between image of websites and repurchase.

3. METHODOLOGY AND RESEARCH MODEL

The aim of this study is to disclose the mediating role of customer e-trust in the relationship between determinants of shopping websites and online purchase intention, satisfaction, and repurchase intention of customers.

The Process macro created by Hayes (2013) was loaded into the SPSS program (www.processmacro.org) to test the hypothesis suggesting that e-trust and its types have a mediation role. Hayes has developed macro (template models) software for 92 different models that help calculate moderation and mediation effects (Hayes, 2018). When the mediator variable and independent variable are evaluated together in the regression analysis, it should be observed that the effect of the independent variable on the dependent variable decreases or becomes zero. As seen in Figure 1, the symbolic models of the research were drawn.

In the creation of the model, the path from the independent variable to the dependent variable, "c path"; the way the independent variable goes to the dependent variable via the mediator, "c¹ way"; the path from the independent variable to the mediator variable is called the "path a" and finally the path from the mediator variable to the dependent variable is called the "path b" (Hayes, 2018).

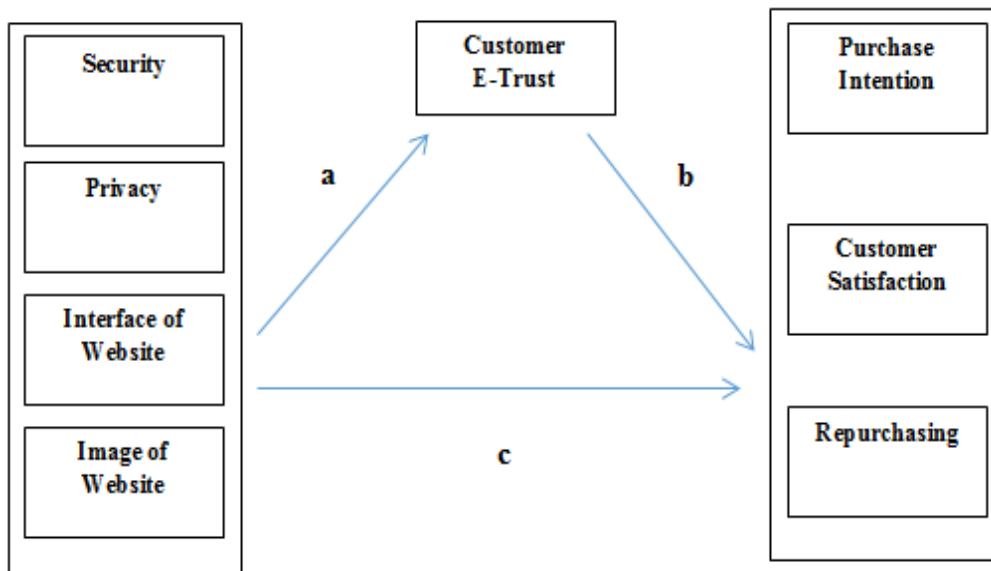


Figure 1: A model regarding a mediating role of e-trust in the relationship between websites' determinants and purchase intention, customer satisfaction, and repurchase

The model of the research is presented in Figure 1. According to this method, first, the effect of the independent variable, security, privacy, interface of website and image of website, on the customer e-trust that is mediator variable should be evaluated. Then, the effect of e-trust on purchase intention, customer satisfaction and repurchasing and then the effect of website determinants on purchase intention, customer satisfaction and repurchasing should be examined.

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

3.1. Research Methods

The population of the research consists of consumers preferring online shops. The study sample consists of 321 consumers who reside in Bingöl, Turkey. According to e-commerce report of Ideasoftware (2020) in 2021 only %4.37 of population in East Anatolia region uses online shopping. When considering TUIK report (2021) regarding population rate, this region has approximately 6 million people. In line with this, Bingöl’s population is only about 281.000 people (TUIK, 2020) and so, population of the research is considered about 7.000 people. Since no prior information is available, the minimum sample size to represent the population with a 5% margin of error at the 5% significance level was obtained as 321 for this study. Participants were selected by a random method and out of online shopping, criterion were not included in the survey. In the research, the survey technique, one of the quantitative research methods, was chosen as the data collection method. The questionnaire form was applied in Bingöl province of Turkey and via e-mail between September and December 2020. The reason why Bingöl province is selected that in recent years it has high population growth rate (TUIK, 2020) and in line with this rate, according to statistics of 2020, it has some potential in the region for online shopping (Wordef.net). The convenience sampling method was used in the choice of the people to contribute to the study. It should be mentioned that the study is limited by doing research only in Bingöl province. The analysis only represents the sample. Accordingly, the obtained results couldn’t be generalized.

Table 1: Distribution Regarding the Demographic Characteristics of the Participants

Gender	F	%	Marital Status	F	%
Male	200	62,3	Married	180	56,1
Female	121	37,7	Single	141	43,9
Total	321	100	Total	321	100
Age	F	%	Occupation	F	%
15-24	95	29,6	Student	102	31,8
25-34	115	35,8	Public Employee	27	8,4
35-44	15	4,7	Private Sector Employee	74	23,1
45-54	35	10,9	Employer	25	7,8
55 and above	61	19,0	Retired Employee	32	10,0
Total	321	100	Other	61	19,0
Education	F	%	Total	321	100
Primary Education	39	12,1	Income (Turkish Liras)	F	%
High School	64	19,9	Under 1000	84	26,2
Associate Degree	14	4,4	1001-3000	37	11,5
Bachelor’s Degree	130	40,5	3001-5000	129	40,2
Master/ Doctorate	74	23,1	5001-7000	31	9,7
Total	321	100	7000 and above	40	12,5
			Total	321	100

As seen in Table 1, approximately 62% of the participants were male, and 38% were female. When remarkable ranges regarding characteristics of participants were evaluated, about 65 % of the participants were between 15-34 ages. Approximately 40 % of participants had bachelor's degree and 56 % were married. As occupation rates are viewed, 32 % and 23 % of the participants consisted of students and private-sector employees, respectively. When income statements were clarified, participants having income under 1000 Turkish liras comprised 26 % and between 3001-5000 Turkish liras were viewed as 40 %.

Table 2: Online Shopping Experience and Frequency

Experience	F	%
Under 1 year	104	32
1-3 years	91	29
4-6 years	85	27
7 years and above	41	12
Total	321	100,0

Table 2 shows the frequency of customers experiencing online shopping. Customers experiencing online shopping for less than 1 year account for 32 %. The ones between 1 and 3 years constituted 29 % and 27 % of the participants have experienced online shopping for 4-6 years.

Due to the nature of the research and time constraints, a questionnaire was used as a data collection tool. The questionnaire form was composed of two parts as "Likert scale questions" and "categorical questions". In the first part of the questionnaire form, the "security", "privacy", "interface", "image" dimensions of the websites were discussed. There were questions that measure the situation of these dimensions affecting the "e-trust" of consumers and the "satisfaction", "intentions" of online shoppers and, accordingly, their "loyalty" to repurchase from the same website. Scale questions were evaluated using a 5-point Likert scale (1 = Strongly Disagree, 2 = Disagree, 3 = Undecided, 4 = Agree, 5 = Strongly Agree). The scale was comprised in line with Sönmezay (2019)'s master thesis associated with customer e-trust and online purchase intention. In this scale referenced, which was created using the literature, there were a total of 33 statements. In the second part of the questionnaire form, there were "categorical" questions regarding the characteristics of the respondents related to gender, marital status, age, education level, monthly income, and profession. In addition, the respondents were asked about how many years they had been shopping online. The data obtained were analyzed by using IBM SPSS 23 package program.

Exploratory factor analysis was performed to reveal the items and dimensions. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) sampling adequacy coefficient was found to be 0.905, and Bartlett's test of sphericity was significant at the 0.00 level. Table 3 demonstrates the exploratory factor analysis and reliability analysis results.

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

Table 3: Exploratory Factor Analysis and Reliability Scores

Factor 1: Security	Factor Loads	Variance Explained	Cronbach's Alpha	Factor 5: E-trust	Factor Loads	Variance Explained	Cronbach's Alpha
SEC1	.882	11.41	.844	TR1	.692	8,12	.752
SEC2	.854			TR2	.773		
SEC3	.871			TR3	.832		
SEC4	.765			TR4	.811		
Factor 2: Privacy		8.65	.738	Factor 6: Intention		8,73	.794
PR1	.792			INT1	.861		
PR2	.673			INT2	.793		
PR3	.849			INT3	.873		
PR4	.855						
PR5	.737						
Factor 3: Interface		8.56	.783	Factor 7: Repurchase		10.02	.813
IF1	.691			RP1	.742		
IF2	.871			RP2	.884		
IF3	.887			RP3	.812		
IF4	.755			RP4	.705		
IF5	.773			RP5	.822		
Factor 4: Image		8,44	.771	Factor 8: Satisfaction		7,30	.717
IM1	.751			ST1	.657		
IM2	.814			ST2	.702		
IM3	.865			ST3	.721		

Total Variance Explained: 71, 23 %

Within the scope of the factor analysis, all items were accounted for 8 factors within the score of loads and only one item (from repurchase) from the model was removed due to the cross-factor loadings. Additionally, when variances cumulatively calculate, 8 factors explained 71, 23 % of the model. To get reliability scores of all factors Cronbach's Alfa values were calculated and considering the given value ranges (Wainer and Tissen, 1996), it is seen that the reliability analysis results for all dimensions are highly reliable.

4. RESULTS

In this section, for the purpose of revealing the relationship between determinants of website (independent variables) and purchase intention, customer satisfaction, and repurchase (dependent variables) and to test mediating role of e-trust on this relationship regression analysis and process methods were performed. Figure 2 shows an alternative model 1 for mediation role

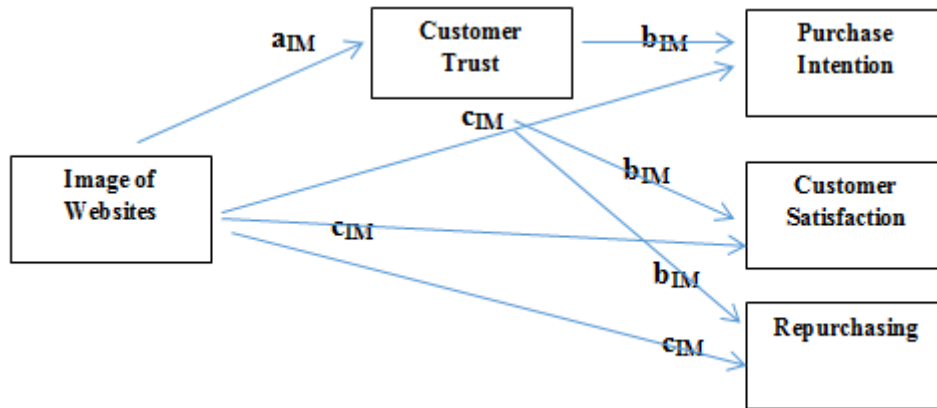


Figure 2: Alternative model 1 for mediation role of customer e-trust

To reveal positive and significant effect of images of websites in the alternative model, regression analysis was performed first, and the results of the analysis were given in Table 4.

Table 4: Linear Regression Analysis for pathways of image of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
IM»PI (c _{IM})	48.11	.386	.363	.238	4.46	.000**
IM»TR (a _{IM})	34.23	.471	.436	.244	4.19	.000**
TR»PI(b _{IM})	133.13	.542	.294	.543	11.537	.000**
IM»ST (c _{IM})	49.55	.385	.378	.298	4.69	.003*
TR»ST(b _{IM})	114.75	.417	.265	.514	10.712	.000**
IM»RP (c _{IM})	80.56	.636	.435	.293	5.32	.000**
TR»RP(b _{IM})	103.19	.543	.295	.543	11.54	.000**

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. IM:Image of websites; PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

When Table 4 is reviewed, image of websites had a positive and significant effect on purchase intention ($F = 48.11$; $\beta = .238$; $p = 0.000$). Path cIM for purchase intention was provided by this result and H8a was accepted. It shows the positive and significant effect of image of websites on e-trust ($F = 34.23$; $\beta = .244$; $p = 0.000$). Path aIM of purchase intention was provided by this result and H1 was accepted. Other path bIM was approved by the positive and significant effect of e-trust ($F = 133.13$; $\beta = .543$; $p = 0.000$) on purchase intention and H5 was accepted. Image of websites has a positive and significant effect on customer satisfaction ($F = 49.55$; $\beta = .298$; $p = 0.003$). Path cIM for customer satisfaction was provided by this result and H9a was accepted. The path aIM was approved by the positive and significant effect of e-trust ($F = 114.75$; $\beta = .514$; $p = 0.000$) on customer satisfaction and H6 was accepted. Image of websites had a positive and significant effect on repurchase ($F = 80.56$; $\beta = .293$; $p = 0.000$). Path cIM for repurchase was provided by this result and H10a was accepted. The path aIM was approved by the positive and significant effect of e-trust ($F = 103.19$; $\beta = .543$; $p = 0.000$) on repurchase and H7 was accepted.

Table 5: Multiple Regression Analysis for pathways of image of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
IM» TR»PI	43.12	.672	.451	.204	5.37	.000**
IM» TR»ST	41.32	.637	.397	.265	2.35	.000**
IM» TR»RP	67.111	.718	.516	.243	2.66	.000**

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. IM:Image of websites; PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

Reviewing Table 5, when e-trust as an independent variable was added the model for path c¹ of purchase intention, according to multiple regression analysis results, in the relationship between purchase intention and image of websites, there was reduction in β value significantly ($\beta = .204$; $p = 0.000$) on this effect. In the relationship between customer satisfaction, image of websites, and e-trust for path c¹ of customer satisfaction, there was reduction in β value significantly ($\beta = .265$; $p = 0.000$) on this effect. For path c¹ of repurchase, another reduction in the value β ($\beta = .243$; $p = 0.000$) is seen as significant in the table to test whether these reductions depended on mediation effect or not, sobel test was conducted.

Table 6: The effects of mediator variable

E-trust(mediator)	Total Effect	Direct Effect	Indirect Effect	Bootstrap Confidence Intervals BoLLCI-BoULCI
IM»PI	.651	.286	.365	0.3461-0.5212
IM»ST	.484	.252	.232	0.1537-0.2373
IM»RP	.696	.465	.231	0.2491-0.2765

For e-trust as a mediator, when checking the difference between total effect and direct effect, the size of indirect effect was found as .79 in the effect of image of websites on purchase intention. Bootstrap confidence intervals show the significance of this difference. The upper level and lower level of this interval must be above or below zero (Preacher & Hayes, 2008). It can be said that e-trust has a mediating role in the effect of image of websites on purchase intention. So H_{11j} was accepted. In the result it is also seen that interval is above zero so e-trust has a mediating role in the effect of image of websites on customer satisfaction. Therefore, H_{11k} was accepted. The difference between total effect and direct effect, the size of indirect effect was found as .34 and interval is above zero in the effect of image of websites on repurchase. So it can be said that e-trust has a mediating role in this relationship. So H_{11l} was accepted.

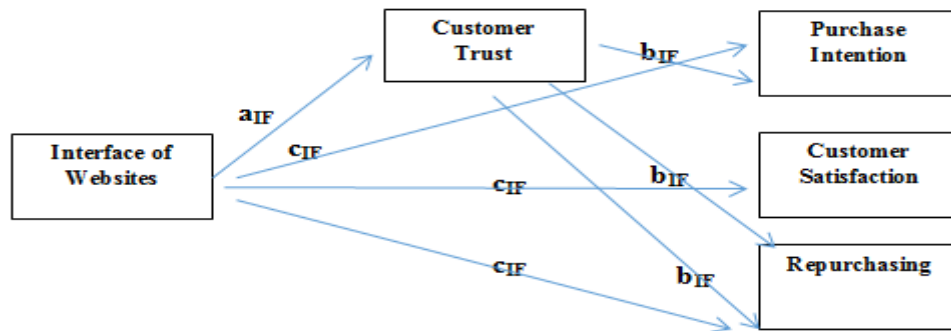


Figure 2: Alternative model 2 for mediation role of customer e-trust

In figure 2 pathways were drawn to show the effect of interface of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust. Table 7 shows details in this relationship.

Table 7: Linear Regression Analysis for pathways of image of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
IF»PI (c_{IF})	59.158	.442	.386	.325	5.509	.000**
IF»TR (a_{IF})	63.497	.446	.239	.206	4.679	.000**
TR»PI(b_{IF})	133.13	.542	.294	.543	11.537	.000**
IF»ST (c_{IF})	11.231	.255	.238	.155	2.534	.012*
TR»ST(b_{IF})	114.75	.417	.265	.514	10.712	.000**
IF»RP (c_{IF})	34.165	.321	.092	.338	6.158	.000**
TR»RP(b_{IF})	103.19	.543	.295	.543	11.54	.000**

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. IF:Interface of websites; PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

Interface of websites had positive and significant effect on purchase intention ($F = 59.15$; $\beta = .325$; $p = 0.000$), customer e-trust ($F = 63.49$; $\beta = -.206$; $p = 0.000$), customer satisfaction ($F = 11.23$; $\beta = .155$; $p = 0.012$), and repurchase ($F = 34.16$; $\beta = .338$; $p = 0.000$). So, all pathways c_{IF} of interface of websites were extracted and H_{8b} , H_{9b} , H_{10b} , and H_2 were accepted. The effects of e-trust on purchase intention, customer satisfaction, and repurchase had already been provided in Table 4.

Table 8: Multiple Regression Analysis for pathways of interface of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
IF» TR»PI	49.17	.473	.165	.275	6.158	.000**
IF» TR»ST	4.473	.185	.102	.089	1.740	.083
IF» TR»RP	35.84	.357	.162	.294	5.438	.000**

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. IF:Interface of websites; PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

Table 8 shows that when e-trust as an independent variable was added the model for path c^1 of purchase intention, according to multiple regression analysis results, in the relationship between purchase intention and interface of websites, there was reduction in β value significantly ($\beta = .275$; $p = 0.000$) on this effect. In the relationship between customer satisfaction, interface of websites, and e-trust for path c^1 of customer satisfaction, there was reduction in β value significantly ($\beta = .089$; $p = 0.083$) on this effect. Although β value reduced in the model, it was insignificant. For path c^1 of repurchase, another reduction in the value β ($\beta = .243$; $p = 0.000$) was seen as significant in the Table. To test whether these reductions depended on mediation effect or not, sobel test was conducted.

Table 9: The effects of mediator variable

E-trust(mediator)	Total Effect	Direct Effect	Indirect Effect	Bootstrap Confidence Intervals BoLLCI-BoULCI
IF»PI	.287	.155	.137	0.2321 - 0.2024
IF»ST	.0272	.0185	.0087	-0.0586 - 0.1132
IF»RP	.276	.132	.144	0.2123 - 0.1972

The fact that being above zero bootstrap confidence intervals showed that e-trust had a mediator role in the effect of interface of websites on purchase intention and repurchase. (Subsequently differences between total and direct effect are .18, .12). So H_{11g} and H_{11i} were accepted and no mediation role of e-trust in the effect of interface of websites on customer satisfaction was found because lower level of interval was below zero despite upper was above zero. Therefore, H_{11h} was rejected.

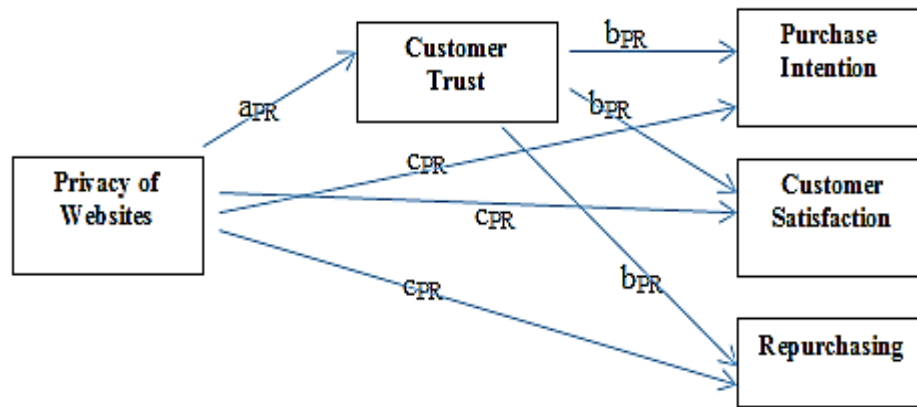


Figure 3: Alternative model 3 for mediation role of customer e-trust

In figure 3 pathways were drawn to show the effect of privacy of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust. Table 10 shows the details in this relationship.

Table 10: Linear Regression Analysis for pathways of privacy of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
PR»PI (c _{PR})	11.69	.434	.226	.144	2.350	.010*
PR»TR (a _{PR})	14.54	.371	.188	.171	3.254	.007*
TR»PI (b _{PR})	133.13	.542	.294	.543	11.53	.000**
PR»ST (c _{PR})	24.67	.402	.211	.167	2.293	.004*
TR»ST (b _{PR})	114.75	.417	.265	.514	10.712	.000**
PR»RP (c _{PR})	9.91	.352	.170	.152	2.606	.015*
TR»RP (b _{PR})	103.19	.543	.295	.543	11.54	.000**

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. PR:Privacy of websites; PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

Table 10 shows that privacy of websites had positive and significant effect on purchase intention (F =11.69; β=.144; p=0.000), customer e-trust (F =14.54; β=.171; p=0.007), customer satisfaction (F =24.67; β=.167; p=0.004), and repurchase (F =9.91; β=.352; p=0.015). So, all pathways c_{PR} of privacy of websites were extracted and H_{8d}, H_{9d}, H_{10d}, and H₄ were accepted. The effects of e-trust on purchase intention, customer satisfaction, and repurchase had already been provided in Table 4.

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

Table 11: Multiple Regression Analysis for pathways of privacy of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
PR» TR»PI	9.23	.344	.167	.143	2.591	.015*
PR» TR»ST	6.98	.298	.138	.127	2.212	.028*
PR» TR»RP	.78	.97	.08	.020	.380	.704

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. PR:Privacy of websites; PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

In table 11 e-trust as an independent variable was added the model for path c^1 of purchase intention, according to multiple regression analysis results, in the relationship between purchase intention and privacy of websites, there was little reduction in β value significantly ($\beta=.143$; $p=0.015$) on this effect. In the relationship between customer satisfaction, privacy of websites, and e-trust for path c^1 of customer satisfaction, there was reduction in β value significantly ($\beta=.127$; $p=0.028$) on this effect. For path c^1 of repurchase, another reduction in the value β ($\beta=.020$; $p=0.704$) was seen as insignificant in the Table. Although β value reduced in the model, it was insignificant. To test whether these reductions depend on mediation effect or not, sobel test was conducted.

Table 12: The effects of mediator variable

E-trust (mediator)	Total Effect	Direct Effect	Indirect Effect	Bootstrap Confidence Intervals BoLLCI-BoULCI
PR»PI	.295	.188	.107	0.1435 - 0.2302
PR»ST	.276	.132	.144	0.2263 - 0.1097
PR»RP	.062	.058	.004	0.086 - - 0.1224

Being above zero bootstrap confidence intervals show that e-trust has a mediator role in the effect of privacy of websites on purchase intention and customer satisfaction. (Subsequently differences between total and direct effect are .81, .12). So, H_{11d} and H_{11e} were accepted. No mediation role of e-trust in the effect of privacy of websites on repurchase was found because lower level of interval is below zero despite upper is above zero and H_{11f} was rejected.

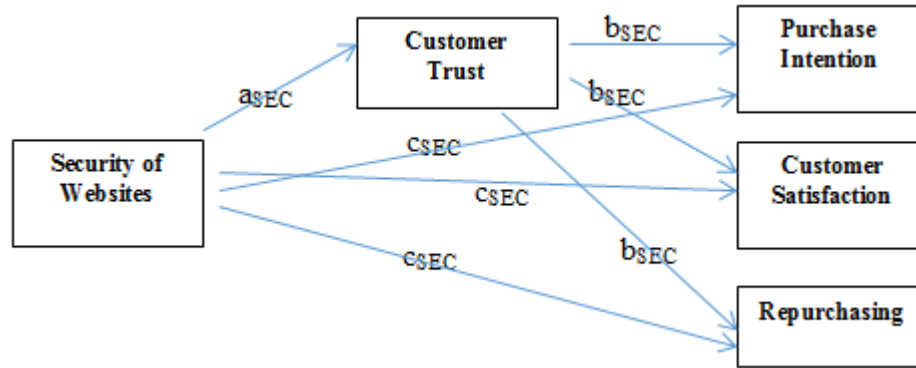


Figure 4: Alternative model 4 for mediation role of customer e-trust

In figure 4 pathways were drawn to show the effect of security of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust. Table 13 shows details in this relationship.

Table 13: Linear Regression Analysis for pathways of security of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
SEC»PI (C _{PR})	28.11	.324	.176	.158	2.772	.006*
SEC»TR (a _{PR})	58.60	.547	.265	.205	3.774	.000**
TR»PI(b _{PR})	133.13	.542	.294	.543	11.53	.000**
SEC»ST (C _{PR})	11.47	.302	.155	.148	2.505	.013*
TR»ST(b _{PR})	114.75	.417	.265	.514	10.712	.000**
SEC»RP (C _{PR})	.67.43	.495	.286	.258	3.929	.000**
TR»RP(b _{PR})	103.19	.543	.295	.543	11.54	.000**

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. SEC:Security of websites;
PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

Security of websites had positive and significant effect on purchase intention (F =28.11; β =.158; p=0.006), customer e-trust (F =58.60; β =.205; p=0.000), customer satisfaction (F =11.47; β =.148; p=0.013), and repurchase (F =67.43; β =.258; p=0.000). So, all pathways c_{SEC} of security of websites were extracted and H_{8c} , H_{9c} , H_{10c} , and H_3 were accepted. The effects of e-trust on purchase intention, customer satisfaction, and repurchase had already been provided in Table 4.

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

Table 14: Multiple Regression Analysis for pathways of security of websites on purchase intention, customer satisfaction, repurchase, and e-trust

Variables	F	R	R ²	β	t	p
SEC» TR»PI	2.23	.044	.021	.033	1.030	.555
SEC» TR»ST	4.65	.321	.155	.108	1.817	.070
SEC» TR»RP	55.03	.403	.226	.179	3.345	.001**

** Significant at %, 1 error level * significant at % ,5 error level. SEC:Security of websites; PI: Purchase Intention; TR: E-Trust; ST:Customer Satisfaction; RP: Repurchase

Table 14 shows that when e-trust as an independent variable was added the model for path c^1 of purchase intention, according to multiple regression analysis results, in the relationship between purchase intention and interface of websites, there was reduction in β value but it was insignificant ($\beta=.033$; $p=0.555$) In the relationship between customer satisfaction, security of websites, and e-trust for path c^1 of customer satisfaction, there was reduction in β value but it was insignificant ($\beta=.108$; $p=0.070$) on this effect. For path c^1 of repurchase, another reduction in the value β ($\beta=.179$; $p=0.001$) was seen as significant in the table. To test whether these reductions depend on mediation effect or not, sobel test was conducted.

Table 15: The effects of mediator variable

E-trust(mediator)	Total Effect	Direct Effect	Indirect Effect	Bootstrap Confidence Intervals BoLLCI-BoULCI
SEC»PI	.087	.065	.0022	-0.0035 - 0.0002
SEC»ST	.176	.089	.087	-0.2263 - 0.1097
SEC»RP	.326	.172	.154	-0.186 - - 0.1224

Confidence intervals showed the size of mediator effect of e-trust in the relationship. It is seen that e-trust only had a mediator role in the effect of security of websites on repurchase due to having lower zero intervals. So H_{11c} was accepted. The size of this effect was .18 when looking the differences between total effect and direct effect. By all these results, H_{11a} and H_{11b} were rejected.

The relationships between the variables of the current study model and the analysis results regarding the direction of these relationships and the effects of the variables on each other were presented in detail in the section above. In the studies conducted within the scope of the literature, determinations, and evaluations were seen in parallel with the analysis results of this study. In the results of the current study hypotheses, it was found that website identifiers had a significant effect on purchase intention, customer satisfaction, and repurchase and e trust- had a partly mediator role.

5. CONCLUSION

Findings attained from the result of the research, are crucial in terms of examining the effects of image, interface, security, and privacy on the purchase intention, customer satisfaction, and repurchase of customer. However, distinctive part of this study is to reveal the mediating role of the customer e-trust on this relationship. In the online purchasing process, the consumer may experience anxiety about the actual purchase. The environment of e-trust provided to the consumer together with the website and its components plays an important role in this concern. Consumers can lose their trust in the e-business if their deliveries arrive late or if the incoming delivery is damaged/defective, and thus avoid online shopping. E-commerce businesses can enable consumers to make repurchases if they deliver the product to the consumer as soon as possible and under the most favorable conditions by protecting personal data with web design and focusing on logistics operations and deliveries. The anxiety of "the decision is right or not" in the consumer during or after the purchase should be reduced by using the right tools. These tools consist of many options such as good website design and appearance, secure payment option, and protection of personal data. All these tools are elements that will create a sense of e-trust in the consumer and will shape the purchasing behavior.

Determinants of the website are considered factors that provide e-trust for customers and play a role between purchase intentions, satisfaction, and repurchase process of customers. When the literature is examined, it is seen that according to the findings of Aydın and Derer (2015), the bad experiences customers have with the website or the distrust towards companies engaged in electronic commerce affect their purchasing behavior and pattern. Besides, Azhar et al. (2021) in their research on customers using an application for online shopping found that e-service quality and e-trust have an influence on e-satisfaction.

The current growth of online shopping and the subsequent diffusion of the Internet in both developed and developing countries have brought new challenges and opportunities to the e-commerce business. Therefore, it becomes vital to understand the behavior of online consumers and identify factors that influence online buying behavior. When thinking in line with this, customer purchase intention satisfaction and repurchasing intention are the assurance of the continuity of the company's existence and earnings. So, e-commerce business should consider the ways of gaining e-trust since the rapid growth of online shopping types provides many conveniences in aspects of life for customers. Overall, the study provides some of the key insights to e-commerce businesses regarding purchase intention satisfaction and purchasing variables of consumers. This significantly influences the online buying behavior of consumers and would help e-commerce businesses in strategizing both for website designing and development and for market development and segmentation.

THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE

6. RESEARCH LIMITATIONS AND SUGGESTIONS FOR FUTURE STUDIES

The most important limitation in the findings of this study is that the study only covered the consumers in a certain city. Website user intentions may vary in different cities, cultures, countries, regions, and education levels. In future studies, in addition to these variables, hedonic purchasing, following fashion, planned purchasing behaviors, as well as brand perception, which are effective in customers' preference of online shopping sites, can be added to examine their effect on existing variables. There are not many studies in the literature about e-trust, which is an important subject of electronic commerce. It is considered to contribute to the literature regarding e-trust as a mediator in models. In addition, in future studies, it is possible to conduct research with larger sample size and to compare various shopping sites.

REFERENCES

- Akroush, M. N., & Al-Debei, M. M. (2015). An Integrated Model of Factors Affecting Antecedents. *Decision Support Systems*, 44(2), 544-564.
- Aydın, S., & Derer, E. (2015). E-ticarette Güven Unsurunun Müşterilerin Satın Alma Davranışlarına Olan Etkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (21), 127-150.
- Bilgi İletişim Teknolojileri ve Enerji Dergisi. (2020, 11 Ocak). 2020 Yılı Online Alışveriş İstatistikleri Açıklandı. <https://www.ictmedia.com.tr/News/Index/10439/2020-yili-online-alisveris-istatistikleri-aciklandi>.
- Chen, M. Y., & Teng, C. I. (2013). A Comprehensive Model of The Effects of Online Store İmage on Purchase Intention in An E-Commerce Environment. *Electronic Commerce Research*, 13(1), 1-23.
- Cyr, D., Head, M., Larios, H., & Pan, B. (2009). Exploring Human Images in Website Design: A Multi-Method Approach. *MIS Quarterly*, 539-566.
- Çelik, Z., & Dölek, B.(2020). Mutluluk-Davranış Modeli: Tüketicilerin Mental İyi Oluş Hâlinin Online Fiili Satın Alma Davranışına Etkisi. *Beykoz Akademi Dergisi*, 8(1), 252-264.
- Ginosar, A., & Ariel, Y. (2017). An Analytical Framework for Online Privacy Research:Haque, U. N., & Mazumder, R. (2020). A Study on The Relationship Between Customer Loyalty and Customer E-Trust in Online Shopping. *International Journal of Online Marketing (IJOM)*, 10(2), 1-16.
- Hausman, A. V., & Siekpe, J. S. (2009). The Effect of Web Interface Features on Consumer Online Purchase Intentions. *Journal of Business Research*, 62(1), 5-13.
- Hayes, A. F. (2018). Partial, Conditional, and Moderated Moderated Mediation: Quantification, Inference, and Interpretation. *Communication Monographs*, 85(1), 4-40.
- Hsiao, M. H. (2009). Shopping Mode Choice: Physical Store Shopping Versus E-Shopping. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 45(1), 86-95.
- Husain, T. (2019). Analisis Layanan Google Scholar Sebagai Bahan Referensi Terhadap Kepuasan Mahasiswa. *Ultima Infosys: Jurnal Ilmu Sistem Informasi*, 10(1), 69-75.
- Islam, H., Jebarajakirthy, C., & Shankar, A. (2021). An Experimental Based Investigation into The Effects of Website Interactivity on Customer Behavior in on-Line Purchase Context. *Journal Of Strategic Marketing*, 29(2), 117-140.
- Ideasoft. (2021). <https://www.ideasoft.com.tr/>.
- Jones, G.R & George, J. (1998). The Experience and Evolution of Trust: Implications for Cooperation and Teamwork. *Academy of Management Review* 23(3), 531–546.
- Kim, D. J., Ferrin, D. L., & Rao, H. R. (2008). A Trust-Based Consumer Decision-Making Model in Electronic Commerce: The Role of Trust, Perceived Risk, and Their Antecedents. *Decision support systems*, 44(2), 544-564.
- Kuo, H. M. (2006). *Discussion of the Interfering Factors for Internet Shopping*. In Conference on Theories and Practices in International Business, Chang Jung Christian University (P. 52).

***THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND
CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE***

- Lal, M., & Katole, H. (2021). Website Personality: A Theoretical Study. *Psychology and Education Journal*, 58(2), 4041-4051.
- Lee, Y. J., Yang, S., & Johnson, Z. (2017). Need for Touch and Two-Way Communication in E-Commerce. *Journal of Research in Interactive Marketing*.
- Leonidou, L. C., Leonidou, C. N., & Kvasova, O. (2013). Cultural Drivers and E-Trust.
- Liu, C., Marchewka, J. T., & Ku, C. (2004). American and Taiwanese Perceptions Concerning Privacy, E-Trust, and Behavioral Intentions in Electronic Commerce. *Journal of Global Information Management (JGIM)*, 12(1), 18-40.
- Nguyen, N., & Leblanc, G. (2001). Corporate Image and Corporate Reputation in Outcomes of Consumer Perceptions of Organizational Unethical Marketing.
- Patel, V., Das, K., Chatterjee, R., & Shukla, Y. (2020). Does the Interface Quality of Mobile Shopping Apps Affect Purchase Intention? An Empirical Study. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 28(4), 300-309.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and Resampling Strategies for Assessing and Comparing Indirect Effects in Multiple Mediator Models. *Behavior Research Methods*, 40(3), 879-891.
- Qalati, S. A., Vela, E. G., Li, W., Dakhan, S. A., Hong Thuy, T. T., & Merani, S. H. (2021). Effects of Perceived Service Quality, Website Quality, and Reputation on Purchase Intention: The Mediating and Moderating Roles of E-Trust and Perceived Risk in Online Shopping. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1869363.
- Ratnasari, I., Siregar, S., & Maulana, A. (2021). How to Build Consumer E-Trust Towards E-Satisfaction in E-Commerce Sites in the Covid-19 Pandemic Time?. *International Journal of Data and Network Science*, 5(2), 127-134.
- Rehman, S. U., Bhatti, A., Mohamed, R., & Ayoup, H. (2019). The Moderating Role of E-Trust and Commitment Between Consumer Purchase Intention and Online Shopping Behavior in the Context of Pakistan. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 1-25.
- Rita, P., Oliveira, T., & Farisa, A. (2019). The Impact of E-Service Quality and Customer Satisfaction on Customer Behavior in Online Shopping. *Heliyon*, 5(10), E02690.
- Rust, R. T., & Zahorik, A. J. (1993). Customer Satisfaction, Customer Retention, and Market Share. *Journal of Retailing*, 69(2), 193-215.
- Seckler, M., Heinz, S., Forde, S., Tuch, A. N., & Opwis, K. (2015). E-trust and Dis-trust on the Web: User Experiences and Website Characteristics. *Computers in Human Behavior*, 45, 39-50.
- Shergill, G. S., & Chen, Z. (2005). Web-Based Shopping: Consumers'attitudes Towards Online Shopping in New Zealand. *Journal of Electronic Commerce Research*, 6(2), 78.
- Shodiq, A. F., Hidayatullah, S., & Ardianto, Y. T. (2018). Influence of Design, Information Quality and Customer Services Website on Customer Satisfaction. *International Journal of Scientific & Engineering Research*, 9(12), 746-750.

Serhat ATA, Abdulvahap BAYDAŞ & Mehmet Emin YAŞAR, 2021 Cilt: 22, Sayı: 2, ss.324-349.

Sönmezay, M. (2019). *E-Ticarette Tüketici Güvenini Etkileyen Faktörler ve Tüketicilerin Online Satın Alma Niyeti Üzerinde Güvenin Etkisi: Tüketiciler Üzerinde Bir Araştırma* [Yüksek Lisans Tezi]. Bursa Uludağ Üniversitesi.

Suhaily, L., & Soelasih, Y. (2017). What Effects Repurchase Intention of Online Shopping. *International Business Research*, 10(12), 113-122.

Tirtayani, I. G. A., & Sukaatmadja, I. P. G. (2018). The Effect of Perceived Website Quality, E-Satisfaction, and E -Trust Towards Online Repurchase Intention. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 6(10), 262-287.

TÜİK. (2021). <https://www.tuik.gov.tr/>.

***THE RELATIONSHIP BETWEEN DETERMINANTS OF SHOPPING SITES AND
CUSTOMER TRUST, PURCHASE INTENTION, SATISFACTION, AND REPURCHASE***

EXTENDED ABSTRACT

E-commerce is a substantial technology that runs a variety of services and the facility to look through a wide range of products and services to select from, it provides much information concerning certain products and services and it comforts customers to get more information in less time and make better decisions and acquire the best deals.

Even though online shopping must turn into an emergent new trend and an important purchasing channel, customers are still not very satisfied with the current case of the shopping style. The most significant point triggering customers towards dissatisfaction is natural inadequacy for providing physical product experiences such as touching that is a sensory stimulus. No-touch causes a considerable obscurity related to the products and triggers dissatisfaction.

Although there are many studies on e-commerce and shopping site in the world, there are not many studies conducted in Turkey about the relationship between website determinants and online customer e-trust and satisfaction repurchase intention. Nowadays, as the rate of online shopping increases every year both in the world and in Turkey, it is important for businesses to determine which criteria will provide a competitive advantage. From this point of view, it is seen that the element of e-trust is one of the most important criteria when shopping online. When most factors are categorized for determinants of websites in this study, image, interface, security, and privacy of websites for shopping are reviewed and conducted in the analysis.

A good website image may cause an e-commerce business to be perceived as delivering high quality, innovative offers, and excellent operational transactions. In e-commerce, e-trust has been shown to have an important positive influence on the intention to buy a product. A positive website image can increase security, e-trust, and purchase intent, as the usability reflects the structure of a system, the simplicity of using the website, the speed of locating an item, ease of perception on the website, consistent design patterns, and the ability to control users' movements within the system. Moreover, security is also the most important factor in building e-trust. Although many online shopping sites have been secured with coding systems, people remain insecure.

To alleviate customers' anxieties regarding privacy, websites organizations in worldwide have activated subject privacy policies or statements on their websites. These are descriptions of sites applying the online collection, use, and spreading of personal information. Lack of e-trust, which is one of the basic requirements for building online shopping relationships, can play an important deterrent role in online shopping. Satisfaction is thoroughly associated with customer attitudes and intentions, which are parts of customer behavior and directly impact customers' positive behavioral intentions. Also, a brand of a website is a more critical indicator for customers than website quality and this refers to the awareness of a website. Furthermore, the study reveals that e-trust is a mediator in this relationship. Because website quality effects the e-trust, so, the e-trust based on this relation effects satisfaction, repurchase intention.

The aim of this study is to disclose the mediating role of customer e-trust in the relationship between determinants of shopping websites and online purchase intention, satisfaction, and repurchase intention of customers. The population of the research consists of consumers preferring online shopping. The study sample consists of 321 consumers who reside in Bingöl, Turkey. Participants were selected by a random method and out of online shopping, criterion were not included in the survey. In the research, the survey technique, one of the quantitative research methods, was chosen as the data collection method. The questionnaire form was applied in Bingöl

province of Turkey and via e-mail between September and December 2020. The convenience sampling method was used in the choice of the people participating in the study.

Determinants of the website are considered factors that provide e-trust for customers and play a role between purchase intentions, satisfaction, and repurchase process of customers. To reveal the relationship between determinants of the website (independent variables) and purchase intention, customer satisfaction, and repurchase (dependent variables) and to test mediating effects of e-trust on this relationship multiple regression analysis were conducted. However, distinctive part of this study is to reveal the mediating role of customer e-trust on this relationship. In line with this, findings show that image, interface, security, and privacy sub-dimensions of web determinants effect positively and meaningful purchase intention, customer satisfaction, and repurchase of customers. Besides, it was found that e-trust has a partial mediating role in this relationship.

The current growth of online shopping and the subsequent diffusion of the Internet in both developed and developing countries have brought new challenges and opportunities to the e-commerce business. Therefore, it becomes vital to understand the behavior of online consumers and identify factors that influence online buying behavior. When thinking in line with this, customer purchase intention satisfaction and repurchasing intention are the assurance of the continuity of the company's existence and earnings. So, e-commerce business should consider the ways of gaining e-trust since the rapid growth of online shopping types provides many conveniences in aspects of life for customers. Overall, the study provides some of the key insights to e-commerce businesses regarding purchase intention satisfaction and purchasing variables of consumers. This significantly influences the online buying behavior of consumers and would help e-commerce businesses in strategizing both for web site designing and development and for market development and segmentation.

The most important limitation in the findings of this study is that the study only covers the consumers in a certain city. Website user intentions may vary in different cities, cultures, countries, regions, and education levels. In future studies, in addition to these variables, hedonic purchasing, following fashion, planned purchasing behaviors, as well as brand perception, which are effective in customers' preference of online shopping sites, can be added to examine their effect on existing variables. There are not many studies in the literature about e-trust, which is an important subject of electronic commerce. It is considered to contribute to the literature regarding e-trust as a mediator in models. In addition, in future studies, it is possible to conduct research with larger sample size and to compare various shopping sites.



PRE-ELECTORAL COALITIONS IN TURKEY: 1950-2018

Özhan DEMİRKOL¹
Ashhan ÇOBAN BALCI²

Abstract

Turkish presidential and parliamentary elections in 2018 and the local elections in 2019 increased academic interest on pre-electoral coalitions. Limited number of studies on Turkish pre-electoral coalitions have not dealt with some of the crucial variables which might explain the formation of the phenomenon. The present study evaluated the factors on pre-electoral coalition formation for the case of Turkey and dealt with the impact of governmental system change on the pre-electoral coalitions. It was found that disproportionality, party system fragmentation and bans on electoral coalitions did not have significant impact but electoral threshold was the main explanatory factor for pre-electoral coalition formation in Turkey. Pre-electoral coalitions mostly took place between political parties in opposition, which had asymmetric sizes and similar ideological outlook, half of the coalitions had two partners, and major parties mostly preferred coalitions with a minor party. Besides, previous success of pre-electoral coalitions and the positive relations between the partners had a positive impact on the consecutive pre-electoral coalitions. Transition to presidential system resulted with changes in these trends. Major parties sought for pre-electoral coalitions with not only minor but also micro parties and increased the number of coalition partners to maintain the election of the joint presidential candidate in the first round. Moreover, major parties also started to form coalitions with parties of different ideologies and a party in the government formed a pre-electoral coalition for the first time in Turkish history.

Article History:

Date submitted:

11 August 2021

Date accepted:

13 September 2021

Jel Codes:

D71, D72

Keywords:

Pre-electoral
Coalitions,
Parliamentary
Elections, Political
Parties, Turkish
Political History,
Turkey

Suggested Citation: Demirkol, Ö. & Çoban Balcı, A. (2021). Pre-Electoral Coalitions in Turkey: 1950-2018. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 350-377.

¹ Asst. Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Political Science and International Relations, ozhandem@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0244-4129.

² Asst. Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Administration, ascoban@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6676-4570.



TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

Özhan DEMİRKOL¹
Ashhan ÇOBAN BALCI²

Öz

2018 yılında gerçekleşen Cumhurbaşkanlığı ve milletvekiliği ile 2019 yılında gerçekleşen yerel seçimler seçimleri seçim ittifaklarına olan akademik ilgiyi arttırmıştır. Türkiye’de gerçekleşen seçim ittifaklarına dair sınırlı sayıda çalışmada literatürde seçim ittifaklarının kurulmasını açıklamada kullanılan kimi değişkenlere yer vermemiştir. Bu çalışma seçim ittifaklarını şekillendiren faktörlerin Türkiye için ne derece geçerli olduğunu açıklamayı amaçlamakta ve Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçişin ittifaklara etkilerini incelemektedir. Çalışmamız sonucunda orantısızlık, parti sistemindeki parçalanma ve ittifaklara dair yasakların Türkiye’deki seçim öncesi ittifakları etkilemediği, ülke seçim barajının Türkiye’deki seçim ittifaklarını açıklayan temel faktör olduğu bulunmuştur. Gerçekleşen seçim ittifaklarının çoğu benzer ideolojilere ve asimetric boyutlara sahip muhalefet partileri arasında gerçekleşmiş, ittifakların yarısında iki ortak yer almış ve büyük partiler küçük partilerle ittifakı tercih etmiştir. Ayrıca geçmiş seçimlerde başarıya ulaşan uyumlu ittifaklar sonraki seçimlerde ittifaklarını devam etme eğiliminde olmuştur. Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçiş bu genel eğilimde birtakım değişiklikler yaratmıştır. Büyük partiler Cumhurbaşkanlığı seçimlerinde adaylarının ilk turda seçilme ihtimalini arttırmak için ortak sayısını arttırmaya ve küçük partilerin yanı sıra mikro partilerle de ortaklık kurmaya başlamışlardır. Dahası, büyük partiler ideolojik olarak farklı partilerle de ortaklığın kapısını aralamış ve ilk defa iktidardaki bir parti muhalefette olan küçük ve mikro partilerle ittifak kurmaya yönelmiştir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

29 Haziran 2021

Kabul Tarihi:

1 Ekim 2021

Jel Kodları:

D71, D72

Anahtar Kelimeler:

Seçim İttifakları,
Milletvekiliği
Seçimleri, Siyasi
Partiler, Türk Siyasi
Tarihi, Türkiye

Önerilen Alıntı: Demirkol, Ö. & Çoban Balcı, A. (2021). Türkiye’de Seçim İttifakları: 1950-2018. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 350-377.

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler, ozhandem@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0244-4129.

² Dr. Öğretim Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, ascoban@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6676-4570.

1. GİRİŞ

2018 yılında gerçekleşen Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimleri ile 2019 yılında gerçekleşen yerel seçimlerde Türk siyasi gündeminin temel konularından biri seçim ittifakları olmuştur. Aslında seçim ittifakları Türkiye için yeni değildir; zira 1991 seçimlerinden bu yana ittifaklar hayli yaygındır. 2019 Türkiye'sinde seçim ittifaklarını daha önemli hale getiren gelişme ise Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçilmesidir. 2017 Anayasa referandumunu ile yürürlüğe giren yeni sistemle Cumhurbaşkanının yürütmenin temel unsuru haline gelmesi, Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin önemini daha da arttırmış ve seçimlerde salt çoğunluğu sağlama çabası siyasi partileri ittifak arayışına yönlendirmiştir.

1990'lı yıllardan günümüze çok sayıda seçim ittifakı gerçekleşmiş olmasına rağmen Türkiye'de gerçekleşen seçim ittifakları ancak Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçiş ile birlikte ilgi çekmeye başlamıştır. Her ne kadar tekil siyasi partileri inceleyen çalışmalar ile siyasi anılar geçmiş seçim ittifaklarına değinmişse de spesifik olarak Türkiye'de gerçekleşen seçim ittifaklarını konu alan az sayıda çalışma bulunmaktadır. Miş ve Duran (2018) tarafından hazırlanan rapor, farklı ülkelerdeki ittifakların avantaj ve dezavantajları konusunda detaylı bilgi sağlasa da Türkiye'de gerçekleşen seçim ittifaklarına değinmemektedir. Benzer bir şekilde seçim ittifaklarının kuruluşunu etkileyen parti sistemindeki parçalanma, seçim sistemi, eş zamanlı seçimler gibi faktörlere değinen Ekinci (2020) bu faktörlerin Türkiye üzerindeki etkisini sadece 2018 Cumhurbaşkanlığı seçimleri için değerlendirmiştir. Türkkan ve Çınar (2020) ise gerçekleşen 20 seçim ittifakının dördü konusunda detaylı bilgi sunmuştur. Bu alandaki eksiklik Uzun (2018) tarafından hazırlanan ve 1957-2015 arasında gerçekleşmiş ittifaklara dair kapsamlı tarihsel veri sunan doktora tezi ile giderilmiştir. Seçim sistemleri ile ittifaklar arasındaki ilişki, Türkiye'de ittifakları düzenleyen yasal çerçeve ve 2015'e dek kurulmuş ittifaklara değinen Uzun (2018), ittifaklara dair yasakları kaldırmaya yönelik çabalar ve ittifakların oluşmasını etkileyen ideolojik yakınlık ve siyasi partilerin boyutları gibi faktörlere değinmemiştir. 2018 Cumhurbaşkanlığı seçimleri öncesinde tamamlanmış bulunan çalışma, doğal olarak ittifaklara dair 2018 yılında kabul edilen yasal düzenlemeleri ve Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçişin ittifaklar üzerindeki etkilerini ele almamaktadır. Bu konudaki eksiklik 2017 referandumunu ve 2018'de yapılan düzenlemelerle ittifaklara dair getirilen değişiklikler hakkında genel bilgi veren (Küçük ve Aydoğdu, 2018; Ünal, 2019) ve bu değişiklikleri temsilde adalet (Barın, 2019; Ustabulut, 2018) ile mecliste sandalye dağılımı (Göksel, Çınar ve Yürük, 2018) açısından değerlendiren çalışmalarla kısmen giderilmiştir. Ayrıca Savut (2020) ve Çolak (2020) tarafından hazırlanan çalışmalar özellikle 2018 seçimlerindeki ittifaklara dair önemli değerlendirmelerde bulunmaktadır. Bu çalışmaların yanı sıra muhalefet partileri arasındaki seçim ittifaklarının Türk siyasetini demokratikleştirme potansiyeli de incelenmiştir (Oğuz, 2019). Ancak, bu çalışmalar, seçim ittifaklarının hangi koşullarda ortaya çıktığı sorusunu cevaplamamaktadır. Çalışmamızın ana amacı mevcut literatürde bulunan eksikleri doldurmaya çalışarak Türkiye'de gerçekleşen genel seçimlerde seçim ittifaklarının kurulmasını etkileyen faktörleri ve parlamenter sistemden Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçişin ittifaklar üzerindeki etkisini ortaya koymaktır.

Seçim ittifaklarını incelemeye değer kılan önemli bir neden seçim ittifaklarının dünya çapındaki yaygınlığıdır. Örneğin 1946-2002 arasında 19 Batı Avrupa ülkesinde 186, 1990-2012

yılları arasında 11 post-komünist ülkede ise 117 seçim ittifakı gerçekleşmiştir (Golder, 2005; Ibenskas, 2015). Oldukça yaygın olarak gerçekleşen bu olgunun seçim sonrası kurulan koalisyonlar üzerindeki etkisi, seçim ittifaklarını incelemenin önemini arttırmaktadır. Seçim ittifakı kuran ya da seçim sonrasında beraber bir koalisyon kuracağını beyan eden siyasi partiler hükümet koalisyonlarını genellikle birlikte kurma eğilimindedir (Debus, 2009; Golder, 2005). Ayrıca seçim ittifakları sonrasında kurulan koalisyonların erken seçim yoluyla sona erme ihtimali ittifak yapmamış siyasi partilerce kurulan koalisyonlara kıyasla ciddi oranda düşüktür (Chiru, 2015). Başkanlık sistemlerinde gerçekleştirilen seçim ittifaklarının da hükümet istikrarını olumlu etkilediği bulunmuştur (Albala ve Borges, 2017; Freudenreich, 2016).

Seçim ittifaklarının demokratikleşme ya da demokratik konsolidasyon üzerindeki etkisi de ittifakları çalışılmayı değer kılmaktadır. Muhalefet partileri arasında gerçekleştirilen ittifakların, iktidardaki otoriter hükümetlerin değişmesini sağlayarak demokratikleşmeye katkı sağladığı iddiası literatürde tartışılan önemli bir husustur (Oğuz, 2019). Howard ve Roessler (2006) gibi araştırmacılar muhalefet partileri arasındaki seçim ittifaklarının ‘özgürleştirici seçim sonuçlarına’ sebep olacağını iddia etse de seçim ittifaklarının demokratikleşmeyi beraberinde getirmediğini bulan çalışmalar da mevcuttur (Resnick, 2005; Wahman, 2013). Öte yandan seçim ittifaklarının seçmenlerin oy verme davranışını etkilediği (Plescia, 2017) ve seçimlere katılma oranını artırması yoluyla demokratik sistemin meşruiyetini şekillendirebileceğini belirten çalışmalar da bulunmaktadır (Tillman, 2015).

Bu çalışma Türkiye’de gerçekleşen seçim ittifaklarının kurulmasını etkileyen faktörleri belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu amaca paralel olarak parlamenter sistemden Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçişin seçim ittifaklarına etkisinin değerlendirilmesi, çalışmamızın bir diğer amacıdır. Bu amaçlar doğrultusunda ilk olarak seçim ittifakı kavramı tanımlanacak ve Türkiye’de gerçekleşen ittifaklar hakkında kısa bir bilgi verilecektir. İkinci kısımda ise ittifakların kurulmasını etkileyen faktörler açıklanacak ve bu faktörler çerçevesinde Türkiye’de gerçekleşen seçim ittifakları analiz edilecektir. Ayrıca 2017 yılında gerçekleşen hükümet sistemi değişikliğinin seçim ittifaklarının oluşmasına etkileri değerlendirilecektir.

2. SEÇİM İTTİFAKLARININ TANIMI

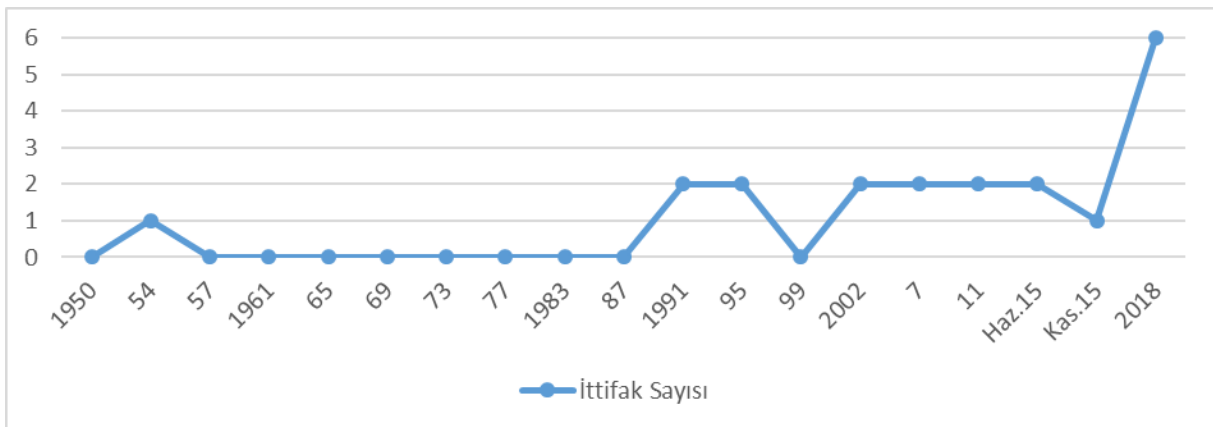
Seçim ittifakı (*pre-electoral coalition*) kavramı, seçim öncesinde birden fazla siyasi partinin seçim stratejilerini koordine etmeye karar vermesi şeklinde tanımlanmaktadır (Golder, 2006, s. 195). Zayıf ve kuvvetli biçimleri bulunan bu koordinasyon kararının en zayıf biçimi birden fazla siyasi partinin seçimi kazanmaları durumunda ortak bir koalisyon kuracaklarını deklare etmesidir (*pre-electoral pact*) (Carroll ve Cox, 2007). Örneğin, 1995 seçimleri öncesinde Anavatan Partisi (ANAP) ve Demokratik Sol Parti (DSP) liderleri, resmi bir seçim ittifakı protokolü imzalamadan seçim sonrasında koalisyon kurabileceklerini beyan etmişlerdir (B. Duran, 2012, s. 66). Bazı durumlarda ise siyasi partiler seçim sonrasında hangi partiler ile ittifak yapmayacağını da (*anti-pact*) beyan edebilir (Debus, 2009). Örneğin Doğru Yol Partisi (DYP) lideri Tansu Çiller, Refah Partisi’nin (RP) ortak olacağı bir seçim sonrası koalisyona katılmayacağını beyan etmiştir (AA, 2021). Bir diğer zayıf ittifak çeşidi ise ittifak kurmadan bir parti lehine oy istenmesidir (*stand-down agreement*) (Golder, 2006). Örneğin Devrimci Sosyalist İşçi Partisi (DSİP), 1995 seçimlerinden

TÜRKİYE’DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

önce Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) lehine seçimlere katılmamış ve seçmenlerini CHP’yi desteklemeye çağırmıştır (Sol Haber, 2011). Ancak zayıf seçim ittifakları genellikle tek taraflıdır ve herhangi bir resmiyete sahip değildir. Bu nedenle çalışmamızda bu ittifak beyanları incelenmemiştir.

Seçim ittifaklarının iki ana özelliği vardır: ittifak ortağı siyasi partiler birbirlerine bağımlı bir şekilde seçim stratejilerini belirler ve siyasi partilerin bu şekilde davranmaya dair aldığı karar kamuoyuna iletilir (Golder, 2006, s. 195). Resmi bir protokol ya da basın açıklaması yoluyla seçmenlere deklare edilen seçim ittifaklarında siyasi partiler ayrı aday listeleriyle ortak bir blok ismi altında seçime katılabilir. Örneğin 2018’de gerçekleşen iki seçim ittifakında siyasi partiler ayrı aday listeleri hazırlamışsa da ‘Cumhur’ ve ‘Millet’ ittifakları isimleriyle seçimlere katılmıştır. Ayrıca ittifak ortakları, ortak bir aday (*fusion candidacy*) ve ortak aday listesi (*joint list*) ile seçimlere katılabilir. Örneğin Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti), Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) ve Büyük Birlik Partisi (BBP) 2018 Cumhurbaşkanlığı seçimlerinde ortak Cumhurbaşkanı adayı olarak AK Parti Genel Başkanı Recep Tayyip Erdoğan’ı göstermişlerdir. Ortak aday listesi 1957’den 2018’e dek yasak olmasına rağmen 2018’e dek gerçekleşen 12 seçim ittifakında küçük partiler seçimlere katılmayıp adaylarını ‘çatı parti’ listesinden göstererek dolaylı yoldan ortak aday listesi hazırlamışlardır.

Bir diğer aday koordinasyonu stratejisi, siyasi partilerin ‘bölge taksimatı’ yaparak seçim bölgelerinin bazılarında ortak milletvekili adaylarını desteklemesi, diğer seçim bölgelerinde ise kendi milletvekili adaylarını göstermesidir (*nomination agreement*). Örneğin, 2011 seçimlerinde Emek, Demokrasi ve Özgürlük Bloğu (EDÖB) adlı seçim ittifakının ortağı siyasi partiler, 41 ilde 65 ortak bağımsız milletvekili adaylarını desteklemiş, diğer illerde ise blokta yer alan siyasi partilerden Emek Partisi (EMEP) kendi adaylarıyla seçime katılmış, dönemin Kürt siyasi hareketinin temsilcisi olan Barış ve Demokrasi Partisi (BDP) ise bağımsız adaylar yoluyla seçim barajını aşmayı denemiştir (Bianet, 2011).



Şekil 1: 1950-2018 arasında Türkiye’de gerçekleşen seçim ittifakları

Türkiye’de 1950-2018 arasında siyasi partilerin seçim ittifakını resmen deklare ettiği ve birbirine bağımlı bir seçim stratejisi belirlediği 20 seçim ittifakı gerçekleşmiştir (Şekil 1). İşçi Partisi (İP) lideri Orhan Aksal’ın 1954 seçimlerinde Cumhuriyetçi Millet Partisi (CMP) listesinden bağımsız aday gösterilmesi (Çelik, 2014, s. 40) dışında 1950’den 1991’e kadar hiçbir milletvekilliği seçiminde seçim ittifakı gerçekleşmemiştir.¹ 1991 seçimlerinde Halkın Emek Partisi (HEP) adayları Sosyal Demokrat Halkçı Parti (SHP) listesinden aday gösterilirken MHP ile Islahatçı Demokrasi Partisi adayları RP listesinden yer bulmuştur.² 1995 seçimlerinde BBP adayları ANAP listesinden gösterilmiş, HEP’in devamı olan Halkın Demokrasi Partisi (HADEP) ile Sosyalist İktidar Partisi, Birleşik Sosyalist Parti ve Demokrasi ve Değişim Partisi 1995 genel seçimlerinde HADEP listesinden adaylarını göstermişlerdir. 2002 seçimlerinde Demokratik Halk Partisi (DEHAP), EMEP ve Sosyalist Demokrasi Partisi (SDP) ile ‘Emek, Barış ve Demokrasi Bloğu’ adı altında bir ittifak kurmuş, DYP ise Demokrat Türkiye Partisi ile Aydınlık Türkiye Partisi adaylarını kendi listesinden göstermiştir. 2007 seçimlerinde CHP, DSP adaylarına listesinde yer vermiş, Demokratik Toplum Partisi (DTP), Özgürlük ve Dayanışma Partisi, EMEP ve SDP ile ‘Bin Umut Adayları’ adı altında bölge taksimatı yapmışlardır. 2009’da kapatılan DTP’nin devamı olarak kurulan Barış ve Demokrasi Partisi (BDP) ile EMEP, DSİP ve Hak ve Özgürlükler Partisi 2011 genel seçimlerinde EDÖB adıyla bölge taksimatı stratejisini devam ettirirken, ismini Demokrat Parti (DP) olarak değiştiren DYP, Bağımsız Türkiye Partisi adaylarını kendi milletvekili listesinden göstermiştir. 7 Haziran 2015 yılında gerçekleşen seçimlerde BBP adayları Saadet Partisi (SP) listesinden gösterilmiş, EMEP adayları ise Halkların Demokratik Partisi (HDP) listesinde yer bulmuştur (Uzun, 2018). Hükümet kurulamaması üzerine 1 Kasım 2015 tarihinde tekrarlanan genel seçimlerde ise HDP-EMEP ittifakı tekrar etmiştir (Cumhuriyet, 2015).

2017 referandumu ile parlamenter sistemden Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçiş ve 2018 yılında ittifakların önündeki yasakların kalkması ile birlikte siyasi partiler 2018 Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimlerinde farklı stratejiler izlemişlerdir. Bu seçimlerde kurulan iki ana seçim ittifakından ilki olan Cumhur İttifakının ortakları AK Parti ve MHP, genel seçimler için ayrı milletvekili aday listeleri çıkarmış, BBP milletvekili adayları ise AK Parti listesinden gösterilmiştir (NTV, 2018). Benzer bir şekilde Millet İttifakının ortakları olan CHP, İYİ Parti ve SP ayrı milletvekili aday listeleri çıkartırken DP adayları İYİ Parti listesinden milletvekili aday gösterilmiştir (Yeni Şafak, 2018). Öte yandan yeniden kurulan Türkiye İşçi Partisi (TİP) adayları da HDP listesinden aday gösterilmiştir (Cumhuriyet, 2018).

1950 yılındaki ilk demokratik seçimlerden 1960 darbesine dek sadece bir seçim ittifakı gerçekleşmiştir. 1960 darbesi sonrasında siyasi partileri ve seçimleri düzenleyen yasal çerçevede

¹1971 yılında kapatılan TİP adayları 1973 seçimlerinde Türkiye Birlik Partisi listesinden gösterilmiştir (Çiçek ve diğerleri, 2017). Ancak bu seçimlerde TİP resmi olarak kapalı olduğu için analize dâhil edilmemiştir. Ayrıca, 1977 seçimlerinde kimi MHP’li adayların Adalet Partisi listelerinden milletvekili aday olarak gösterilmelerine rağmen iki siyasi parti arasında resmi bir ittifak mutabakatı deklare edilmediği için bu durum analize dâhil edilmemiştir.

² Uzun (2018) 1991 seçimleri öncesinde DYP’nin Demokrat Merkez Partisi ile ittifak yaptığını, ancak bu ittifakın aslında bir iltihak olduğunu belirtmektedir. Uzun’un da belirttiği gibi milletvekilleri listelerinin teslim tarihinden on gün önce kendini feshederek DYP’ye katılan bu parti, seçim sonrasında varlığını sürdürmemesi nedeniyle analize dahil edilmemiştir.

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

önemli değişiklikler yaşanmasına rağmen hiçbir seçim ittifakı gerçekleşmemiştir. 1980 darbesi sonrasında seçim ittifaklarının kurulmasını kısıtlayan düzenlemelerin güçlendirilmesine rağmen 1983-2018 arasında seçim başına ortalama ittifak sayısı 1,73'e çıkmıştır. Özellikle Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçiş ile birlikte seçim ittifakı sayısı tavan yapmıştır. Yaşanan bu değişimi açıklamak için ilk olarak yasal çerçevenin incelenmesi gerekmektedir.

3. TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARININ YASAL ÇERÇEVESİ

Türkiye'de gerçekleşen seçim ittifaklarını açıklamakta kullanılan temel faktör ittifakı gerçekleştirmek için kullanılacak stratejileri şekillendiren yasal çerçevedir. Mevcut çalışmalar genellikle sadece hukuki çerçeveye yer vermişler, ancak 1954'ten 2018 yılına dek seçim ittifaklarını kısıtlayıcı düzenlemeleri kaldırmaya yönelik çabalara değinmemişlerdir. Bu durum muhtemelen büyük partilerin ittifaklar önündeki yasakları kaldırma konusunda isteksizliği sonucunda kısıtlayıcı yasal çerçevenin 2018'e dek devam etmesinden kaynaklanmaktadır. Yine de sınırlı sayıdaki bu çabalara değinilerek literatürdeki boşluğun doldurulması gerektiğine inanıyoruz.

1950-1954 arası dönemde seçim ittifaklarına dair herhangi bir yasak bulunmamaktadır. 1950 ve 1960 yılları arasında gerçekleşen genel seçimleri düzenleyen 5545 sayılı Milletvekilleri Seçimi Kanununun 35. maddesi bir siyasi partiden aday gösterilmiş bir kişinin yazılı muvafakat vermek şartıyla başka bir partiden ya da bağımsız aday olabileceğini belirtmiştir. Böylece İP genel başkanı Orhan Arsal 1954 seçimlerinde hem kendi partisinin listesinden hem de CMP listesinden bağımsız aday olarak gösterilmiştir (Çelik, 2014). Ancak, 1954 seçimlerinden hemen sonra yapılan değişikliklerle siyasi partilerin müşterek liste halinde aday göstermesi ve bir partiden milletvekilliği için adaylığını koymuş bir kişinin, adaylık başvurusu reddedilse bile başka bir siyasi partiden ya da bağımsız aday olması yasaklanmıştır. 1957 seçimleri öncesi dönemin muhalefet partileri olan CHP, CMP ve Hürriyet Partisi (HP) arasındaki seçim ittifakı görüşmeleri, seçim ittifaklarına dair yeni yasakların getirilmesiyle sonuçlanmıştır. 35. maddede yapılan yeni bir değişiklikle milletvekilliği seçimine katılacak siyasi partilere il veya ilçe teşkilatı kurdukları her seçim çevresinde tek başına katılma ve o çevrenin seçeceği milletvekili sayısı kadar aday gösterme zorunluluğu getirilmiştir. Ayrıca seçimlerin zamanında yapılması halinde seçim tarihinden en az altı ay, erken seçim kararı alınması durumundaysa kararın alındığı tarihten önceki iki ay zarfında ve kararı müteakip mensup olduğu siyasi partiden ayrılmamış kişilerin başka bir parti tarafından ya da bağımsız olarak aday gösterilmesi yasaklanmıştır. Herhangi bir ittifak gerçekleşmesi durumunda seçmenlere hangi adaylara oy verecekleri konusunda yardımcı olacak karma listelerin hazırlanması da yasaklanan bir diğer stratejidir (Aldıkaçtı, 1959). Kısaca, siyasi partilerin ortak aday listesi sunması yasaklanmış, bölge taksimatı yapmalarını ve küçük partilerin milletvekili adaylarının büyük parti listesinden gösterilmesini engellemek için zorlaştırıcı düzenlemeler getirilmiştir.

Ortak aday listelerine dair yasaklar ve bölge taksimatı yöntemini engellemeye dair düzenlemeler 1960 askeri darbesi sonrasında da devam etmiştir. 1961-80 arası dönemde milletvekilliği seçimini düzenleyen 306 sayılı Milletvekili Seçimi Kanununun 10 ve 12. maddeleri siyasi partilerin seçime katılabilmeleri için en az 15 ilde ve seçime katıldıkları illerin her birinde çevrenin çıkaracağı sayıda aday göstermelerini zorunlu tutmuştur. Dolayısıyla siyasi partiler geri

kalan 52 seçim bölgesinde bölge taksimatı yapabilme imkânına sahip olmuştur. Öte yandan 14. madde ile müşterek liste yoluyla aday gösterilmesi ve bir siyasi partiden aday gösterilen kişinin bir başka partiden ya da bağımsız olarak aday gösterilmesine dair yasaklar devam ettirilmiştir.

İttifaklar önündeki yasakları kaldırmak için yapılan ilk girişim müşterek listelere dair yasağın iptali istemiyle TİP tarafından 1963 yılında Anayasa Mahkemesine yapılan başvurudur. TİP'in başvurusu "*Nisbi seçim düzeninde esas; siyasi partilerdir... bir başka deyimle, değişik fikir ve programların ayrı ayrı temsil edilmesidir. Partilerin müşterek oy listeleriyle seçime katılabilmeleri, kendi kişiliklerinin ve özelliklerinin inkârına varır... Böyle bir yol büyük çoğunluğu kişilere değil partilere yönelen seçmen oylarının ereklerini bulmasını da engeller*" gerekçesiyle 1965 yılında reddedilmiştir (Anayasa Mahkemesi, 1965).

Seçim ittifaklarının önündeki engeller 1975 yılında tekrar gündeme gelmiştir. 'Birinci Milliyetçi Cephe Hükümeti' olarak da bilinen ve Adalet Partisi (AP), MHP, Milli Selamet Partisi (MSP) ve Cumhuriyetçi Güven Partisi'nin (CGP) oluşturduğu 39. Hükümetin protokol ve programında seçim ittifakının yasallaşması konusunda fikir birliğine varıldığı belirtilmiştir (Neziroğlu ve Yılmaz, 2015). Ayrıca koalisyon ortağı siyasi partiler 'Siyasi Partilerin Seçim İttifakı Kurabilmesine İmkân Verilmesi Hakkındaki Kanun' adıyla bir kanun tasarısını 1975 yılında Anayasa Komisyonuna sunmuşlardır. Tasarıya göre siyasi partiler en az 15 seçim bölgesinde ortak bir liste ile 'seçim ittifakı' oluşturabileceği gibi 'seçim birliği' adı altında en az 20 seçim bölgesinde ayrı listelerle seçimlere girerek artık oyların ve artık milletvekilliğinin işbirliği ortakları arasında paylaşılmasını da sağlayabilecektir (Milliyet, 1975a). Ancak bu tasarı koalisyon ortaklarının meclise gelmemesi nedeniyle Anayasa Komisyonunda görüşülmeye başlanamamıştır (Milliyet, 1975b). Seçim ittifakının yasallaşması talebi 1975 sonrasında CGP ve MHP tarafından dile getirilmeye devam edilmiştir (Milliyet, 1976). 'İkinci Milliyetçi Cephe Hükümeti' olarak da bilinen 41. Hükümet protokolü ve programında hükümet ortakları olan AP, MSP ve MHP tarafından 'Seçim İş birliği Kanununun' yasallaştırılması taahhüt edilmiş (Milliyet, 1977), ancak 1980 askeri darbesine kadar bu konuda bir gelişme yaşanmamıştır.

Her ne kadar 1960-1980 arasında ittifak gerçekleşmemiş olsa da özellikle 1977 seçimlerinde bazı MHP'li üyeler AP listesinden aday gösterilmişlerdir. Bu duruma yapılan itirazlar, itiraza konu olan adaylığın ilgili parti tüzüğüne uygun olması ve tek aday listesinde birden fazla siyasi partinin müşterek aday listesi olduğuna dair yazı ve işaret konmaması şartıyla Yüksek Seçim Kurulu (YSK) tarafından uygun bulunmuştur (Resmi Gazete, 1977a, 1977b, 1978a, 1978b, 1978c, 1978d). Diğer bir deyişle, birden fazla siyasi partinin tek bir parti adı altında aday gösterdiği 'çatı adaylık' stratejisi, adayların başka partilerden aday gösterilmemesi ve ortak adaylığa dair ifadeler bulunmaması şartıyla hukuki sayılmıştır.

1980 yılında gerçekleşen askeri darbe sonrasında yürürlüğe giren 2839 sayılı Milletvekili Seçimi Kanunu, seçim ittifakı yasaklarını barındırmaya devam etmiştir. Siyasi partilerin ortak aday gösteremeyeceğine ve bir kişinin aynı seçimlerde farklı partilerden ya da bağımsız olarak milletvekili adayı olmayacağına dair ifadeler 2839 sayılı kanunun 16. maddesinde korunmuştur. Ayrıca siyasi partilerin seçime girebilmesi için gerekli olan 15 ilde aday gösterme şartının toplam il sayısının en az yarısında aday gösterme şartına çevrilmesiyle birlikte partilerin bölge taksimatı yapabileceği seçim çevresi sayısı daha da daraltılmıştır. Daha da önemlisi, 2820 sayılı Siyasi

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

Partiler Kanununun 90. maddesi ile siyasi partilerin başka bir partiyi desteklemesine dair karar alması yasaklanmıştır. Fiiliyatta uygulanmayan bu yasak 1991 yılında SHP milletvekilleri tarafından kaldırılmaya çalışılmışsa da 2018'e dek devam etmiştir (TBMM Tutanak Dergisi, 1991). Ayrıca ittifakı yasaklayan hükümlerin kaldırılmasına dair 2007 yılında ANAP, 2010 yılında BDP milletvekillerinin sunduğu kanun teklifleri de başarısızlığa uğramıştır (Özçelik, 2010; Sarıbay, 2007). Ancak fiili olarak küçük partiler adaylarını büyük partilerin listesinden gösterip ittifak ortağı partinin desteklenmesi çağrısında bulunmaya devam etmişlerdir.

2017 yılında gerçekleşen Anayasa Referandumu sonrasında Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçilmesiyle birlikte seçim ittifakı konusu daha da önem kazanmıştır. 2018 Mart ayında yapılan değişiklikler ile ittifakların önündeki yasal engeller yürürlükten kaldırılmıştır. Seçim ittifaklarının nasıl yapılacağı 2839 sayılı Kanunun 12. maddesinde yapılan düzenlemeyle belirlenmiştir. Buna göre, seçime ittifak yaparak katılacak siyasi partiler seçimin başlangıç tarihinden itibaren yedi gün içinde ittifak protokolünü YSK'ye teslim eder, aday listelerinin teslim edilmesi için belirlenen tarihten iki gün öncesine kadar protokole değişiklik yapabilir ve aynı tarihten üç öncesine kadar ittifaktan vazgeçebilirler. 33. maddede yapılan değişiklikle ülke barajının hesaplanmasında ittifak yapan siyasi partilerin toplam oyunun esas alınacağı hükmü getirilerek ülke barajının ittifaklar yoluyla aşılması kolaylaştırılmıştır. 16. maddede yapılan değişiklikle de seçimlere girmeyen siyasi partilerin başka bir parti listesinden adaylarını gösterilebileceği hükme bağlanmıştır. Ayrıca 2820 sayılı Siyasi Partiler Kanununun 90. Maddesi yürürlükten kaldırılmıştır. Böylece partiler bölge taksimatı, seçim ittifakı kurarak ayrı aday listeleri hazırlamak, ortak aday listesi sunmak ya da başka bir parti lehine oy isteme çağrısı yapmak gibi ittifak stratejilerinin birini ya da birkaçını aynı anda kullanma şansına sahip olmuşlardır.

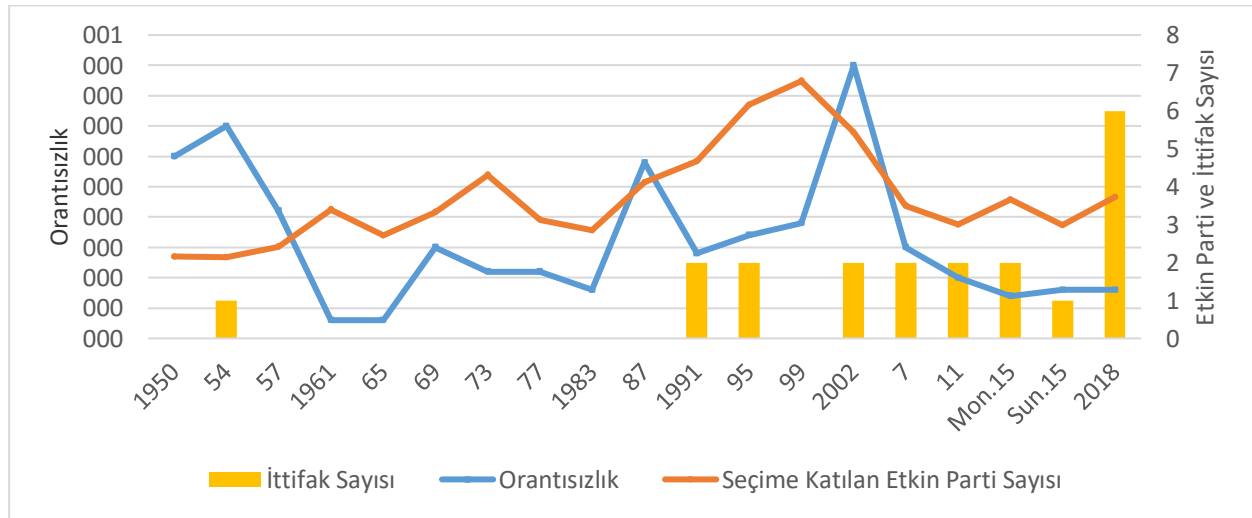
Seçim ittifaklarına dair düzenlemeler seçim ittifakının oluşması yerine seçim ittifaklarını kurmak için seçilen stratejiler konusunda açıklayıcı olmaktadır. Ortak aday listesinin ve başka bir siyasi parti lehine destek istenmesinin yasaklı olduğu durumlarda ittifak ortaklarından biri seçimlere katılmayıp adaylarını çatı partisi listesinden göstererek ittifak yasaklarını delebilmektedir. Ancak yasal çerçevenin 1954'ten 2018'e dek ittifakları yasaklamasına rağmen ittifakların dolaylı yollardan kurulması açıklanmayı beklenmektedir. Yasakların olmadığı 1950 ve 1954 seçimlerinde sadece bir ittifak gerçekleşmişken ortak liste yasağının başladığı 1957 seçimlerinden yasağın kalktığı 2018 seçimlerine dek 13 seçim ittifakı kurulmuştur. Dahası, 1980 darbesi sonrası getirilen yasal çerçeve 1980 öncesine kıyasla ittifakların kurulmasını nispeten daha da zorlaştırmışken, 1961-77 seçimleri döneminde ittifak kurulmamış, 1983 seçimlerinden ittifaklara dair yasakların kalktığı 2018'e dek ise 13 ittifak gerçekleşmiştir. Bu durum seçim ittifaklarının kurulmasını etkileyen diğer faktörlerin incelenmesini gerekli kılmaktadır.

4. ORANTISIZLIK, PARTİ SİSTEMİNDE PARÇALANMA VE İTTİFAKLAR

Karşılaştırmalı politika alanında seçim ittifaklarına dair yapılan çalışmalarda ittifak kurulmasını etkileyen faktörlerden biri seçim sistem sistemleridir. Seçim sistemlerinin ittifaklar üzerindeki etkisi ise seçim sistemlerinin seçim formülü, seçim çevresinin büyüklüğü ve yerel ya da ulusal seçim barajları gibi boyutlarının yarattığı orantısızlığın (*disproportionality*) seçim ittifaklarını arttırması yönündeki beklentidir. 'Orantısızlık Hipotezi' olarak adlandırılan bu iddiaya

göre alınan oy sayısını orantısız ve büyük partilerin avantajına olacak bir şekilde koltuk sayısına dönüştüren seçim sistemlerinde oy oranlarındaki ufak bir artış, siyasi partilerin kazandığı koltuk sayısında ciddi miktarda bir yükselişe sebep olur (Sridharan, 2004). Koltuk sayısında artışta ittifakın büyük ortağının hükümet olma şansını arttırırken küçük ortağın mecliste temsil edilebilme ihtimalini arttıracaktır (Ibenskas, 2015; Spoon ve Gomez, 2017). Bu nedenle yüksek orantısızlığa neden olan seçim sistemlerine sahip ülkelerde seçim ittifaklarının daha yaygın olması beklenir (Golder, 2005, 2006).

Orantısızlık ile seçim ittifakları arasında beklenen pozitif ilişki kimi karşılaştırmalı çalışmalar tarafından doğrulansa da (Ferrara ve Herron, 2005; Golder, 2005, 2006), orantısızlığı düşüren nispi temsil sistemlerinin Orta ve Doğu Avrupa (Ibenskas, 2015) ile Latin Amerika ülkelerinde (Bunker, 2015) seçim ittifakı sayısını arttırdığını belirten çalışmalar da bulunmaktadır. Türkiye örneğinde ise orantısızlık seçim ittifaklarının kuruluşunu tek başına açıklayamamaktadır. Şekil 2’de görüleceği üzere 1950’li yıllardaki ortalama 0,29 olan orantısızlık endeksinin 1961-77 arasında 0,09’a düşmesine rağmen sadece 1950’li yıllarda bir seçim ittifakı gerçekleşmiştir. 1980-2002 arası dönemde 0,22’ye yükselen orantısızlık 2007-2018 arasında 0,10’a düşmüş, ancak seçim ittifakı sayısı 1980-2002 arası 6 iken 2007-18 arasında 13’e yükselmiştir.



Şekil 2: Orantısızlık, parçalanma ve seçim ittifakları

Orantısızlık hesaplamasında Loosemore–Hanby (1971) indeksi kullanılmıştır. Etkin parti sayısı hesaplamasında Laakso ve Taagepera (1979) indeksi kullanılmıştır. Hesaplamalar yazarlar tarafından parti isimlerindeki değişiklikler göz önünde tutularak yapılmıştır.

Seçim sisteminin yarattığı parçalanmanın yanı sıra ittifakların oluşumunu açıklamakta kullanılan bir diğer değişken parti sistemindeki parçalanmadır. ‘Sinyal Hipotezi’ (*signalling hypothesis*) olarak adlandırılan iddiaya göre parçalanmış parti sistemlerinde seçim sonrasında koalisyon ortağı olma ihtimali olan çok sayıda parti bulunmaktadır. Seçim ittifakları bu parti sistemlerinde seçim sonrasında kurulması muhtemel koalisyonlar konusunda sinyal vererek

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

seçmenlerin koalisyonları belirlemesine yardımcı olur. Geleceğe dair belirsizlikleri gidermeyi isteyen seçmenler de seçim öncesi ittifakları destekleyeceklerdir (Golder, 2005, 2006). Dolayısıyla yüksek parçalanmışlığa sahip parti sistemlerinde seçim ittifaklarının daha yaygın olması beklenir.

Sinyal hipotezinin doğruluğu konusundaki bulgular çelişkilidir. Sinyal hipotezini ortaya atan Golder (2005), 22 sanayileşmiş demokrasiyi incelediği çalışmasında parti sistemindeki parçalanmanın seçim ittifakı sayısını arttırdığına dair bir bulguya ulaşmamıştır. Demokratik olmayan ülkeleri inceleyen Gandhi ve Reuter (2013) parti sistemindeki parçalanma ile seçim ittifakı arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Bu çalışmaların aksine Latin Amerika ülkelerini inceleyen Bunker (2015) parti sistemde parçalanma arttıkça seçim ittifakı ihtimalinin arttığını bulmuştur. Öte yandan Bogaards (2014) seçim ittifaklarının Afrika'daki hâkim parti sistemlerinde daha yaygın olduğunu bulmuştur.

Seçimlere katılan etkin parti sayısı (SEPS) kullanılarak hesaplanan parti sistemindeki parçalanmayı bağımsız değişken olarak kabul eden sinyal hipotezi de Türkiye'deki seçim ittifaklarını açıklayamamaktadır (Şekil 2). 1950'li yıllarda 2,24 olan ortalama SEPS, 1961-77 arası 3,38'e, 1983-2002 arası 5,00'e yükselmiş, 2007 seçimlerinden itibaren 3,37'ye düşmüştür. Ancak 1961-1977 ve 2007-2018 arası dönemde ortalama SEPS oranı benzerlik göstermesine rağmen ilk dönemde hiç seçim ittifakı kurulmamışken ikinci dönemde 13 seçim ittifakı gerçekleşmiştir. Bu anlamda gerek orantısızlık gerekse parti sistemindeki parçalanma ittifak oluşumunu doğrudan açıklayamamaktadır.

5. SEÇİM SİSTEMLERİ, HÜKÜMET SİSTEMLERİ VE İTTİFAKLAR

Her ne kadar orantısızlık ve parti sistemindeki parçalanma ile ittifak sayısı arasında birebir bir korelasyon olmasa da bu değişkenleri etkileyen seçim sistemi ile ittifak oluşumları arasında bir ilişki bulunmaktadır (Uzun, 2018). Seçim ittifakının oluşması için seçimi kazanma şansı yüksek iki ana partinin yanı sıra bu iki partiden biriyle ittifaka girmeye istekli üçüncü partilerin olması gerekmektedir (Golder, 2005). 'Duverger Kanunu' (1970) olarak bilinen hipoteze göre çoğunlukçu seçim sistemleri, seçmenleri iki ana partiden birine oy vermeye yönelterek SEPS'i azaltmaktadır. Bu durumda çoğunlukçu seçim sistemlerinde büyük partiler için ittifak kurmanın cazibesinin azalmasını bekleyebiliriz. Nitekim bu iddia 1950-1960 arası için Türkiye örneğinde doğru gözükmektedir.

Türkiye'de 1950 seçimlerinden 1961 seçimlerine dek liste usulü çoğunluk sistemi uygulanmıştır. Oyların büyük partilerin, özellikle de en büyük partinin lehine olacak şekilde milletvekili sayısına dönüştürülmesini sağlayan bu seçim sistemi parti sisteminde parçalanmışlığı düşürerek seçim ittifakı yapılabilecek parti sayısını azaltmaktadır. Zira 1950 seçimlerinde 2,16 olan SEPS'in 1954 seçimlerinde 2,14'e düşmesi bu iki seçimde iki partili bir sistemin varlığını ve dolayısıyla ittifakı cezbedici kılacak üçüncü partilerin eksikliğini göstermektedir. Her ne kadar 1957 seçimleri öncesinde iktidardaki DP'nin otoriter uygulamaları ana muhalefet partisi CHP ile küçük partiler CMP ve HP arasında bir ittifak arayışını getirmişse de DP'nin erken seçim ilan etmesi ve ittifakları neredeyse imkânsız hale getiren yasal düzenlemeler nedeniyle bu arayış

başarısızlıkla sonuçlanmıştır (Albayrak, 2008). Bu anlamda, seçim sistemi ve ittifaklara dair düzenlemeler 1957 seçimlerinde ittifakların kurulmasını engelleyen önemli bir faktör olmuştur.

Çoğunlukçu seçim sistemlerinde ‘kötünün iyisi’ olan siyasi partileri tercih eden seçmenler nisbi temsil sistemlerinde gönül verdikleri siyasi partilere oy verme eğilimindedirler; zira bu seçim sistemlerinde oyların boşa gitmesi sorunu bulunmamaktadır (Duverger, 1970). Seçmenlerin bu tercihleri ise SEPS’i arttırarak ittifak kurulabilecek parti sayısında artışa sebep olmaktadır. Ancak yukarıda gördüğümüz üzere SEPS’in artması beraberinde ittifakların artmasını otomatik olarak getirmemektedir. Parçalanmış parti sistemlerinde seçim ittifakı kurulacak parti sayısı artsa da küçük partilerin ittifak yerine seçim sonrası koalisyonlarda yer alma şansı da bulunmaktadır.

1961-1977 arası dönemde uygulanan nispi temsil sisteminin seçim çevresi barajlı D’Hondt, milli bakiye sistemi ve barajsız D’Hondt gibi versiyonları orantısızlığı düşürmüş ve parti sisteminde parçalanmayı arttırmıştır (Özbudun, 2011). Parti sistemindeki parçalanma sadece seçim ittifakı ihtimalini değil, aynı zamanda küçük partilerin koalisyon ortağı olma ihtimalini de arttırmıştır. Ülke seçim barajı olmadığı için küçük partiler seçim ittifakı yapmadan meclise girebilmekte ve meclisteki parçalanma derecesine bağlı olarak koalisyon ortağı olabilmektedir. Dolayısıyla, seçim ittifakı kurmadan da meclise girebilen küçük partiler parçalanmış parti sisteminde etkin bir siyasi aktör olarak varlığını sürdürebilmiştir. Bu yüzdendir ki 1973 seçimleri sonrasında sağ ve sol partiler arası kutuplaşmanın artmasına paralel olarak seçim ittifakı arayışları canlanmış olsa da rasyonel davranan küçük partiler, kendi adaylarının seçilme şansını seçim öncesi ittifaklar yoluyla büyük partilerin insafına bırakmak yerine seçim sonrasında kurulması muhtemel koalisyonlarda şanslarını denemeyi tercih etmiştir. Nitekim 1973 yılında Türkiye Birlik Partisinin (Çiçek, Aydın ve Baran, 2017, s. 44), 1975 yılında ise CGP’nin (Bozkır, 1996, s. 249) yükselen kutuplaşma sonucunda siyasi yelpazenin sol ve sağında seçim ittifakı kurma çabaları başarısızlıkla sonuçlanmış, küçük partiler kendi listeleriyle seçime girmeyi ve seçim sonrası koalisyonlarda etkin bir siyasal güç olarak hareket etmeyi tercih etmişlerdir.

2839 sayılı kanunun 33. maddesiyle getirilen ve 2020 itibariyle yürürlükte olan %10 ülke seçim barajı, küçük partiler için ‘seçim öncesi ittifak olmasa da seçim sonrasında kurulacak koalisyonda yer alınabilme’ seçeneğini ortadan kaldırmıştır. Bu denli yüksek bir seçim barajının yürürlüğe girmesi küçük partileri öncelikle mecliste temsil edilme stratejisi arayışına itmiştir (Türk, 2018; Uzun, 2018). Dolayısıyla, Türkiye’de seçim barajının olmadığı 1950-1977 arası dönemde sadece bir seçim ittifakı gerçekleşmişken geri kalan 19 ittifak, seçim barajının yürürlüğe girdiği

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

1983 seçimlerinden itibaren gerçekleşmiştir.³ Bu anlamda Türkiye’de seçim ittifaklarını açıklayıcı temel faktör seçim barajı olmuştur.

Seçim barajının ittifaklara yönelten temel faktör olması her ne kadar beklendik bir bulgu olsa da alternatif açıklayıcı faktörlerin elendiği ve farklı ülkelerdeki bulgularla Türkiye örneğinin karşılaştırıldığı bir çalışma henüz yürütülmemiştir. Ayrıca literatürdeki çalışmalar, seçim barajlarının bağımsız bir etkisinin olmadığını, daha çok orantısızlığı yükselterek küçük partiler için ittifakların çekiciliğini arttırdığını belirtmektedir (Golder, 2005, 2006; Ibenskas, 2015). Öte yandan seçim barajları karma seçim sistemlerini kullanan ülkelerde ittifak sayısını arttırsa da (Ferrara ve Herron, 2005), başkanlık sisteminin uygulandığı Latin Amerika ülkelerinde ittifaklar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir (Bunker, 2015). Ancak Bunker’in bulgusunun aksine Türkiye’de hükümet sistemi değişikliği sonrasında seçim ittifakı sayısı en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Bu durum nasıl açıklanabilir?

5.1. Başkanlık Sistemleri ve İttifaklar

Başkanlık seçimlerindeki seçim ittifakları ile ilgili literatürde en fazla dile getirilen husus seçimlerdeki tur sayısıdır. Tek turlu başkanlık seçimlerinde büyük partiler küçük partilerin desteğini alarak başkan adaylarının seçilmesini sağlama eğilimine gireceklerdir (Bunker, 2015). İki turlu başkanlık seçimlerinde siyasi partiler ilk turda kendi adayları ile şanslarını denemeyi tercih ederek seçim ittifaklarını ikinci tura bırakabileceği gibi ilk turda seçimleri garantilemeyi de seçebilir (Blais ve Indridason, 2007). İki turlu başkanlık seçimlerinde seçim ittifaklarının yaygın olarak görüldüğü iddiası başkanlık sistemine sahip Latin Amerika (Bunker, 2015; Kellam, 2017) ve Afrika ülkelerindeki (Arriola, 2013) kimi örneklerce doğrulanmaktadır.

Başkanlık seçim sisteminin seçim ittifakları üzerindeki etkisini şekillendiren ikinci unsur ise parlamento ve başkanlık seçimleri arasındaki süredir (Bunker, 2015; Ekinci, 2020). Popüler bir başkan adayının, mensup olduğu partinin gerek başkanlık seçimlerinde gerekse parlamento seçimlerinde oy oranını arttırması beklentisine ‘kuyruk etkisi’ (*coattail effect*) adı verilir (Miş ve Duran, 2018). Kuyruk etkisinin gücü başkanlık seçimleri ile parlamento seçimlerindeki zaman farkı tarafından belirlenir. Başkanlık seçimleri ile eş zamanlı gerçekleşen parlamento seçimlerinde ortak başkan adayının popülaritesi hem başkan adayının partisinin hem de ittifaka destek veren küçük partilerin oy oranlarını arttırabilmektedir (Borges ve Lloyd, 2016; Borges ve Turgeon, 2019). Dolayısıyla eş zamanlı seçimlerin gerçekleşmesi durumunda küçük partiler, popüler başkan adaylarına sahip büyük partiler ile ittifak yapmaya daha açık olacaklardır (West ve Spoon, 2017).

³Ülke seçim barajının mevcudiyetine rağmen 1983, 1987 ve 1999 seçimlerinde ittifaklar gerçekleşmemiştir. Kanımızca 1983 ve 1987 seçimlerinde ittifakların olmaması askeri darbenin getirdiği yasaklarla ilgilidir. 1983 yılında gerçekleşen seçimlere sadece yeni partiler olan ANAP, Halkçı Parti ve Milliyetçi Demokrasi Partisinin girmesine izin verilmiş, diğer partilerin adayları Milli Güvenlik Konseyi (MGK) tarafından veto edilmiştir. MGK’nın 1983 seçimleri öncesi seçim ittifaklarını veto gücü ve darbe sonrasında seçime girecek partilerin azlığı nedeniyle seçim ittifakları cazip bir seçenek olmamıştır. 1987 yılında ise eski liderlerin siyasete katılmasını yasaklayan Anayasa maddesi referandumla kaldırılmış ve eski liderler, ardıl partilerin başlarına dönmüştür. Referandumun hemen ardından erken seçim kararı alınması, henüz lider değişimlerini yeni tamamlamış partilere seçim ittifaklarını görüşmek için yeterli zaman bırakmamıştır. Böylece 1987 seçimlerinde de seçim ittifakı gerçekleşmemiştir. 1999 seçimlerinin istisnai durumu ise yerel seçimlerin genel seçimlerle beraber düzenlenmesi ile açıklanabilir. Yerel seçimler ile milletvekilliği seçimlerinin bir arada gerçekleşmesinden kaynaklanan çok sayıda aday bulunması ittifak görüşmelerini zorlaştırmış olabilir. Ancak bu iddia araştırmaya muhtaçtır.

Başkan adaylarının ilk turda seçilmesini sağlama amacını güden büyük partiler ise seçim ittifaklarına kapı aralayacaktır.

Türkiye’de ittifaklar yoluyla seçim barajını aşmayı sağlayan düzenlemeler ve Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimlerinin aynı anda gerçekleşmesi 2018 seçimlerinde ittifak sayısını yükseltmiştir. 2017 yılında gerçekleşen Anayasa referandumu ile Cumhurbaşkanlığı seçimi ile genel seçimlerin aynı günde gerçekleştirilmesi ve Cumhurbaşkanlığı seçiminde ilk turda salt çoğunluğun sağlanamaması durumunda ikinci turda en fazla oy alan iki adaydan çoğunluğu elde eden adayın Cumhurbaşkanı seçilmesi kabul edilmiştir. Ayrıca 2018 yılında yapılan düzenlemeyle ülke barajının hesaplanmasında ittifak yapan partilerin toplam oyunun esas alınacağı belirtilmiştir. Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimlerinin aynı anda gerçekleşmesi durumunda kuyruk etkisi faktörü ittifak ortağı partilerin etkisini arttırmaktadır. 2018 seçimleri öncesinde yapılan çeşitli anketler Cumhurbaşkanlığı İttifakının Cumhurbaşkanı adayı Recep Tayyip Erdoğan’ın popülerliğini ve AK Parti’nin ortağı MHP’nin seçim barajını geçememe ihtimalini göstermektedir (Vikipedi, 2021a, 2021b). Dolayısıyla MHP’nin Cumhurbaşkanı adayının popülerliğinden faydalanarak baraj sorununu ortadan kaldırmak için ittifaka eğilimli olduğunu ve bu yüzden kendi Cumhurbaşkanı adayını çıkarmadığını iddia edebiliriz. Öte yandan Millet İttifakı bileşenleri olan CHP, İYİ Parti ve SP gerek ilk tur Cumhurbaşkanlığı seçimlerine gerekse milletvekilliği seçimlerine kendi adayları ile katılmışlardır. Bu durum Millet İttifakı’nın büyük ortağı olan CHP’nin adayı Muharrem İnce’nin anketlerde geride kalması ile açıklanabilir. Bu anlamda ülke barajının hesaplanmasında ittifak yapan partilerin toplam oyunun esas alınacağı belirten hüküm Millet İttifakının seçim stratejisini şekillendirirken bu hükmün yanı sıra ‘kuyruk etkisi’ faktörü, 2018 seçimlerine katılan siyasi partilerin seçim ittifakı stratejisi şekillendirmiş gözükmektedir (Ekinci, 2020, s. 296).

Her ne kadar kuyruk etkisi ve seçim barajlarının ittifaklar yoluyla aşılmasına yönelik düzenleme 2018 seçimlerinde ittifak sayısını arttırsa da ittifaklar üzerine yapılmış karşılaştırmalı çalışmalar, ortak partilerin ideolojik yakınlığı ve büyüklükleri, ortak adayının popülerliği, karşı blokta güçlü bir adayın bulunması ve ittifaklar arası kutuplaşma gibi faktörlerin önemini altını çizmektedir (Blais ve Indridason, 2007; Kellam, 2017; Wahman, 2011). Bu yüzden ittifakların oluşumunu etkileyen bu faktörlerin de incelenmesi gerekmektedir.

6. İTTİFAK ORTAKLARININ BOYUTLARI VE SAYISI

Seçim ittifaklarının kurulmasındaki temel etken ittifakların ortaklara yönetme ya da politika anlamında bir fayda sağlayacağına olan inançtır (Golder, 2006, s. 197). Bu faydanın sağlanması için gerekli olan seçim başarısı ise ittifak ortaklarının muhtemel oy oranları, yani siyasi partilerin büyüklükleri ile alakalıdır (Wahman, 2011, 2013). Parlamenter sistemlerde koalisyonların kurulması üzerine yapılmış çalışmalar seçim ittifaklarının kurulmasında siyasi partilerin boyutları üzerine ipuçları sunmaktadır (Wyatt, 1999). Koalisyon teorilerine göre kurulacak hükümette en fazla sayıda bakanlık almayı hedefleyen rasyonel aktörler olan siyasi partiler asgari kazanan (*minimal winning coalition*) bir koalisyon kurma eğilimindedir (DeWinter ve Dumond, 2006). Koalisyon kurma görevini elinde tutan siyasi parti, güvenoyu almasını sağlayacak asgari büyüklükte bir koalisyonu kurarken asgari sayıda partiden oluşan bir koalisyon kurmayı seçecektir;

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

zira parti sayısının az olması koalisyon görüşmelerinin daha kolay ve pürüzsüz gerçekleşmesine sebep olmaktadır (Lijphart, 1999). Yine aynı şekilde siyasi partiler koalisyon görüşmelerinde büyük partiler yerine küçük partilerle görüşmeyi tercih edecektir; zira küçük partiler koltuk sayılarına oranla daha az sayıda bakanlık koltuğuna razı olacak, böylece büyük partiler daha fazla bakanlık elde edebilecektir (DeWinter ve Dumond, 2006). Dolayısıyla koalisyonların asimetrik partiler arasında kurulması beklenecektir.

Koalisyon teorisinin bu iddiasını seçim ittifaklarına uyarlayarak seçim ittifaklarında büyük partilerin asgari kazanma şartını sağlamaya yardımcı olacak küçük partilerle ittifak yapma eğiliminde olacağını iddia edebiliriz. İttifak görüşmelerini başlatacak olan parti bir ittifak yoluyla seçimi kazanma ihtimalinin olduğuna inandığı andan itibaren asgari kazanma şartını sağlayacak bir ittifak arayışına girebilir (Allern ve Aylott, 2009; Machado, 2009; Wahman, 2011). İttifak görüşmeleri esnasında büyük parti, büyüklüğüyle orantılı olarak daha fazla koltuk talebini küçük partiye kabul ettirebilecek, küçük parti ise ittifak yoluyla meclise girebileceği (Verthe ve Deschouwer, 2011) ve büyük partinin popülerliğinin sağlayacağı 'kuyruk etkisini' kullanarak kazanacağı koltuk sayısını arttırabileceği için büyük partinin sunduğu teklife daha sıcak yaklaşacaktır (West ve Spoon, 2017).

Tablo 1: İttifak Ortaklarının Boyutları

	Sayı	Yüzde
Küçük-Mikro	13	65
Büyük-Küçük	5	25
Büyük-Mikro	2	10

Parti boyutu belirlenmesinde ittifaktan önceki en yakın milletvekili ya da il genel meclisi seçimlerinde aldığı oy oranı esas alınmıştır. Seçimlere daha önce katılmamış partilerin sınıflandırılması için partinin ittifak sonrası tek başına katıldığı ilk milletvekili ya da il genel meclisi seçimlerinde aldığı oy oranı esas alınmıştır. Seçimlerde %15'den fazla oy alan partiler büyük, %1'den az oy alan partiler mikro ve %1 ile %15 arası oy alan partiler küçük partiler olarak değerlendirilmiştir.

İttifakların asimetrik boyuta sahip siyasi partiler arasında gerçekleşeceği iddiasını destekleyen örnek vaka (Allern ve Aylott, 2009; Verthe ve Deschouwer, 2011) ve karşılaştırmalı (Ibenskas, 2015) çalışmalar bulunsa da kimi karşılaştırmalı çalışmalar ittifakların benzer oy oranlarına sahip partiler arasında kurulduklarını bulmuştur (Gandhi ve Reuter, 2013; Golder, 2006). Türkiye örneği ise ittifakların asimetrik boyutlardaki siyasi partiler arasında gerçekleştiğini göstermektedir. Coakley'in (2010) partilerin boyutlarına dair geliştirdiği kriterleri temel alarak yaptığımız sınıflandırmaya göre Türkiye'de gerçekleşen 20 seçim ittifakından tamamı farklı büyüklüğe sahip siyasi partiler arasında gerçekleşmiştir (Tablo 1). Seçim ittifaklarının 18'inde

küçük, 15'inde de mikro partilerin yer alması, bu partilerin ittifaklara daha açık olduğunu göstermektedir. Büyük partiler ise kazançlarını arttıracak bir seçim ittifakını tercih etmekte olduğu için genellikle kayda değer bir oy oranına sahip olan küçük partiler ile ittifaka girme eğilimindedir. Bu yüzden kurdukları 7 seçim ittifakının beşinde küçük partileri tercih etmişlerdir. Ancak Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçilmesi ve 2018 yılında milletvekilliği ve Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin aynı anda gerçekleşmesi, büyük partileri boyut ayırımı yapmaksızın her siyasi partiye sıcak durmaya itmiş gözükmektedir. Zira büyük partilerin mikro partiler ile kurduğu iki seçim ittifakı da 2018 seçimlerinde gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin yürürlüğe girmesi küçük partilerin yanı sıra mikro partilerin de önemini arttırmıştır.

Tablo 2: İttifaklardaki Parti Sayısı

	Toplam		Büyük Parti		Küçük Parti	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
2	10	50	6	86	4	31
3	4	20	1	14	3	23
4 ve üstü	6	30	0	0	6	46

İttifak içindeki parti sayısına bakıldığında ise ittifakların yarısının iki partinin ortaklığı ile gerçekleştiği gözükmektedir (Tablo 2). Asgari kazanan koalisyon teorisi beklentisi doğrultusunda büyük partiler ittifak görüşmelerinin daha kolay geçeceği ve kazançların daha az ortakla paylaşılacağı iki partiden oluşan ittifakları tercih etmişlerdir. Türkiye'de büyük partilerin kurduğu yedi ittifaktan altısı iki ittifak ortağından oluşmaktadır. Tek istisna ise 2018 seçimlerinde CHP'nin, İYİ Parti ve SP ile üç ortaklı bir ittifakı tercih etmesidir. Bu anlamda Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi, büyük partileri mikro partilerle ittifaka yönlendirmesinin yanı sıra ittifak ortağı sayısını arttırmaya yöneltmiş görünmektedir. Küçük ve mikro partiler ise büyük partiler ile ittifak kuramadıkları durumlarda meclise girme şansını arttırmak için ittifak ortağı sayısını arttırmayı denemişlerdir. Küçük partiler tarafından kurulan 13 ittifakın dördü iki ortağa, üçü üç ortağa, altısı ise dört ve daha fazla ortağa sahiptir.

7. İTTİFAK ORTAKLARI ARASI İDEOLOJİK YAKINLIK, İKTİDAR DURUMU VE GEÇMİŞ İTTİFAKLARIN BAŞARISI

Seçim ittifaklarının hangi siyasi partiler arasında kurulabileceğini açıklayan bir diğer önemli faktör ittifak kurma potansiyeline sahip partiler arasındaki ideolojik yakınlıktır (*ideological proximity*). İdeolojik yakınlık hipotezinin ana iddiası benzer ideolojileri paylaşan siyasi partilerin seçim öncesi ittifak ya da seçim sonrası koalisyon yapma ihtimalinin yüksek olmasıdır (DeWinter ve Dumond, 2006; Golder, 2006). Tek başına ya da koalisyon yoluyla iktidara gelme ihtimaline sahip siyasi partiler, kendileriyle benzer önceliklere sahip diğer partiler ile seçim ittifakına girerek

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

gelecekte ortaya çıkması muhtemel koalisyonlara dair seçmenlere sinyal vermekte ve koalisyon ihtimalleri konusunda belirsizliği gidererek seçmen desteğini sağlamaktadır (Golder, 2006). Ayrıca karşıt ideolojiye sahip güçlü bir rakibin bulunması durumunda benzer ideolojik pozisyonları paylaşan siyasi partiler, rakibin iktidara gelerek kendilerine uzak ideolojik politikalar izlemesini engelleme eğilimine girebilirler (Allern ve Aylott, 2009). Bu yüzden ideolojik olarak birbirine yakın siyasi partiler arasında seçim ittifaklarının kurulma ihtimalinin yüksek olması beklenebilir.

Tablo 3: İttifak Ortaklarının İdeolojileri

	Toplam		Mikro Parti	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
Sosyalist-Sosyalist	7	35	7	47
Merkez Sağ-Milliyetçi/Muhafazakâr	6	30	4	27
Milliyetçi/Muhafazakâr- Milliyetçi/Muhafazakâr	2	10	2	13
Merkez Sol-Milliyetçi/Muhafazakâr	2	10	1	7
Merkez Sol-Sosyalist	1	5	0	0
Milliyetçi/Muhafazakâr-Sosyalist	1	5	1	7
Merkez Sol-Merkez Sol	1	5	0	0

Fransa (Blais ve Indridason, 2007) ve Hindistan (Wyatt, 1999) gibi tekil örnekleri inceleyen çalışmaların yanı sıra kimi karşılaştırmalı çalışmalar (Golder, 2006; Ibenskas, 2015; Kellam, 2017) seçim ittifaklarının ideolojik olarak birbirine yakın partiler arasında gerçekleştiğini göstermektedir. Ancak, Meksika (Spoon ve Gomez, 2017), Hindistan (Sridharan, 2004), İsveç ve Norveç (Allern ve Aylott, 2009) ile Kenya, Güney Afrika ve Senegal'deki (Resnick, 2005) kimi ittifaklarda ortaklar arası ideolojik yakınlık önemli olmamıştır. Türkiye örneği ise ideolojik yakınlığın seçim ittifaklarının oluşmasında oldukça önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Türkiye'de gerçekleşen 20 seçim ittifakından dokuzu sol partiler, sekizi sağ partiler arası gerçekleşmiştir (Tablo 3). Sadece üç seçim ittifakında sağ ve sol partiler ittifak kurmuşlardır. Mikro partiler incelendiğinde ise ideolojik hedefler daha da önemli gözükmektedir. Mikro partilerin katıldığı 15 seçim ittifakından yedisi sosyalist ve Kürt siyasi hareketini destekleyen partiler arasında, ikisi ise milliyetçi-muhafazakâr partiler arasında kurulmuştur. Milliyetçi-muhafazakâr mikro partiler dört seçimde merkez sağ partileri ile ittifak kurmuş, sadece 2018 seçimlerinde merkez solun temsilcisi CHP ile ittifaka girmiştir. Ancak Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçiş, muhalefet cephesinde ideolojilerin ittifaklar için önemini azaltmıştır. Sistem değişikliğine dek sadece 1954 seçimlerinde muhafazakâr bir parti sosyalist bir parti ile ittifak kurmuşken, 2018 seçimlerinde

merkez sol ile milliyetçi-muhafazakâr ve merkez sağ partiler arasında iki farklı ittifak kurulmuştur. İdeolojik yelpazenin farklı tarafındaki muhalefet partileri arası ittifaklar, literatürde daha az değinilen bir faktör olan ittifak ortaklarının iktidar durumunun önemini göstermektedir.

Tablo 4: İttifak ortaklarının hükümet durumu

	Toplam		Büyük Parti	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
Ortaklardan en az biri iktidarda	2	10	2	29
Ortakların tamamı muhalefette	18	90	5	71

Otoriter yönetimlerde muhalefet partilerinin ittifak eğilimlerini inceleyen çeşitli çalışmalar otoriter yönetim karşıtlığının muhalefet partileri arasında ittifakların kurulmasını kolaylaştırdığını bulmuştur. Örneğin Gandhi ve Reuter (2013), demokratik olmayan rejimlerde muhalefet üzerindeki baskıların artmasının muhalefet partilerini ittifaklara yönelttiğini bulmuştur. Rekabetçi otoriter ülkelerdeki seçimleri inceleyen Wahman (2011) ise muhalefet partilerinin seçimi kazanma ihtimali ile bu partiler ve iktidardaki yönetim arasındaki ideolojik farklılığın yüksek olduğu durumlarda muhalefet partilerinin ittifak yapma eğilimlerinin arttığını belirtmiştir. Türkiye örneği de bu çalışmalara benzer niteliktedir. Türkiye’de gerçekleşen 20 seçim ittifakından 18’i muhalefet partileri arasında gerçekleşmiştir (Tablo 4). İktidardaki partiler tarafından gerçekleştirilen iki seçim ittifakının tamamı ise Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin yürürlüğe girmesi sonrasında gerçekleşmiştir. Dahası, 2018 seçimlerine dek büyük partilerce gerçekleştirilen üç seçim ittifakının tamamında siyasi partiler seçim öncesinde muhalefet durumundadır. Ancak Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin yürürlüğe girmesiyle birlikte ilk defa iktidardaki bir siyasi parti, seçimler öncesinde iki ayrı seçim ittifakı kurmuştur.

İttifakları etkileyen bir diğer faktör ise geçmiş ittifakların başarısıdır. Geçmişte gerçekleşen başarılı ittifaklar ve ittifak ortakları arasındaki pozitif ilişkiler bir sonraki seçimlerde seçim ittifakı ihtimalini pozitif etkilediği kimi çalışmalarda belirtilmektedir (Allern ve Aylott, 2009; Ibenskas, 2015; Spoon ve Gomez, 2017). İttifak ortakları arasındaki uyum ve ittifakların başarısının gelecek seçimlerdeki ittifakları kolaylaştırdığı iddiası Türkiye örneği için geçerli gözükmektedir. 2002 yılından itibaren Kürt ve sosyalist partilerin kurduğu ittifakların toplam oy oranını ya da milletvekili sayısının genellikle her seçimde arttırması ve 2007 ve 2011 genel seçimlerinde ittifakların başarısı, gelecek seçim ittifaklarını kolaylaştırmanın yanı sıra seçim ittifaklarını partileşme yoluna itmiştir. 2002 yılında DEHAP aday listesi altında ülke seçim barajını geçmeye çalışan Kürt siyasi hareketi partileri ile sosyalist partiler, 2007 seçimlerinde Kürt siyasi hareketinin belirli seçim bölgelerinde yoğunlaşmasını avantajlarına kullanarak bölge taksimatı yolunu seçmişlerdir. %10 ülke seçim barajını aşmak için ‘Bin Umut Adayları’ adı ile 44 ilden 61 ortak bağımsız aday gösterip diğer seçim bölgelerinde ya kendi adaylarını gösteren ya da bağımsız

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

adaylar lehine oy verilmesini isteyen ittifak ortakları, bu strateji sonucunda 22 milletvekilliği elde etmişlerdir (Bianet, 2007). Bölge taksimatı yaparak belirli bölgelerde bağımsız adaylar lehine oy kullanma çağrısı stratejisi 2011 seçimlerinde de tekrar edilmiştir. Bu stratejinin başarısı sonucunda 41 ilde 65 ortak aday destekleme kararı alan partiler, meclise 35 milletvekili sokmuştur. 2007 ve 2011 seçimlerinde yaşanan bu başarılar Kürt siyasi hareketinin ve sosyalist partilerin bazılarının Halkların Demokratik Kongresi (HDK) adlı çatı örgüt altında toplanmasıyla sonuçlanmıştır (Halkların Demokratik Kongresi, 2021). Seçim ittifakının başarıları ise HDK'ya katılmayan diğer partilerin HDK'nın partileşmesi sonucu ortaya çıkan HDP'ye desteğinin devamıyla sonuçlanmıştır. Örneğin HDK bileşeni olmayan EMEP, 2018 Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimleri (Evrensel, 2018) ile 2019 yerel seçimlerinde HDP'ye desteğini devam ettirmiştir (Evrensel, 2019). Benzer bir şekilde 2018 seçimlerinde Cumhur ve Millet ittifakı ortakları arasındaki uyum ve ittifakların başarısı, 2019 yerel seçimlerinde bu ittifakların devamıyla sonuçlanmıştır. İktidardaki AK Parti, yerel seçimlerde MHP ile Cumhur İttifakını devam ettirirken Millet İttifakının unsurlarından CHP ve İYİ Parti, ittifaklarını yerel seçimlere taşımışlardır (H. Duran ve Miş, 2019).

8. SONUÇ

Bu çalışmada karşılaştırmalı politika literatüründe bahsedilen ve seçim ittifaklarının oluşma şartlarını şekillendiren faktörlerin Türkiye örneğinde ne derece geçerli olduğu araştırılmıştır. Türkiye’de gerçekleşen genel seçimlerde seçim ittifaklarının kurulmasını etkileyen faktörleri ve parlamenter sistemden Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçişin ittifaklar üzerindeki etkisini ortaya koymayı amaçlayan bu çalışma kapsamında ilk olarak seçim ittifaklarına dair bir tanım yapılmış ve bu tanıma uyan ve Türkiye’de gerçekleşen seçim ittifakları kısaca tanıtılmıştır. Çalışmamızın ikinci kısmında ise ittifakların kurulmasını etkileyen faktörler literatür taraması yoluyla ortaya koyulmuş ve bu faktörlerin Türkiye için ne derece açıklayıcı olduğu analiz edilmiştir.

Çalışmamızın ana bulgusu ülke seçim barajının ittifakları şekillendiren temel faktör olduğudur. 1980 öncesinde kullanılan farklı seçim sistemleri ve benzer seçim ittifakı yasaklarına rağmen sadece bir ittifak gerçekleşmişken %10 seçim barajının yürürlüğe girdiği 1983 seçimlerinden itibaren 19 ittifak kurulmuştur. 1950’li yıllarda seçim sisteminin getirdiği yüksek orantısızlık ittifak çabalarını getirmiş olsa da ittifakların kurulmasını zorlaştırıcı hukuki düzenlemeler nedeniyle sadece bir ittifak kurulmuştur. Öte yandan 1961 yılında nisbi temsil sisteminin getirilmesiyle küçük partiler seçim öncesinde kurulacak ittifaklar yerine seçim sonrasında kurulması muhtemel koalisyonlarda yer almayı tercih etmişlerdir. 1983’den itibaren son derece yüksek ülke seçim barajının yürürlüğe girmesiyle birlikte bu seçenek ortadan kalkmış ve özellikle küçük ve mikro partiler seçim ittifaklarında yer almışlardır. Literatürde ittifakların oluşumunu açıklamakta kullanılan yüksek orantısızlık ve parti sistemindeki parçalanma faktörleri ise Türkiye’de gerçekleşen seçim ittifaklarını doğrudan açıklayamamaktadır.

Seçim ittifaklarına dair karşılaştırmalı çalışmalar, ittifakların hangi partiler arasında mümkün olduğuna dair ipuçları sunmaktadır. Türkiye örneğinde ittifaklar asimetric boyutlara sahip ve ideolojik olarak birbirine yakın siyasi partiler arasında kurulmuştur. Türkiye’de gerçekleşen seçim ittifaklarının büyük oranda asimetric boyutlara sahip siyasi partiler arasında gerçekleşmiş ve ittifakların yarısı iki ortaktan oluşmuştur. Büyük partiler genellikle küçük bir ortak ile ittifak kurma eğilimindeyken küçük partiler daha çok mikro partiler ile ittifak gerçekleştirmiş ve ittifakın oy oranını arttırmak için ittifaktaki ortak sayısını arttırmışlardır. Ayrıca ittifakların hemen hepsinde ittifak ortağı partiler muhalefette yer almaktadır. Son olarak geçmiş ittifakların başarısı sonraki ittifakları pozitif etkilemiştir.

Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçiş ile birlikte seçim ittifaklarında birtakım değişiklikler yaşanmıştır. İttifakların kurulmasının önündeki hukuki engellerin kaldırılmasına rağmen seçim barajının korunması ve ittifak ortaklarının aldıkları toplam oyun ülke barajını aşmada esas alınması, seçim barajını geçerek mecliste temsil edilmek isteyen küçük partileri ittifaklara mecbur bırakmıştır. Öte yandan Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimlerinin aynı anda yapılması küçük partileri popüler bir Cumhurbaşkanı adayına sahip ittifaklara yöneltmiştir. Büyük partiler ise Cumhurbaşkanı adaylarının ilk turda seçilme ihtimalini arttırmak için ortak sayısını arttırmaya ve küçük partilerin yanı sıra mikro partilerle de ortaklık kurmaya başlamışlardır. Dahası, büyük partiler ideolojik olarak farklı siyasi partilerle de ortaklığın kapısını aralamış ve ilk defa iktidardaki bir parti muhalefette olan küçük ve mikro partilerle ittifaklara yönelmiştir.

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

Çalışmamızın kimi sınırlılıkları bulunmaktadır. Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin yürürlüğe girmesi sonrasında sadece bir milletvekilliği seçimi gerçekleşmiş olması hükümet sistemindeki değişikliğinin ittifaklar üzerindeki etkilerine dair genelleme yapmamızı engellemektedir. Dolayısıyla çalışmamızın bulgularının gelecek seçimlerle tekrar değerlendirilmesi gerekmektedir. Öte yandan ittifakları kolaylaştırıcı faktörlere ve seçim barajına rağmen 1999 seçimlerinde ittifakların gerçekleşmemesi açıklanmayı bekleyen bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca ittifakların kurulmasını değerlendiren bu çalışma ittifak çabalarının neden başarısızlığa uğradığına dair bir çalışma ile desteklenebilir.

KAYNAKÇA

- AA. (2021, 8 Eylül). Eski Başbakan Tansu Çiller 28 Şubat Sürecini Anlattı. <https://www.aa.com.tr/tr/28-subat/eski-basbakan-tansu-ciller-28-subat-surecini-anlatti/2159584> .
- Albala, A., & Borges, A. (2017). Pre-Electoral Coalitions and Cabinet Stability in Presidential System. *9th Meeting of the Latin American Political Science Association* içinde. Montevideo, 26-28 July.
- Albayrak, M. (2008). Hürriyet Partisinin Türk Siyasi Tarihindeki Yeri ve Önemi. *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 24(71), 341–380.
- Aldıkaçtı, O. (1959). 27 Ekim 1957 Milletvekilleri Seçimi. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 24(1–4), 13–24.
- Allern, E. H. & Aylott, N. (2009). Overcoming the Fear of Commitment: Pre-electoral Coalitions in Norway and Sweden. *Acta Politica*, 44(3), 259–285.
- Anayasa Mahkemesi. (1965). Anayasa Mahkemesi Kararı Esas No. 1963/171, Karar No. 1965/13. <https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararWord/1965-13-nrm.docx>.
- Arriola, L. R. (2013). *Multiethnic Coalitions in Africa: Business Financing of Opposition Election Campaigns*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barın, T. (2019). Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminde Temsilde Adalet İlkesi ve “Seçim İttifakı” Düzenlemesinin Değerlendirilmesi. *YBHD*, 4(1), 1–34.
- Bianet. (2007, 11 Ağustos). Bağımsız Milletvekili Adaylarının Tam Listesi. <https://bianet.org/bianet/siyaset/98781-bagimsiz-milletvekili-adaylarinin-tam-listesi>.
- Bianet. (2011, 13 Nisan). EMEP, TKP ve ESP’de Yüzde 40 Kadın, Yüzde 60 Erkek Aday. <https://m.bianet.org/bianet/siyaset/129231-emep-tkp-ve-esp-de-yuzde-40-kadin-yuzde-60-erkek-aday>.
- Blais, A., & Indridason, I. H. (2007). Making Candidates Count: The Logic of Electoral Alliances in Two-round Legislative Elections. *Journal of Politics*, 69(1), 193–205.
- Bogaards, M. (2014). Electoral Alliances in Africa: What Do We Know, What Can We Do? *Journal of African Elections*, 13(1), 25–42.
- Borges, A., & Lloyd, R. (2016). Presidential Coattails and Electoral Coordination in Multilevel Elections: Comparative Lessons from Brazil. *Electoral Studies*, 43, 104–114.
- Borges, A., & Turgeon, M. (2019). Presidential Coattails in Coalitional Presidentialism. *Party Politics*, 25(2), 192–202.
- Bozkır, G. (1996). Prof. Dr. Turhan Feyzioğlu’nun Siyasi Kişiliği. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 2(6–7), 227–262.
- Bunker, K. (2015). *Coalition Formation in Presidential Regimes: Evidence From Latin America*.

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

London School of Economics.

- Carroll, R., & Cox, G. W. (2007). The Logic of Gamson's Law: Pre-election Coalitions and Portfolio Allocations. *American Journal of Political Science*, 51(2), 300–313.
- Çelik, A. (2014). 1950'lerin Unutulan (Demokrat) İşçi Partisi ve Onun Üç Sisyphus'u. *Çalışma ve Toplum*, 2, 31–62.
- Chiru, M. (2015). Early Marriages Last Longer: Pre-electoral Coalitions and Government Survival in Europe. *Government and Opposition*, 50(2), 165–188.
- Çiçek, A. C., Aydın, S. ve Baran, H. (2017). Gelenekle Sol Arasında Sıkışmış Bir Siyasal Hareket: (Türkiye) Birlik Partisi. *SİYASAL: Journal Political Sciences*, 26(2), 27–52.
- Coakley, J. (2010). The Rise and Fall of Minor Parties in Ireland. *Irish Political Studies*, 25(4), 503–538.
- Çolak, Ç. D. (2020). Seçim İttifakı Sisteminin 2018 Milletvekili Genel Seçimine Etkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(2), 719–742. <https://doi.org/10.17153/oguiibf.532102>.
- Cumhuriyet. (2015, 18 Eylül). HDP ve EMEP, 1 Kasım'da da Birlikte Hareket Edecek. <https://www.cumhuriyet.com.tr/haber/hdp-ve-emep-1-kasimda-da-birlikte-hareket-edecek-372013>.
- Cumhuriyet. (2018, 11 Mayıs). Türkiye İşçi Partisi: Oyumuz Demirtaş'tan yana. <https://www.cumhuriyet.com.tr/haber/turkiye-isci-partisi-oyumuz-demirtastan-yana-973223>.
- Debus, M. (2009). Pre-electoral Commitments and Government Formation. *Public Choice*, 138, 45–64.
- DeWinter, L., & Dumond, P. (2006). Parties into Government: Still many puzzles. R. S. Katz ve W. Crotty (Ed.), *Handbook of Party Politics* içinde (ss. 175–189). London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage Publications.
- Duran, B. (2012). *Türk Parlamento Tarihi TBMM 19. Dönem (1991-1995) I. Cilt Yasama*. Ankara: TBMM Basımevi.
- Duran, H., & Miş, N. (2019). İttifaktan Blok Siyasetine 31 Mart Yerel Seçimleri. *ADAM AKADEMİ Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 363–393.
- Duverger, M. (1970). *Siyasal Partiler: Modern Devletteki Örgütleri Ve Faaliyetleri*. Ankara: Sevinç Matbaası.
- Ekinci, A. (2020). *Yükselen Bir Hükümet Sistemi Tercihi Olarak Tek Başlı Karma Hükümet Sistemleri*. Ankara: Yetkin.
- Evrensel. (2018, 4 Mayıs). EMEP: Seçimde Selahattin Demirtaş'ı ve HDP'yi destekleyeceğiz. <https://www.evrensel.net/haber/351642/emep-secimde-selahattin-demirtasi-ve-hdpyi-destekleyecegiz>.
- Evrensel. (2019, 29 Ocak). Dersim'de Seçim İçin Ortaklık Kuruldu: Belediyeyi Kayyımdan

Alacağız. <https://www.evrensel.net/haber/372203/dersimde-secim-icin-ortaklik-kuruldu-belediyeyi-kayyimdan-alacagiz>.

- Ferrara, F., & Herron, E. S. (2005). Going It Alone? Strategic Entry under Mixed Electoral Rules. *American Journal of Political Science*, 49(1), 16–31.
- Freudenreich, J. (2016). The Formation of Cabinet Coalitions in Presidential Systems. *Latin American Politics and Society*, 58(4), 80–102.
- Gandhi, J., & Reuter, O. J. (2013). The Incentives for Pre-electoral Coalitions in Non-democratic Elections. *Democratization*, 20(1), 137–159.
- Göksel, T., Çınar, Y., & Yürük, S. (2018). İttifaklı Seçim Sistemi ve Sandalye Dağıtım Mekanizmalarının Temsilde Adalet Açısından Siyasal Analizi: Türkiye Örneği. *Turkish Studies*, 13/14, 99–124.
- Golder, S. N. (2005). Pre-electoral Coalitions in Comparative Perspective: A test of Existing Hypotheses. *Electoral Studies*, 24(4), 643–663.
- Golder, S. N. (2006). Pre-Electoral Coalition Formation in Parliamentary Democracies. *British Journal of Political Science*, 36(2), 193–212.
- Halkların Demokratik Kongresi. (2021). Bileşenler. 11 Ağustos 2021 tarihinde <https://www.halklarindemokratikkongresi.net/hdk/bilesenler/497>.
- Howard, M. M., & Roessler, P. G. (2006). Liberalizing Electoral Outcomes in Competitive Authoritarian Regimes. *American Journal of Political Science*, 50(2), 365–381.
- Ibenskas, R. (2015). Understanding Pre-electoral Coalitions in Central and Eastern Europe. *British Journal of Political Science*, 46, 743–761.
- Kellam, M. (2017). Why Pre-Electoral Coalitions in Presidential Systems? *British Journal of Political Science*, 47(2), 391–411.
- Küçük, A., & Aydoğdu, Y. (2018). Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminde Milletvekili Seçim Sistemi Önerileri. *Liberal Düşünce Dergisi*, 23(90), 7–33.
- Laakso, M., & Taagepera, R. (1979). “Effective” Number of Parties: A Measure with Application to West Europe. *Comparative Political Studies*, 12(1), 3–27.
- Lijphart, A. (1999). *Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in Thirty-six Countries*. New Haven and London: Yale University Press.
- Loosemore, J., & Hanby, V. J. (1971). The Theoretical Limits of Maximum Distortion: Some Analytic Expressions for Electoral Systems. *British Journal of Political Science*, 1(4), 467–477.
- Machado, A. (2009). Minimum Winning Electoral Coalitions under Presidentialism: Reality or Fiction? The Case of Brazil. *Latin American Politics and Society*, 51(3), 87–110.
- Milliyet. (1975a, 21 Mart). MC “Seçim İttifakı” ve “Seçim Birliğini” Açıkladı.
- Milliyet. (1975b, 4 Haziran). MC’liler Gelmeyince Seçim İttifakı Görüşümedi.

TÜRKİYE'DE SEÇİM İTTİFAKLARI: 1950-2018

- Milliyet. (1976, 26 Mayıs). MHP de Seçmen Yaşının 18'e İndirilmesini İstedi.
- Milliyet. (1977, 28 Temmuz). Hükümet Programı.
- Miş, N. ve Duran, H. (2018). *Seçim İttifakları*. İstanbul: SETA.
- Neziroğlu, İ., & Yılmaz, T. (2015). *Koalisyon Hükümetleri, Hükümet Programları ve Genel Kurul Görüşmeleri*. Ankara: TBMM Basımevi.
- NTV. (2018, 3 Mayıs). BBP, AK Parti Listesinden Seçime Girecek. <https://www.ntv.com.tr/turkiye/bbp-ak-parti-listesinden-secime-girecek,cat8DXpx80qkzvxLs5bZdw>.
- Oğuz, M. C. (2019). Seçimlerin Demokratikleşme Sürecine Etkileri: Seçim İttifakları ve Türkiye Üzerine Bir Tartışma. *Memleket Siyaset Yönetim*, 14(31), 93–128.
- Özbudun, E. (2011). *Türkiye'de Parti ve Seçim Sistemleri*. İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Özçelik, O. (2010). 2839 Sayılı Milletvekili Seçim Kanunu ile 2820 Sayılı Siyasi Partiler Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi. <https://www2.tbmm.gov.tr/d23/2/2-0671.pdf>.
- Plescia, C. (2017). The Effect of Pre-Electoral Party Coordination on Vote Choice: Evidence from the Italian Regional Elections. *Political Studies*, 65(1), 144–160.
- Resmi Gazete. (1977a, 26 Aralık). YSK Kararları Karar No: 3145 İtiraz No: 720.
- Resmi Gazete. (1977b, 26 Aralık). YSK Kararları Karar No: 3026 İtiraz No: 770.
- Resmi Gazete. (1978a, 3 Ocak). YSK Kararları Karar No: 3340 İtiraz No: 869.
- Resmi Gazete. (1978b, 3 Ocak). YSK Kararları Karar No: 3341 İtiraz No: 870.
- Resmi Gazete. (1978c, 1 Şubat). YSK Kararları Karar No: 620 İtiraz No: 528.
- Resmi Gazete. (1978d, 11 Şubat). YSK Kararları Karar No: 718 İtiraz No: 614.
- Resnick, D. (2005). *Are Electoral Coalitions Harmful for Democratic Consolidation in Africa? Working Paper No. 2011/07*. Helsinki: UNU-WIDER.
- Sarıbay, S. (2007). 10.06.1983 tarihli 2839 sayılı Milletvekili Seçim Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi. <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/2/2-1019.pdf>.
- Savut, E. (2020). Geçmişten Bugüne Türkiye Siyasetinde Seçim İttifakları: Tercih Mi? Zorunluluk Mu? *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39, 33–48.
- Sol Haber. (2011, 2 Ocak). DSİP Geçmişiyile Yüzleşmek İster mi? <https://haber.sol.org.tr/devlet-ve-siyaset/dsip-gecmisiyle-yuzlesmek-ister-mi-haberi-37568>.
- Spoon, J., & Gomez, A. P. (2017). Unusual Bedfellows? PRI– PVEM Electoral Alliances in Mexican Legislative Elections. *Journal of Politics in Latin America*, 9(2), 63–92.
- Sridharan, E. (2004). Electoral Coalitions in 2004 General Elections: Theory and Evidence. *Economic and Political Weekly*, 39(51), 5418–5425.

- TBMM Tutanak Dergisi. (1991). 133üncü Birleşim (Olağanüstü) 24.08.1991 Cumartesi, 108.
- Tillman, E. R. (2015). Pre-electoral Coalitions and Voter Turnout. *Party Politics*, 21(5), 726–737.
- Türk, H. S. (2018, 1 Mart). Seçim İttifakları Düzenlenirken. *Milliyet*. <https://www.milliyet.com.tr/yazarlar/dusunenlerin-dusuncesi/secim-ittifaklari-duzenlenirken-2-2618748>.
- Türkkan, E., & Çınar, Ö. (2020). *Türkiye’de Yapılan Seçim İttifaklarının Seçim Sonuçlarına Etkisi*. İstanbul: Hiper Yayın.
- Ünal, B. A. (2019). Türkiye’nin Yeni Sisteminde Seçim Öncesi İttifaklar. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(2), 321–328.
- Ustabulut, B. (2018). Temsilde Adalet ve Yönetimde İstikrar İlkeleri Çerçevesinde Türkiye’de Ülke Seçim Barajı Uygulaması. *İnsan ve İnsan Dergisi*, (18), 341–358.
- Uzun, M. S. (2018). *Siyasi Partiler ve Seçim Hukuku Kısıtları İçerisinde Türkiye’de Seçim İttifakları ve Alternatif Seçim İttifakı Modelleri* [Doktora Tezi]. Selçuk Üniversitesi.
- Verthe, T. & Deschouwer, K. (2011). Joining Forces: The Formation of Pre-electoral Alliances at the 2006 Municipal Elections in Flanders. *Paper prepared for presentation at the ECPR General Conference Reykjavik 25-7 August 2011* içinde (ss. 1–21).
- Vikipedi. (2021a). 2018 Türkiye Genel Seçimleri için Yapılan Anketler. https://tr.wikipedia.org/wiki/2018_Türkiye_genel_seçimleri_için_yapılan_anketler.
- Vikipedi. (2021b). 2018 Türkiye Cumhurbaşkanlığı Seçimi için Yapılan Anketler. https://tr.wikipedia.org/wiki/2018_Türkiye_cumhurbaşkanlığı_seçimi_için_yapılan_anketler
- Wahman, M. (2011). Offices and Policies - Why do Oppositional Parties form Pre-electoral Coalitions in Competitive Authoritarian Regimes? *Electoral Studies*, 30(4), 642–657.
- Wahman, M. (2013). Opposition Coalitions and Democratization by Election. *Government and Opposition*, 48(1), 3–32.
- West, K. J., & Spoon, J. J. (2017). Coordination and Presidential Coattails: Do Parties’ Presidential Entry Strategies affect Legislative Vote Share? *Party Politics*, 23(5), 578–588.
- Wyatt, A. (1999). The Limitations on Coalition Politics in India: The Case of Electoral Alliances in Uttar Pradesh. *Journal of Commonwealth & Comparative Politics*, 37(2), 1–21.
- Yeni Şafak. (2018, 23 Mayıs). 4 DP’li İyi Parti listesinden aday gösterildi. <https://www.yenisafak.com/secim/4-dpli-iyi-parti-listesinden-aday-gosterildi-3333288>.

EXTENDED ABSTRACT

Turkish presidential and parliamentary elections in 2018 that took place after the transition to presidential system increased academic interest on pre-electoral coalitions. Due to its prevalence in different countries and its effects on the stability of coalition governments and democratic consolidation, the subject of pre-electoral coalition has been widely studied in the related literature. However, already limited studies on Turkish pre-electoral coalitions have not dealt with some of the variables to explain the formation of the phenomenon. This study evaluated the factors on pre-electoral coalition formation for the case of Turkey and dealt with the impact of governmental system change on pre-electoral coalitions.

The present study started with defining pre-electoral coalitions to distinguish them from other forms of alliances, including pre-electoral pacts and stand-down agreements. In pre-electoral coalitions, at least two parties decide to coordinate their electoral strategies and publicly declare their decisions (Golder, 2006). Applying this definition, we found 20 pre-electoral coalitions formed between 1950 and 2018 general elections. Only one pre-electoral coalition took place in 1954 general elections and the remaining 19 coalitions, which used the strategies of either joint-list or nomination agreements, began with the 1991 general elections. However, no pre-electoral coalition was formed in the general elections between 1954 and 1991 general elections. This phenomenon may be firstly explained with reference to the legal regulations.

In the second part, it dealt with the legal regulations on pre-electoral coalitions. Between 1954 and 2018 general elections, regulations to discourage pre-electoral coalitions were enacted. Despite limited attempts to remove the legal bans on pre-electoral coalitions, they remained intact until the 2018 general elections. Until this period, political parties nominated their candidates from a single party list to bypass the ban on pre-electoral coalitions and joint lists. Before the 2018 general elections, the ban on forming pre-electoral coalitions and joint lists was removed but the 10% national electoral threshold remained intact.

Although legal regulations on pre-electoral coalition shaped the strategies of pre-electoral coalitions, they did not prevent their formation. Disproportionality and party system fragmentation, which are used to explain pre-electoral coalition formation, were not valid factors for Turkey. However, electoral thresholds, which also increased disproportionality, was the main explanatory factor for pre-electoral coalition formation in Turkey. Although the disproportional electoral system in the 1950s increased the attempts to form pre-electoral coalitions, legal regulations to restrict them resulted with the failure of these attempts and with the formation of only one coalition. Introduction of proportional electoral system in 1961 increased party system fragmentation and consequent coalition governments, especially in the 1970s. However, since there was no national electoral threshold, minor parties, which could easily access to parliament, preferred government coalitions that could take place after the elections rather than pre-electoral ones. Introduction of the 10% national threshold in 1983 lowered the chance of gaining access to parliament for minor parties so that most pre-electoral coalitions were formed by minor and micro parties.

Pre-electoral coalitions in Turkey all took place between political parties with asymmetric sizes. Half of the coalitions had two partners, and major parties mostly preferred coalitions with a minor party. On the other hand, if minor parties could not form a pre-electoral coalition with a major party, they sought alliance with micro parties and increased the number of coalition partners to increase the vote share of the coalition. Ideological proximity was an important determinant of pre-electoral coalitions and 17 out of 20 electoral coalitions were formed between partners that

shared similar ideological outlook. Besides, coalition partners were in opposition in 90% of pre-electoral coalitions. Finally, previous success of pre-electoral coalitions and the positive relations between the partners had positive impacts on the consecutive elections.

Transition to presidential regime resulted with changes in these general trends. Despite the removal of bans on pre-electoral elections, electoral threshold remained intact and total vote obtained by the partners was used to calculate the votes required to pass the threshold, which, in turn, forced minor parties to pre-electoral coalitions to gain representation in the assembly. Major parties, on the other hand, sought for pre-electoral coalitions with not only minor but also micro parties and increased the number of coalition partners to maintain the election of joint presidential candidate in the first round. Moreover, major parties also started to form coalitions with parties of different ideologies and a party in the government formed a pre-electoral coalition for the first time in Turkish history.

The present study had several limitations. Only one general election took place since the transition to presidential system and the removal of bans on pre-electoral coalitions, which prevented the study to attain healthy generalizations. Besides, the absence of electoral coalitions in 1999 elections despite the similar institutional context needs to be explained by further studies. Nevertheless, to the knowledge of the researchers, the present study is the first attempt to categorize pre-electoral coalitions in Turkey, explaining their formation by taking all factors into account and revealing the impact of ideological proximity, party size and government status on pre-electoral coalitions formed in Turkey.



HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE THE ECONOMY

Eyup ATIOĞLU¹

Abstract

In this study, the effect of the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia on Turkey's international tourism income was examined using ARDL bounds test and Granger causality test. The dataset includes 60 observations on a monthly basis between 2015 and 2019. In the study, a cointegration relationship, which expresses a long-term balance between the number of tourists experiencing a hot air balloon ride in Cappadocia and Turkey's international tourism income, has been determined. According to the findings of the study, it has been determined that the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia has a significantly positive effect on Turkey's international tourism income in both the long and short term. In addition, according to the Granger causality test, a bidirectional causality relationship was determined between the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia and Turkey's international tourism income.

Article History:

Date submitted:

18 August 2021

Date accepted:

5 October 2021

Jel Codes:

C22, C58, L83

Keywords:

Hot Air Balloon Ride, International Tourism Income, ARDL Approach, Granger Causality Test

Suggested Citation: Atioğlu, E. (2021). Hot Air Balloon Rides in Cappadocia: A Business Model to Stimulate the Economy. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 378-393.

¹ Asst. Prof. Dr., Kapadokya University, School of Applied Sciences, Department of Aviation Management, eyup.atioglu@kapadokya.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-9460-4822



KAPADOKYA'DA SICAK HAVA BALONU UÇUŞLARI: EKONOMİYİ CANLANDIRACAK BİR İŞ MODELİ

Eyup ATIOĞLU¹

ÖZ

Bu çalışmada, Kapadokya'da sıcak hava balon turu deneyimi yaşayan turist sayısının Türkiye'nin uluslararası turizm gelirlerine etkisi ARDL sınır testi ve Granger nedensellik testi kullanılarak incelenmiştir. Veri seti, 2015-2019 yılları arasında aylık bazda 60 gözlem içermektedir. Çalışmada, sıcak hava balonu uçuşlarına katılan turist sayısı ile Türkiye'nin uluslararası turizm gelirleri arasında uzun dönemli bir dengeyi ifade eden bir eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre Kapadokya'da sıcak hava balon turu deneyimi yaşayan turist sayısının Türkiye'nin uluslararası turizm gelirleri üzerinde hem uzun hem de kısa vadede önemli ölçüde olumlu etkisinin olduğu saptanmıştır. Ayrıca Granger nedensellik testine göre Kapadokya'da sıcak hava balon turuna katılan turist sayısı ile Türkiye'nin uluslararası turizm gelirleri arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

18 Ağustos 2021

Kabul Tarihi:

5 Ekim 2021

Jel Kodları:

C22, C58, L83

Anahtar Kelimeler:

Sıcak Hava Balonu Turu, Uluslararası Turizm Geliri, ARDL Yaklaşımı, Granger Nedensellik Testi

Önerilen Alıntı: Atioğlu, E. (2021). Kapadokya'da Sıcak Hava Balonu Uçuşları: Ekonomiyi Canlandırarak Bir İş Modeli. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22(2), 378-393.

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Kapadokya Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Havacılık Yönetimi Bölümü, eyup.atioglu@kapadokya.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-9460-4822

HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE THE ECONOMY

1. INTRODUCTION

Cappadocia is the world's one of the largest hot air balloon ride markets in terms of the number of flights, the number of tourists and the number of days suitable for meteorological flights, with its unique geological formations suitable for navigating with hot air balloons and its climate that allows an average of 250-270 days of flight per year. In Cappadocia, in 2021, 27 hot air balloon companies operate with 280 hot air balloons and serve around 500,000 tourists annually. Due to this successful business model, in recent years, many cities in Turkey have applied to the Turkish civil aviation authority in competition to host hot air balloon flights (SHGM, 2018) (Kapadokya Üniversitesi, 2021).

Cappadocia is one of the most popular tourism regions of Turkey with its nature and cultural tourism as well as hot air balloon rides. As a touristic product, the region attracts attention in both national and international tourism markets, as it has almost all the extraordinary requirements that today's post-modern tourists seek (Özen & Güneren Özdemir, 2019).

Pomfret (2006) classified hot air balloon rides as air-based adventure tourism according to the traditional and contemporary adventure tourism classification. The fact that hot air balloons have only vertical control capability due to their design and nature and can navigate with the help of wind makes this touristic activity an adventurous one (Kapadokya Üniversitesi, 2021).

Adventure tourism, classified as hard and soft by Hill (1995), is defined as a special-purpose trip to explore a new experience in a natural environment or outdoor setting, often associated with personal challenge, involving perceived risk and controlled danger (Morrison & O'Leary, 1996). Most activities in nature can involve adventure. Recreational activities involving adventure are also included in the scope of adventure tourism (Sung 2000: 21). Adventure tourism, as a niche tourism form, has attracted adventure-loving tourists in recent years (Swarbrooke, Beard, Leckie, & Pomfret, 2003), and its meaning can show variations for different participant groups in terms of perceived risk (Shephard & Evans, 2008). This perceived risk can also motivate the tourists participating in adventure tourism (Zuckerman, 1990).

Hot air balloon rides are one of the major adventure tourism options and are only conducted in places with an obstacle-free take-off and landing area and suitable meteorological conditions. Today, hot air balloon flights are offered to adventure-loving tourists in a variety of areas ranging from protected areas in Africa to coastal areas in Australia (Buckley, 2006).

Besides Cappadocia, the important places where hot air balloon rides are offered in the world are Albuquerque (the USA), Bagan (Myanmar), Serengeti (Tanzania), Loire Valley (France), Bristol (the UK), Istria (Croatia), Yarra Valley (Australia), Tuscany (Italy), Chateau-D'Òex (Switzerland), Mount Bromo (Indonesia), Vermont (the USA), Arctic Bay (Canada), Melbourne (Australia), Queenstown (New Zealand) (Sevim & Güçer, 2019).

In the global tourism industry, post-modern tourists may have different desires such as experiencing soft or hard adventure activities. (Buckley, 2006). Since all adventure tourism activities have unique characteristics, the experience of tourists participating in adventure tourism varies. According to Pine and Gilmore (1999), uniformly designed and standardized products and services in tourism activities are no longer sufficient to make a difference and provide economic growth.

Countries aiming to generate more income from the global tourism market have realized the economic value of adventure tourism, which is one of the fastest growing areas of the tourism

industry (UNWTO, 2014: 9-10). The global tourism industry, which has become more complex in parallel with the development of different types of tourism such as adventure tourism, is segmented in terms of positioning, increasing its economic contribution. (Williams & Soutar, 2009). According to the Allied Market Research (2020) report, the economic size created by global adventure tourism is \$112 billion in 2020 and it is expected to reach a market value of \$1.169 billion by 2028.

This study makes an important contribution to the literature in terms of examining the effect of hot air balloon rides on international tourism income in Cappadocia, where the world's one of the largest commercial hot air balloon ride markets. In this study, the direction and degree of the causal relationship between the number of tourists experiencing a hot air balloon ride in Cappadocia and Turkey's international tourism income has been revealed.

2. LITERATURE REVIEW

It has been observed in the literature that hot air balloon rides have not been examined using econometric analysis. However, there are various studies on the economic aspects of adventure tourism in general in the current financial literature.

Rodenburg (1980), Wanhill (2000), Marques and Cunha (2010) found in their studies that adventure tourism supports economic growth. Zurick (1992), in his study, which argues that the share of adventure tourism in the tourism industry is increasing, has proposed a model of adventure travel spatial connectivity that will connect Nepal's remote borders with the global tourism market in a way that contributes to economic growth. McKay (2013) examined the economic effects of adventure tourism, especially in developed countries, making a noticeable difference and acting as a catalyst for economic growth. Yetim (2017) determined that adventure tourism creates profitability and commercial opportunities due to its increasing market potential as well as its various benefits. Buckley (2003, 2006) revealed that adventure tourism has an important economic role in driving the volume of global purchases of sportswear, activewear and sports equipment. Cater (2006) found that adventure tourism contributes approximately \$220 billion annually to the US economy. Furthermore, the research reveals that tourists engaged in commercial adventurous activities primarily seek thrill and excitement, rather than demanding real risks. The study revealed that the adventure tourism operators with the highest financial return are those who can turn the excitement into the new tourism products while reducing real risk levels.

Most of the studies on the economic aspects of adventure tourism have examined wildlife watching. Duffus and Dearden (1993) examined the economic impact of whale watching in the Johnstone Strait by surveying the expenditures made by whale watching tourists. According to the findings of the study, it was determined that whale watchers participating in adventure tourism spend \$400 per trip, and whale watchers contribute \$4 million to the economy of Vancouver Island. Wilkie and Carpenter (1999) found that adventure tourism income from protected areas are significantly less when compared to the maintenance costs of the areas. Since the capacity of adventure tourism has not been adequately evaluated, it has been determined that the income obtained from here is only 30% of the maintenance costs of the protected areas. Archbald and Naughton-Treves (2001) found in their study that human-wildlife conflict hinders local support for national parks. According to the findings of the study, it has been determined that local attitudes towards conservation can be improved if the incomes from adventure tourism are directly channeled to residents of these areas. Adams and Infield (2003) examined income from adventure

HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE THE ECONOMY

tourism and operating costs of the park based on mountain gorilla watching in Uganda's Mgahinga National Park. In the study, it was determined that the capacity of the park could not be used effectively and financial difficulties were experienced due to the competition between different interest groups. It has also been found that the economic benefits of adventure tourism extend far beyond the visitor fees, including private sector investments such as hotels and tour buses. Parsons, Warburton, Woods-Ballard, Hughes, and Johnston (2003) applied a survey method to whale watching tourists in West Scotland during the tourism season of 2000. According to the findings of the study, it has been determined that about 242,000 tourists annually participate in cetacean-related tourism activities in Western Scotland, and the direct economic impact of the aforementioned adventure tourism is £1.77 million annually. In addition, in the study, it was determined that adventure tourism constitutes 2.5% of the total income obtained from tourism in the region, while adventure tourism in far coastal regions constitutes 12% of the total tourism income of the region. Barnes, Schier, and Van Rooy (1999) found that adventure tourism based on wildlife watching contributes significantly to Namibia's overall economy. Sekhar (2003) examined the relationship between whether local people support adventure tourism and the economic contributions from tourism. In the study, a positive relationship was determined between the benefits of the local people from adventure tourism and the support given to the protected areas, and it was determined that the economic benefits positively influenced people's attitudes towards protection. In the study, it has been revealed that the local people support the protection of the Sariska Tiger Reserve in India due to the economic contributions.

Various studies have also been conducted in the literature on the economic effects of adventure tourism, including physical activities. Bowker, English, and Donovan (1996) studied the travel cost method for guided whitewater rafting on the Chattooga River and the Nantahala River in North Carolina. Based on the findings of the study, it was found that the significant economic contribution is derived from adventure tourism, depending on the modeling assumptions and river quality. Fix and Loomis (1997) estimated the value of mountain biking as one of the adventure tourism types in their study. In the study, it was determined that with the travel cost model method, an annual income of about \$8 million was obtained from the track in Moab.

3. DATA

The data set of the present study included 60 observations on a monthly basis between 2015 and 2019. In the study, Turkey's international tourism income ($\ln\text{INCOME}$) was determined as the dependent variable, while the number of tourists experiencing a hot air balloon ride in Cappadocia ($\ln\text{PAX}$) was the independent variable.

The number of tourists experiencing a hot air balloon ride between 2015 and 2019 was obtained from the reports of the Cappadocia University Hot Air Balloon and Airship Application and Research Center and the Turkish Civil Aviation Authority, while information regarding the international tourism income was obtained from the Turkish Statistical Institute database. In the study, the effect of the number of tourists experiencing a hot air balloon ride on Turkey's international tourism income has been determined.

4. METHODOLOGY AND EMPIRICAL RESULTS

The high level of correlation between time series variables while establishing econometric models may be due to spurious regression (Holden & Thomson, 1992). The cointegration tests developed by Engle & Granger (1987) and Johansen & Juselius (1990) are based on the stationarity of the series at the first difference.

However, the ARDL method gives valid results regardless of whether the series is level, first difference, or a combination of both. The point to be noted here is that the series should not be I(2) (Pesaran, Shin, & Smith, 2001). The ARDL model is defined as follows to analyze the relationship between the number of tourists experiencing a hot air balloon ride (lnPAX) and Turkey's international tourism income (lnINCOME).

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^p \gamma_i y_{t-i} + \sum_{j=1}^k \sum_{i=0}^{q_j} X_{j,t-i} \beta_{j,i} + \epsilon_t \quad (1)$$

In the model, p is the lag number of the dependent variable, q_1 is the lag number of the first explanatory variable, and q_k is the lag number of the k_{th} explanatory variable.

The stationarity of the time series is important during the application of econometric analysis. In order to obtain econometrically meaningful relationships, time series must be stationary (Gujarati, 2003, p. 797). If the model is built with non-stationary series, the spurious regression problem arises and significant relationships between the variables cannot be determined (Granger and Newbold, 1974). Accordingly, the Augmented Dickey-Fuller (ADF) unit root test was used to examine the stationarity levels of the series.

According to the ADF test given in Table 1, it was determined that the variables were stationary at different levels, but not I(2). The stationarity levels of the variables have an important role in determining the econometric model to be applied. In this context, ARDL approach was applied in the study because the variables are stationary at different levels.

Table 1: Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test

Variables		Intercept	Intercept&Trend
lnINCOME	I(1)	-7.4559*	-8.2799*
lnPAX	I(0)	-3.6419*	-3.9330*

Not: * Statistically significant at the 5%

As seen in Figure 1, the appropriate model was determined to be the ARDL (4,3) model using the Akaike Information Criteria. 4 lags of Turkey's international tourism income (lnINCOME) and 3 lags of the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia (lnPAX) were included in the model.

HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE THE ECONOMY

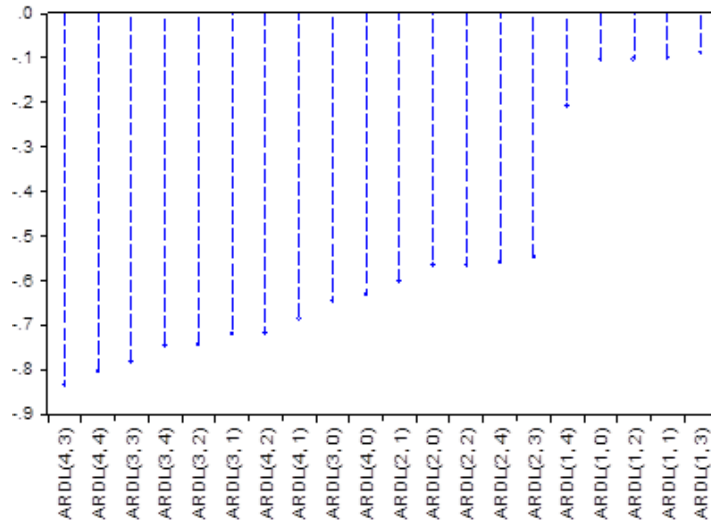


Figure 1: Akaike Information Criteria

The long-term cointegration relationship between the variables was analyzed with the ARDL bounds test. If a long-term relationship is detected between the variables, the long- and short-term coefficients should be estimated. In addition, the error correction term, which shows how long it will take to correct the short-term deviations in the estimated coefficients, is also evaluated according to the results of the analysis. Accordingly, the results of the bound test conducted to investigate the cointegration relationship between Turkey's international tourism income and the number of tourists experiencing balloon rides are given in Table 2.

Table 2: ARDL Bounds Test

Test Statistic	Value	k
F-statistic	24.9207	1
Critical Value Bounds		
Significance	I0 Bound	I1 Bound
10%	4.04	4.78
5%	4.94	5.73
2.5%	5.77	6.68
1%	6.84	7.84

The ARDL bounds test results, which were conducted to investigate the cointegration relationship between Turkey's international tourism income and the number of tourists participating

in the hot air balloon ride, are given in Table 2. The upper critical value, the F statistical value (5.73), shows that there is a cointegration relationship between the variables at the 5% significance level. The coefficient and direction of the long-term relationship between the variables are estimated in Table 3.

In the analysis, long run relationship was found between the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia and Turkey's international tourism income. Accordingly, 1% increase in the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia, while other factors being constant, increased Turkey's international tourism income by 0.42% in the long run. This empirical finding shows that the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia has a significantly positive effect on Turkey's international tourism income.

Table 3: Long Run Coefficient of Cointegration

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
lnPAX	0.4229	0.0647	6.5368	0.0000
C	17.4821	0.6681	26.1656	0.0000

The error correction model, which was established in order to provide information about the short-term balance between the variables in the ARDL model after the estimation of the long-term coefficients, expresses the situation in which the short-term imbalances are eliminated in the long-term. The coefficient of error correction term in the model is presented in Table 4.

Table 4: Error Correction Model

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LNINCOME(-1))	0.737237	0.118553	6.218624	0.0000
D(LNINCOME(-2))	0.611247	0.147647	4.139922	0.0001
D(LNINCOME(-3))	0.350167	0.167785	2.087004	0.0423
D(LNYOLCU)	0.030349	0.092078	0.329600	0.7432
D(LNYOLCU(-1))	-0.048843	0.098793	-0.494397	0.6233
D(LNYOLCU(-2))	-0.244166	0.087552	-2.788825	0.0076
CointEq(-1)	-0.905996	0.134347	-6.743678	0.0000

HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE THE ECONOMY

The significance and direction of the error correction term are taken into account when evaluating the error correction model. If the error correction term is statistically significant and negative, this indicates that the error correction model works and the short-term imbalances are eliminated in the long-term.

According to the findings of the model, the coefficient of the lagged ECM_{t-1} is negative and statistically significant. The coefficient of the ECM indicates the rate of return and adjustment to the long-run equilibrium after a short-term shock. According to the results of the analysis, the error correction coefficient was determined as -0,90. Accordingly, when Turkey's international tourism income deviates from its long-term balance, it is estimated that 90% of the deviation will disappear in the next period and international tourism income will return to its long-term balance. In other words, it has been determined that the deviation from the long-term balance will correct itself after about 1 month. This value indicates a fairly rapid adjustment.

The findings of the tests performed to check whether there is any heteroskedasticity in the model and to investigate autocorrelation problems in the model results are given in Table 5. According to the results, no heteroskedasticity and autocorrelation problems were detected in the model, and it was determined that the series had a normal distribution.

Table 5: Diagnostic Tests

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test			
F-statistic	1.1927	Prob. F(1,46)	0.2805
Obs*R-squared	1.4153	Prob. Chi-Square(1)	0.2342
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
F-statistic	1.9410	Prob. F(8,47)	0.0758
Obs*R-squared	13.9068	Prob. Chi-Square(8)	0.0842
Jarque-Bera	1,0426	Prob.	0,5937

In order to examine the stability of the parameters after the ARDL Bounds Test approach, whether the ARDL model contained any structural break was examined with the CUSUM and CUSUMQ structural break tests developed by Brown, Durbin and Evans (1975). If the curves obtained from the CUSUM and CUSUMQ test statistics for error terms are between the critical limit of 5% significance, the estimated coefficients are considered to be stable in the long run. The CUSUM and CUSUMQ test results for the model are given in Figure 2.

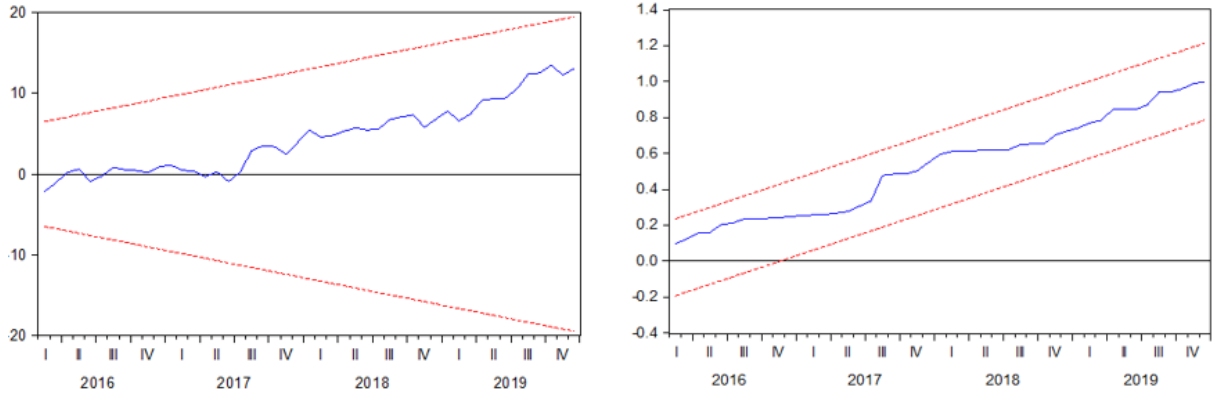


Figure 2: Plot of CUSUM (left panel) and CUSUMQ (right panel).

Since the curves obtained from the CUSUM and CUSUMQ test statistics in the study were between the critical limits, it has been determined that the coefficient of the independent variable is stationary in the long run and there is no structural break.

Table 6: Granger Causality Test

	H ₀	F-statistic	Prob.
lnPAX	→ lnINCOME	4.65861	0.0137
lnINCOME	→ lnPAX	16.2172	3.E-06

In Table 6, the existence of a causal relationship between the variables was investigated. As seen in the table, a bidirectional causality relationship has been determined between the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia and Turkey's international tourism incomes. In addition, this result supports the long-term coefficient results in the ARDL model. It has been determined that the findings are in parallel with the literature in terms of the economic effects of adventure tourism (Rodenburg, 1980; Wanhill, 2000; Marques and Cunha, 2010; McKay, 2013; Cater, 2006; Duffus and Dearden, 1993).

HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE THE ECONOMY

5. CONCLUSIONS

In the present study, the relationship between the number of tourists experiencing a hot air balloon ride and international tourism income was examined.

According to the coefficients calculated with ARDL-ECM models, the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia has a significantly positive effect on Turkey's international tourism income in both the long and short terms. According to the findings of the study, while other factors are constant, 1% increase in the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia increases Turkey's international tourism incomes by 0.42% in the long run. In addition, according to the Granger causality test, a bidirectional causality relationship was determined between the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia and Turkey's international tourism incomes.

The tourism sector, which is becoming increasingly important due to the benefits it provides and its role as a commercial activity that creates demand and growth for many sectors, is an important tool in creating income, employment and tax revenues, and alleviating balance of payments problems.

The hot air balloon ride industry in Cappadocia continues to grow. The safe and sustainable growth of the hot air balloon ride industry, both in Cappadocia and in other cities suitable for hot air balloon ride, should be encouraged due to its contribution to international tourism income.

According to the findings obtained in the study, it is expected that hot air balloon ride, as an important business model, will support the recovery of Turkey's international tourism incomes after COVID-19 period, which caused a dramatic decrease in tourism income.

REFERENCES

- Adams, W. M., & Infield, M. (2003). Who is on the Gorilla's Payroll? Claims on Tourist Revenue from a Ugandan National Park. *World development*, 31(1), 177-190. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(02\)00149-3](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(02)00149-3).
- Allied Market Research, (2021, 23 April). *Adventure Tourism Market*. <https://www.alliedmarketresearch.com/adventure-tourism-market>.
- Archabald, K., & Naughton-Treves, L. (2001). Tourism Revenue-Sharing Around National Parks in Western Uganda: Early Effort to Identify and Reward Local Communities. *Environmental conservation*, 28(2), 135-149. <https://doi.org/10.1017/S0376892901000145>.
- Barnes, J. I., Schier, C., & Van Rooy, G. (1999). Tourists' Willingness to Pay for Wildlife Viewing and Wildlife Conservation in Namibia. *South African Journal of Wildlife Research-24-Month Delayed Open Access*, 29(4), 101-111. Doi: 10.10520/EJC117083
- Bowker, J. M., English, D. B., & Donovan, J. A. (1996). Toward A Value for Guided Rafting on Southern Rivers. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 28(2), 423-432. <https://doi.org/10.1017/S1074070800007410>.
- Brown, R.L., Durbin, J. & Evans, J.M. (1975). Techniques for Testing the Constancy of Regression Relationships Over Time. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 37(2), 149-163. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1975.tb01532.x>.
- Buckley R. (2003). Adventure Tourism and The Clothing, Fashion and Entertainment Industries. *Journal of Ecotourism*, 2(2), 126-134. <https://doi.org/10.1080/14724040308668139>.
- Buckley R. (2006). *Adventure Tourism*. CAB International
- Cater C, I, (2006). Playing With Risk? Participant Perceptions of Risk and Management Implications in Adventure Tourism. *Tourism Management*, 27(2), 317-325. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2004.10.005>.
- Duffus, D. A., & Dearden, P. (1993). Recreational Use, Valuation, and Management, of Killer Whales (Orcinus Orca) on Canada's Pacific Coast. *Environmental Conservation*, 20(2), 149-156. <https://doi.org/10.1017/S0376892900037656>.
- Engle R.F. & Granger C.W. J. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55, 251-276. <https://doi.org/10.2307/1913236>.
- Fix, P., & Loomis, J. (1997). The Economic Benefits of Mountain Biking at One of Its Meccas: An Application of The Travel Cost Method to Mountain Biking in Moab, Utah. *Journal of Leisure Research*, 29(3), 342-352. <https://doi.org/10.1080/00222216.1997.11949800>.
- Granger, C. W., & Newbold, P. (1974). Spurious Regressions in Econometrics. *Journal of Econometrics*, 2(2), 111-120. Doi: 10.1016/0304-4076(74)90034-7
- Gujarati, D.N. (2003). *Basic econometrics* (4. Edition). McGraw-Hill.
- Hill, B. J. (1995). A Guide to Adventure Travel. *Parks & Recreation (Arlington)*, 30(9), 56-65. Doi: 19961802162
- Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254. [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3).

***HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE
THE ECONOMY***

- Johansen, S. (1989). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Institute of Mathematical Statistics, University of Copenhagen*, 1-52. [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3).
- Johansen, S. and 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.
- Kapadokya Üniversitesi, (2021, 5 May). *Balon Uçuş Sahasında Zipline Projesine İlişkin Emniyet Risklerinin Değerlendirilmesi*, <https://hotairballoon.kapadokya.edu.tr/raporlar-ve-analizler/kapadokya-balon-ucus-sahasinda-zipline-projesine-iliskin-emniyet-risklerinin-degerlendirilmesi>.
- Marques L. & Cunha C. (2010). Literary Rural Tourism Enterprise: Case Study Evidence from Northern Portugal. *Presentation at the ATLAS conference*, Limassol, Cyprus, 3-5 November 2010. <https://doi.org/10.1080/19407963.2013.801158>.
- McKay, T. (2013). Adventure Tourism: Opportunities and Management Challenges for SADC Destinations. *Acta Academica*, 45(3), 30-62. Doi: 10520/EJC144233.
- Özen, İ. A., & Özdemir, E. G. (2019). Kapadokya Sıcak Hava Balonculuğu Üzerine Nitel Bir Araştırma, *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 9(2), 579-595. Doi: 51363/591558
- Parsons, E. C. M., Warburton, C. A., Woods-Ballard, A., Hughes, A., & Johnston, P. (2003). The Value of Conserving Whales: The Impacts of Cetacean-Related Tourism on The Economy of Rural West Scotland. *Aquatic Conservation: Marine and Freshwater Ecosystems*, 13(5), 397-415. <https://doi.org/10.1002/aqc.582>.
- Pesaran H., Shin Y. & Smith R. J. (2001). Bound Testing Approaches to The Analysis of Long Run Relationship. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>.
- Pine, B. Joseph; Gilmore, James H. (1999). *The Experience Economy*. Harvard Business Review Press
- Pomfret, G. (2006). Mountaineering Adventure Tourists: A Conceptual Framework for Research. *Tourism Management*, 27(1), 113-123. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2004.08.003>.
- Rodenburg E. (1980). The Effect of Scale in Economic Development: Tourists in Bali. *Annals of Tourism Research*, 7(2), 177-196. [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(80\)90003-1](https://doi.org/10.1016/0160-7383(80)90003-1).
- Sekhar, N. U. (2003). Local People's Attitudes Towards Conservation and Wildlife Tourism Around Sariska Tiger Reserve, India. *Journal of Environmental Management*, 69(4), 339-347. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2003.09.002>.
- Kül, S., & Güçer, E. (2019). Determining the Leisure Satisfaction Levels of Individuals Having Hot Air Balloon Ride as An Adventurous Recreational Activity. *Journal of Multidisciplinary Academic Tourism*, 4(2), 63-69. <https://doi.org/10.31822/jomat.618715>.
- Shephard, G., & Evans, S. (2005). Adventure Tourism – Hard Decisions, Soft Options and Home For Tea: Adventure on The Hoof. in M. Novelli (Ed.), *Niche tourism: Contemporary Issues, Trends and Cases*, 201–209. Doi: 10.1016/B978-0-7506-6133-1.50026-3

- SHGM, (2021, 5 May). *SHGM'den Turizme Önemli Katkı: Balon Faaliyetlerinde Yeni Noktalar*, <http://web.shgm.gov.tr/tr/haberler/5874-shgm>.
- Sung, H. H. (2000). *An Analysis of the Adventure Travel Market: From Conceptual Development to Market Segmentation* [PhD]. Purdue University.
- Sung, H. H., Morrison, A. M., & O'Leary, J. T. (1996). Definition of Adventure Travel: Conceptual Framework for Empirical Application from The Providers' Perspective. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 1(2), 47-67. <https://doi.org/10.1080/10941669708721975>.
- Swarbrooke, J., Beard, C., Leckie, S., & Pomfret, G. (2003). *Adventure Tourism: the New Frontier*. Butterworth-Heinemann.
- UNWTO, (2021, 1 April). *Global Report on Adventure Tourism*. <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/9789284416622>.
- Wanhill S. (2000). Small and Medium Tourism Enterprises. *Annals of Tourism Research*, 27(1), 132-147. [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(99\)00072-9](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(99)00072-9).
- Wilkie, D. S., & Carpenter, J. F. (1999). Can nature tourism help finance protected areas in the Congo Basin?. *Oryx*, 33(4), 332-338. <https://doi.org/10.1046/j.1365-3008.1999.00080.x>.
- Williams P & G N Soutar, (2009). Value, Satisfaction and Behavioural Intentions in An Adventure Tourism Context. *Annals of Tourism Research* 36(3): 413-438. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2009.02.002>.
- Yetim, A. C. (2017). Determining the Benefits of Adventure Tourism from A Providers' Perspective in Fethiye. *Global Journal of Business, Economics and Management: Current Issues*, 7(1), 2-7.
- Zuckerman, M. (1990). The Psychophysiology of Sensation Seeking. *Journal of Personality*, 58(1), 313-345. <https://doi.org/10.1037/11555-000>.
- Zurick, D. N. (1992). Adventure Travel and Sustainable Tourism in the Peripheral Economy of Nepal. *Annals of the Association of American Geographers*, 82(4), 608-628. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1992.tb01720.x>.

***HOT AIR BALLOON RIDES IN CAPPADOCIA: A BUSINESS MODEL TO STIMULATE
THE ECONOMY***

EXTENDED ABSTRACT

Cappadocia is the world's one of the largest hot air balloon ride markets in terms of the number of flights, the number of tourists and the number of days suitable for meteorological flights, with its unique geological formations suitable for navigating with hot air balloons and its climate that allows an average of 250-270 days of flight per year. In Cappadocia, in 2021, 27 hot air balloon companies operate with 280 hot air balloons and serve around 500,000 tourists annually. Due to this successful business model, in recent years, many cities in Turkey have applied to the Turkish civil aviation authority in competition to host hot air balloon flights (SHGM, 2018) (Kapadokya Üniversitesi, 2021).

Cappadocia is one of the most popular tourism regions of Turkey with its nature and cultural tourism as well as hot air balloon rides. As a touristic product, the region attracts attention in both national and international tourism markets, as it has almost all the extraordinary requirements that today's post-modern tourists seek (Özen & Güneren Özdemir, 2019).

Pomfret (2006) classified hot air balloon rides as air-based adventure tourism according to the traditional and contemporary adventure tourism classification. The fact that hot air balloons have only vertical control capability due to their design and nature and can navigate with the help of wind makes this touristic activity an adventurous one (Kapadokya Üniversitesi, 2021). Adventure tourism, classified as hard and soft by Hill (1995), is defined as a special-purpose trip to explore a new experience in a natural environment or outdoor setting, often associated with personal challenge, involving perceived risk and controlled danger (Morrison & O'Leary, 1996). Most activities in nature can involve adventure. Recreational activities involving adventure are also included in the scope of adventure tourism (Sung 2000: 21). Adventure tourism, as a niche tourism form, has attracted adventure-loving tourists in recent years (Swarbrooke, Beard, Leckie, & Pomfret, 2003), and it can have different implications for different participant groups in terms of perceived risk (Shephard & Evans, 2008). This perceived risk also motivates the tourists participating in adventure tourism (Zuckerman, 1990).

Countries aiming to generate more income from the global tourism market have realized the economic value of adventure tourism, which is one of the fastest growing areas of the tourism industry (UNWTO, 2014: 9-10). The global tourism industry, which has become more complex in parallel with the development of different types of tourism such as adventure tourism, is segmented in terms of positioning, increasing its economic contribution. (Williams & Soutar, 2009). According to the Allied Market Research (2020) report, the economic size created by global adventure tourism is \$112 billion in 2020 and it is expected to reach a market value of \$1.169 billion by 2028.

The present study makes an important contribution to the literature in terms of examining the effect of hot air balloon rides on international tourism income in Cappadocia, which is home to the world's one of the largest commercial hot air balloon ride markets. In this study, the direction and degree of the causal relationship between the number of tourists experiencing a hot air balloon ride in Cappadocia and Turkey's international tourism income has been revealed.

In this study, the effect of the number of tourists experiencing hot air balloon rides in Cappadocia on Turkey's international tourism incomes was examined using ARDL bounds test and Granger causality test. The data set of this study includes 60 observations on a monthly basis between 2015 and 2019. In the study, Turkey's international tourism income (lnINCOME) was

determined as the dependent variable, while the number of tourists experiencing a hot air balloon ride in Cappadocia (lnPAX) was the independent variable.

A cointegration relationship was determined as a result of the ARDL bounds test conducted to investigate the cointegration relationship between Turkey's international tourism income and the number of tourists experiencing hot air balloon rides. In this context, the coefficient and direction of the long-term relationship between the variables have been estimated, and 1% increase in the number of tourists experiencing hot air balloon rides increases Turkey's international tourism income by 0.42% in the long run, other factors being constant. This empirical finding shows that the number of tourists experiencing hot air balloon rides has a significantly positive effect on Turkey's international tourism income. There is no structural break in the long-term coefficient estimated according to the CUSUM and CUSUMQ tests. According to the findings of the model, the coefficient of the lagged ECM_{t-1} is negative and statistically significant. The coefficient of the ECM indicates the rate of return and adjustment to the long-run equilibrium after a short-term shock. According to the results of the analysis, the error correction coefficient was determined as -0,90. Accordingly, when Turkey's international tourism income deviates from its long-term balance, it is estimated that 90% of the deviation will disappear in the next period and international tourism income will move back to their long-term balance. In other words, it has been determined that the deviation from the long-term balance will correct itself after about 1 month. This value indicates a fairly rapid adjustment.

Finally, the existence of a causal relationship between the variables was investigated and a bidirectional causality relationship was found between the number of tourists experiencing hot air balloon rides and Turkey's international tourism incomes. It has been determined that the findings are in parallel with the literature in terms of the economic effects of adventure tourism (Rodenburg, 1980; Wanhill, 2000; Marques and Cunha, 2010; McKay, 2013; Cater, 2006; Duffus and Dearden, 1993).

The tourism sector, which is becoming increasingly important due to the benefits it provides and its role as a commercial activity that creates demand and growth for many sectors, is an important tool in creating income, employment and tax revenues, and alleviating balance of payments problems. The hot air balloon ride industry in Cappadocia continues to grow. The safe and sustainable growth of the hot air ballooning industry, both in Cappadocia and in other cities suitable for hot air ballooning, should be encouraged due to its contribution to international tourism income.

According to the findings obtained in the study, it is expected that hot air balloon ride, as an important business model, will support the recovery of Turkey's international tourism income after COVID-19 period, which caused a dramatic decrease in tourism income.



INVESTIGATING THE INOVATION PERFORMANCES OF NUTS-1 STATISTICAL REGIONS IN TURKEY WITH RELATION TO R&D ACTIVITIES: APPLICATION OF MALMQUIST INDEX

Mustafa ZUHAL¹
Nazlı SEYHAN²

Abstract

Innovation plays an important role in ensuring the sustainable growth of countries. Innovation systems developed within the framework of evolutionary approach are considered as national and regional innovation systems. Performance and effectiveness analyses of national and regional innovation systems are of great importance. Especially in developing countries, measuring innovation performance is of particular importance in the success of technological learning and catch-up processes. The present study aims to measure the innovation performance of NUTS-1 regions in Turkey. For this purpose, the innovation performance of 12 statistical regions in Turkey for the period 2013-2019 is measured by Malmquist Index Method. R&D expenditures and personnel as innovation inputs in the regions, patent applications and high-tech product exports as output variables are discussed. According to the findings, it is seen that the average annual factor efficiency in the period 2013-2019 was above 1 and there was a general performance decrease in 2019. During this period, the Aegean region stands out in terms of average annual factor efficiency.

Article History:

Date submitted:
30 August 2021
Date accepted:
26 October 2021

Jel Codes:

O32, O33, C44

Keywords:

Innovation, Regional
Innovation Systems,
Malmquist Index

Suggested Citation: Zuhall, M. & Seyhan, N. (2021). Investigating the Inovation Performances of Nuts-1 Statistical Regions in Turkey with Relation to R&D Activities: Application of Malmquist Index *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 394-422.

¹Res. Asst. Dr., Gümüşhane University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, mzuhal@gumushane.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4645-4628

²Res. Asst. Dr., Gümüşhane University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business, nazliarik@gumushane.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-0759-9119



TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE İNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ UYGULAMASI

Mustafa ZUHAL¹
Nazlı SEYHAN²

Öz

İnovasyon, ülkelerin sürdürülebilir büyümesinin sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Evrimci yaklaşım çerçevesinde geliştirilen inovasyon sistemleri, ulusal ve bölgesel inovasyon sistemleri olarak değerlendirilmektedir. Ulusal ve bölgesel inovasyon sistemlerinin performans ve etkinlik analizlerinin yapılması büyük önem taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde teknolojik öğrenme ve yakalama süreçlerinin başarıya ulaşmasında inovasyon performanslarının ölçümü özel önem taşımaktadır. Bu çalışmada Türkiye’de Düzey-1 bölgelerinin inovasyon performanslarının ölçülmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda Türkiye’de 12 istatistiki bölgenin 2013-2019 dönemi için inovasyon performansları Malmquist Endeksi yöntemiyle ölçülmektedir. Bölgelerde inovasyon girdileri olarak Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge personeli, çıktı değişkenleri olarak da patent başvuruları ve bölgelerin yüksek teknoloji ürünü ihracatı ele alınmaktadır. Analiz sonunda elde edilen bulgulara göre, 2013-2019 döneminde yıllık ortalama faktör verimliliğinin 1’in üzerinde olduğu ve 2019 yılında genel bir performans düşüklüğünün olduğu görülmektedir. Bu dönemde yıllık ortalama faktör verimliliği açısından Ege bölgesi öne çıkmaktadır.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:
30 Ağustos 2021
Kabul Tarihi:
26 Ekim 2021

Jel Kodları:

O32, O33, C44

Anahtar Kelimeler:

İnovasyon, Bölgesel
İnovasyon Sistemleri,
Malmquist Endeksi

Önerilen Alıntı: Zuhall, M. & Seyhan, N. (2021). Türkiye’de Düzey 1 Bölgelerinde Ar-Ge Faaliyetlerine Göre İnovasyon Performanslarının İncelenmesi: Malmquist Endeksi Uygulaması. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22(2), 394-422.

¹Arş. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mzuhal@gumushane.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4645-4628

²Arş. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, nazliarik@gumushane.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-0759-9119

TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE İNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ UYGULAMASI

1. GİRİŞ

İnovasyon, ülkelerin büyümesinin ve kalkınmasının sürdürülebilir hale getirilmesinde önemli rol oynamaktadır. İnovasyonun artan önemine binaen ulusal ve bölgesel inovasyon sistemleri geliştirilmektedir. Ulusal ve bölgesel inovasyon sistemleri, Neoklasik yaklaşımın statik denge analizinden ve fayda maksimizasyonuna dayalı varsayımlarından daha üst bir çerçeve çizen Evrimci yaklaşım temelinde değerlendirilmektedir. Evrimci yaklaşım, ekonomik birimler arasındaki ilişkilerin süreç, öğrenme ve işbirliği boyutlarına yapmış olduğu vurgu nedeniyle inovasyon uygulamalarının analizine daha uygun bir yaklaşım sunmaktadır. (Cooke, Uranga ve Etxebarria, 1997:476). Ulusal inovasyon sistemleri, birbirlerinin tamamlayıcısı bölgesel inovasyon sistemleri içermektedir.

Bölgesel inovasyon yaklaşımının özünde, bölgelerde inovasyonu ortaya çıkarmak ve yaymak için kamu ve özel sektörleri kapsayan araçlar arasındaki ekonomik ve sosyal etkileşimlere yapılan vurgu bulunmaktadır. Bu argümanın doğal sonucu olarak, bölgelerin inovasyon ve ekonomik performansı, piyasa (fiyat) ve diğer (fiyat dışı) mekanizmalar dâhil olmak üzere kuruluşların sistemik etkileşimi tarafından şekillendirilmektedir (Asheim, Smith ve Oughton, 2011:878-883). Diğer bir ifade ile bölgesel inovasyon sistemi, bilginin üretilmesine, kullanılmasına ve yayılmasına yardımcı olan örgütsel ve kurumsal düzenlemelere ve ilişkilere göre işleyen etkileşimli özel ve kamu firmaları, kurumları ve diğer kuruluşların yer aldığı sistemler olarak değerlendirilmektedir (Doloreux, 2003:70).

Bölgesel inovasyon sistemlerinin inovatif çıktı üretmedeki hayati rolünün ve etkinliğinin nicel olarak ölçülmesi büyük önem taşımaktadır. Aynı zamanda bölgesel olarak inovasyon politikalarının geliştirilebilmesi için bölgelerin inovatif başarılarının nedenini ve etkinliklerini belirleyen tüm faktörlerin detaylı olarak araştırılması gerekmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde teknolojik gelişmelere bağlı olarak teknolojik yakalama süreçlerinin başarılı bir şekilde tamamlanması özel önem taşımaktadır. Bu açıdan ülkeler hem ulusal boyutta hem de bölgesel boyutta inovasyon politikaları geliştirmektedir. İnovasyon politikalarının hem hazırlanması hem de sonuçlarının değerlendirilmesi aşamalarında bölgelerin inovasyon performanslarının ölçülmesi gerekmektedir. Bu ölçümler sayesinde hem uygulanan hem de uygulanacak politikaların başarıları değerlendirilmektedir.

Gelişmekte olan ülke pozisyonunda olan Türkiye’de hem ulusal hem de bölgesel boyutta inovasyon sistemlerinin oluşturulmasına ve hali hazırda var olan sistemlerin geliştirilmesine yönelik inovasyon politikaları uygulanmaktadır. Türkiye’de uygulanan inovasyon politikaları sonucunda elde edilen performansın ölçülmesi özel önem taşımaktadır. Bu çalışmada Türkiye’de Düzey-1 bölgelerinin inovasyon performanslarının ve etkinliklerinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, Türkiye’de istatistiki olarak Düzey-1 sınıflandırmasına göre 12 bölgenin inovasyon performansı Malmquist (Toplam Faktör Verimliliği) Endeksi yöntemiyle ölçülmektedir. Malmquist Endeksi yönteminde girdi değişkenleri olarak Ar-Ge Harcamaları, Ar-Ge personeli, çıktı değişkenleri olarak da yüksek teknoloji ürün ihracatı ve patent başvurusu sayıları ele alınmaktadır. Çalışma, Malmquist Endeksi kullanılarak Türkiye’de bölgelerin inovasyon performanslarının ölçülmesi açısından özgünlük taşımaktadır. Aynı zamanda bu açıdan hem ulusal hem de uluslararası literatüre katkı sunması beklenmektedir.

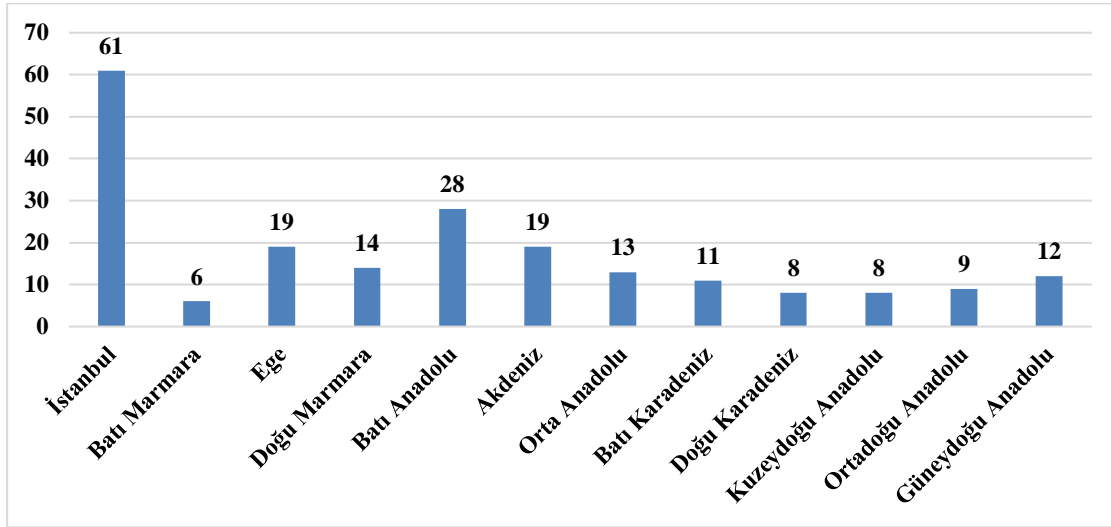
Çalışmada elde edilen bulgulara göre 2013-2019 dönemi için, 2019 yılı haricinde yıllık ortalama toplam faktör verimliliğinin 1’in üzerinde olduğu görülmektedir. 2019 yılı için, genel olarak performans düşüklüğü gözlemlenmektedir. İlgili dönem içerisinde yıllık ortalama faktör

verimliliği açısından Ege bölgesi birinci sırada yer almaktadır. Ege Bölgesi'ni sırasıyla, Doğu Karadeniz ve Ortadoğu Anadolu bölgeleri takip etmektedir. 2013-2019 döneminde Ortadoğu Anadolu, Batı Karadeniz ve Doğu Karadeniz bölgelerinin ortalama her yıl verimlilik artışı sağladığı görülmektedir.

Çalışmada giriş bölümünden sonra ikinci bölümde Türkiye'de bölgesel inovasyon sistemi tartışılmakta, üçüncü bölümde literatür incelemesi yapılmakta, dördüncü bölümde veriler ve yöntem tanıtılmakta ve beşinci bölümde model tahmini yapılarak bulgular tartışılmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise, tartışma ve sonuç yer almaktadır.

2. TÜRKİYE'DE BÖLGESEL İNOVASYON SİSTEMİ

İnovasyon sistemlerinin tüm dünyada yaygınlaşmasına uyumlu olarak Türkiye'de de ulusal ve bölgesel inovasyon sistemlerinin oluşturulmasına yönelik politikalar geliştirilmiştir. Özellikle Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne (AB) üyelik aşamasında bölgesel düzeyde önemli projeler gerçekleştirilmiştir. Türkiye'de bölgesel inovasyon sistemlerinin oluşturulmasına yönelik önemli ilk düzenleme olarak 2001 yılında teknoloji geliştirme bölgelerinin altyapısını düzenlemeye yönelik çıkarılan yasa gösterilmektedir. Bir diğer önemli düzenleme olarak, 2006 yılında kalkınma ajanslarının kurulmasına yönelik yasa çıkarılmıştır (Lenger, 2006:143). Türkiye'nin ulusal ve bölgesel inovasyon sisteminin aktörlerine bakıldığında, başta TÜBİTAK, ilgili bakanlıklar, ilgili kuruluşlar ve üniversiteler önemli aktörler olarak ön plana çıkmaktadır (TÜBİTAK, 2011:6). Üniversiteler, hem bölgesel kalkınma sağlanması, hem de bölgesel inovasyon yeteneklerinin geliştirilmesinde önemli roller üstlenmektedirler. Çalışmada ele alınan bölgeler kapsamında üniversitelerin bölgesel dağılımı Grafik 1'de gösterilmektedir.

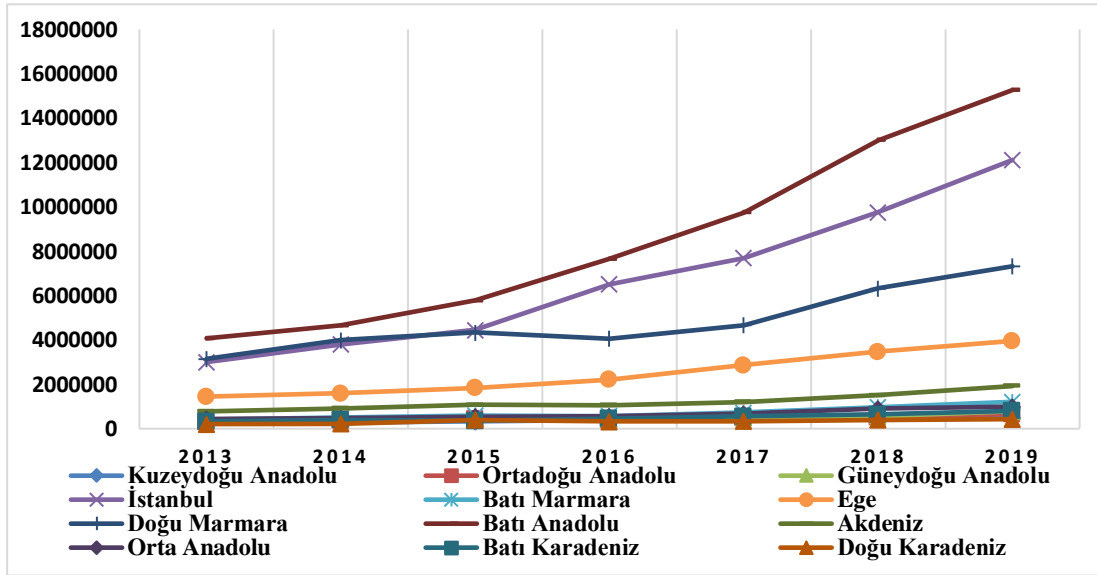


Grafik 1: Türkiye'de Bölgelere Göre Üniversite Sayılarının Dağılımı (2020)
Kaynak: (YÖK, 2021)'den alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

TÜRKİYE'DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE İNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ UYGULAMASI

Türkiye’de 2020 yılı itibariyle bakıldığında, toplamda 208 üniversite bulunmaktadır. Üniversite sayısı bakımından 61 üniversite ile İstanbul öne çıkmaktadır. İstanbul’u takiben Batı Anadolu, Ege ve Akdeniz bölgeleri gelmektedir. Üniversiteler, kamu-özel sektör işbirliğinin sağlanması, teknolojik yeteneklerin geliştirilmesi ve inovasyon seviyesinin yükseltilmesinde önemli çıktılar sunmaktadır. Aynı zamanda üniversiteler bünyelerinde barındırdıkları teknoloji merkezleri ve teknoparklar sayesinde Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. Ayrıca üniversitelerde, Ar-Ge faaliyetlerinin yapılmasının yanı sıra nitelikli Ar-Ge personeli ve işgücü yetiştirilmektedir (Lenger, 2006:147).

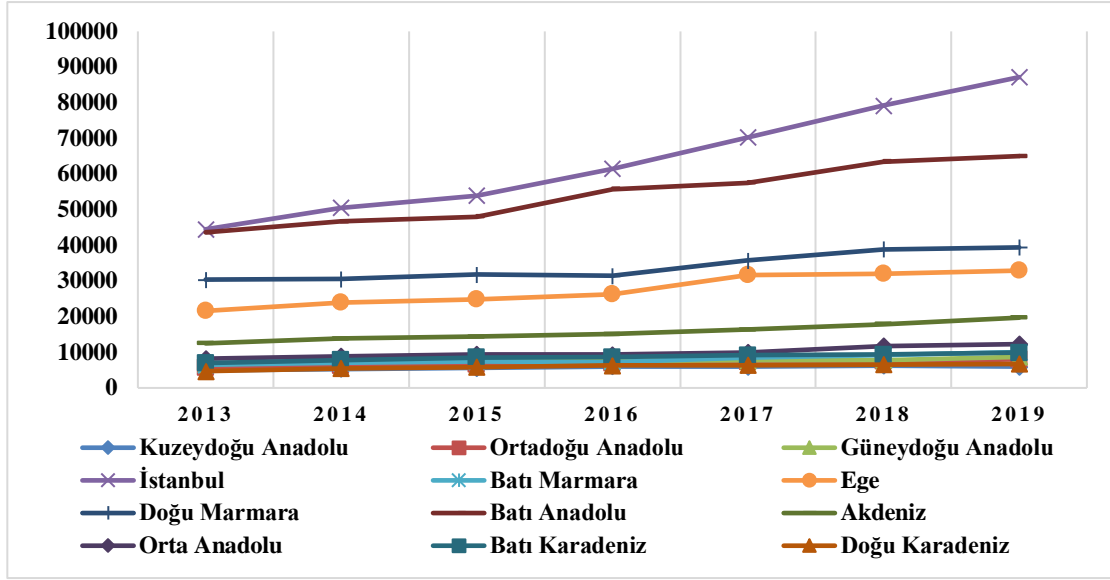
İnovasyon faaliyetlerinin en önemli girdilerinden birisi olarak Ar-Ge harcamaları yer almaktadır. Türkiye’de bölgelerin Ar-Ge harcamalarının gelişimi Grafik 2’de gösterilmektedir.



Grafik 2: Türkiye'de Bölgesel Ar-Ge Harcamaları (1000 TL)

Kaynak: (TÜİK, 2021)'den alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye’de Ar-Ge harcamalarının bölgesel dağılımına bakıldığında, Batı Anadolu bölgesi ilk sırada yer almaktadır. Bu bölgeyi, sırasıyla İstanbul, Doğu Marmara, Ege ve Akdeniz bölgeleri takip etmektedir. 2013-2019 döneminde Batı Anadolu bölgesinin yoğun Ar-Ge faaliyetlerinde bulunduğu gözlemlenmektedir. 2013-2015 yılları arasında İstanbul ve Doğu Marmara bölgeleri benzer harcama düzeylerine sahipken, 2015 yılından itibaren İstanbul’un pozitif ayrıştığı görülmektedir. Diğer bölgelerin ise, daha yatay bir faaliyet performansı sergilemektedirler. Ar-Ge harcamalarının yanında, bir diğer önemli inovasyon girdisi olarak beşeri sermaye gösterilmektedir. Türkiye’de bölgelere göre Ar-Ge personelinin gelişimi Grafik 3’te gösterilmektedir.



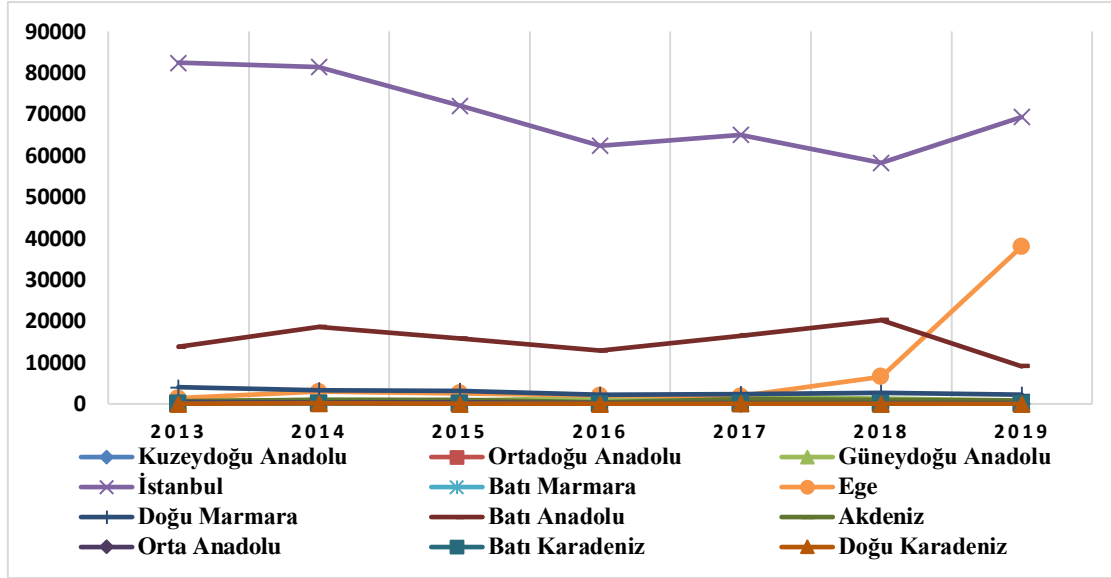
Grafik 3: Türkiye'de Bölgelere Göre Ar-Ge Personelinin Gelişimi (Kişi)
Kaynak: (TÜİK, 2021)'den alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Beşeri sermaye, ekonomik büyümenin, kalkınmanın ve uluslararası rekabetin kilit unsurunu oluşturmaktadır. Ülkelerin inovasyon alanında yaşanan baş döndürücü dönüşümleri anlayarak bunlara ayak uydurabilmesi ve yeni rekabet türlerine ayak uydurabilmesi nitelikli işgücünün varlığını gerektirmektedir. Türkiye'de bölgesel inovasyon performanslarının belirlenmesinde önemli rol oynayan Ar-Ge personelinin gelişimine bakıldığında, İstanbul'un en yüksek personele sahip olduğu görülmektedir. İstanbul'u takiben Batı Anadolu, Doğu Marmara ve Ege bölgesi öne çıkmaktadır. Doğu Karadeniz bölgesinin ise, son sıralarda yer almaktadır.

Çalışma kapsamında, inovasyon girdileri olarak değerlendirilen Ar-Ge harcamaları ve beşeri sermaye birlikte değerlendirildiğinde, İstanbul, Batı Anadolu, Doğu Marmara ve Ege bölgelerinin yoğun inovasyon faaliyetlerinde bulunduğu ve inovasyon performansı açısından önemli altyapıya sahip oldukları görülmektedir.

Ar-Ge faaliyetlerinin en önemli çıktıları arasında yüksek teknoloji ürünler yer almaktadır. Yoğun Ar-Ge faaliyetleri sonucunda geliştirilen yüksek teknoloji ürünlerin ticarileştirilmesi, inovasyonun sürecinin nihai hedefini oluşturmaktadır. Aynı zamanda yüksek teknoloji ürünlerinin ihraç edilmesi, ülkelerin sürdürülebilir kalkınma ve uluslararası rekabetinin temelini oluşturmaktadır. Yüksek teknoloji ürünler, düşük ve orta düşük teknoloji mal ve hizmetlerle karşılaştırıldığında, ülkelere görece yüksek gelir sağlaması beklenmektedir. Ayrıca ülkelerin sanayi ve üretim yapısının dönüşümü ve evrimi hakkında önemli ipuçları sunmaktadır (OECD, 2002:205). Çalışmada Türkiye'de bölgeler arası karşılaştırmanın yapılabilmesi ve bilgi ve iletişim teknolojilerinin yüksek teknoloji ürün ve hizmetlerin yer almasından dolayı bilgi ve iletişim teknolojileri dikkate alınmaktadır. Türkiye'de bölgelerin bilgi ve iletişim teknolojileri ihracatının gelişimi Grafik 4'te gösterilmektedir.

**TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

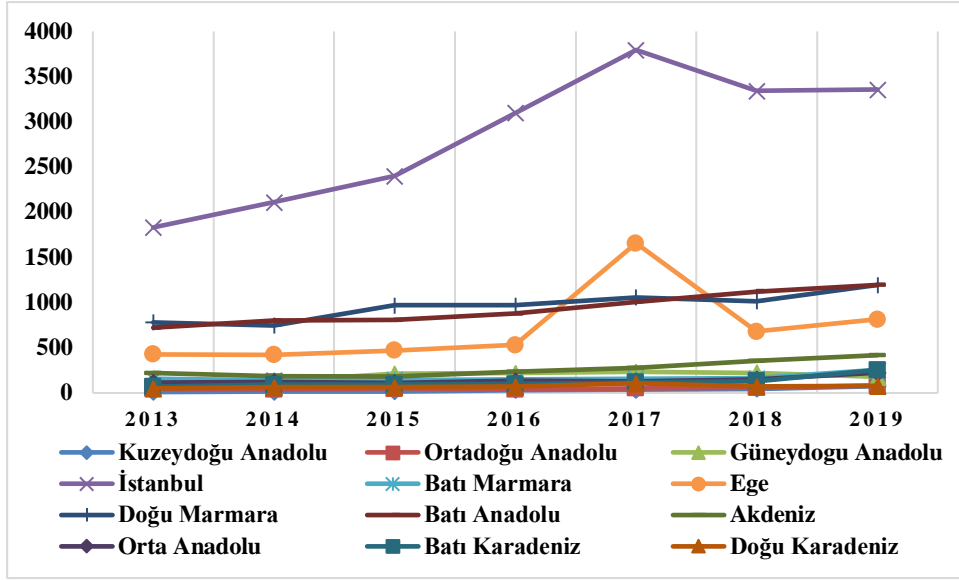


Grafik 4: Türkiye'de Bölgelerin Bilgi ve İletişim Teknolojileri İhracatı (1000 ABD \$)

Kaynak: (TÜİK, 2021)'den alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye’de bölgelerin bilgi ve iletişim teknolojileri ihracatına bakıldığında, 2019 yılı itibariyle İstanbul, Ege ve Batı Anadolu bölgeleri ilk üç sırayı paylaşmaktadırlar. İstanbul hem firma ve Ar-Ge hem de nüfus yoğunluğunun doğal sonucu olarak ilk sıraya yerleşmektedir. Batı Anadolu Bölgesi 2018 yılına kadar ikinci sırada yer alırken, 2019 yılında üçüncü sıraya gerilemiştir. Ege bölgesi ise, 2018 sırada yer alırken, 2019 yılında ikinci sıraya yükselmiştir. Ege bölgesinin yüksek teknolojik ürün ihracatı bakımından son dönemlerde yükselen bir performansının olduğu görülmektedir. Yüksek teknolojik ürün ihracatı açısından Doğu Karadeniz bölgesi son sırada yer almaktadır.

Patent istatistikleri, ülkelerin, bölgelerin ve firmaların inovatif performansının yanı sıra inovasyon veya teknoloji süreçlerindeki işbirliği gibi inovasyon sürecinin dinamiklerini yansıtmaktadır. Aynı zamanda üniversite-sanayi işbirliği, şirketlerin patentleme stratejileri, araştırmaların uluslararasılaşması ve patentlerin değerine ilişkin göstergeler dâhil olmak üzere teknik değişim ve patentleme faaliyetleri ile ilgili çeşitli konuların analizinde kullanılabilir (WorldBank, 2021). Türkiye’de bölgelerin patent başvurularının gelişimi Grafik 5’te gösterilmektedir.



Grafik 5: Türkiye'de Bölgelerin Patent Başvuru Sayıları

Kaynak: (Türk Patent ve Marka Kurumu, 2021)'den alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye'de patent başvurularının bölgesel dağılımına bakıldığında, İstanbul ilk sırada yer almaktadır. İstanbul'u Batı Anadolu, Doğu Marmara ve Ege bölgeleri takip etmektedir. Diğer bölgelerin patent başvuruları açısından birbirlerine yakın performans sergiledikleri görülmektedir.

3. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Bölgesel inovasyon faaliyetlerinin girdilerinin ve çıktılarının belirleyicilerine yönelik geniş bir literatür bulunmaktadır. Literatürde bölgesel inovasyon sistemlerinin performanslarına ve bu performansın belirleyicilerine yönelik hem ekonometrik hem de diğer analiz yöntemleri kullanarak değerlendirmeler yapılmaktadır.

Uluslararası ölçekte genel kabul görmüş olan Küresel İnovasyon Endeksi 2013 yılı raporunda bölgesel düzeydeki inovasyon verilerinin temel olarak iki nedenden dolayı önem arz ettiği belirtilmektedir. Birincisi, ulusal ve uluslararası düzeydeki politikalara ek olarak, inovasyon politikaları genellikle bölgesel ve hatta il düzeyinde geliştirilmekte ve uygulanmaktadır. Bu nedenle bölgesel inovasyon göstergeleri, bölgesel inovasyon politikalarının geliştirilmesine yardımcı olabilmektedir. İkincisi, birçok inovatif faaliyet, bazen araştırma enstitüleri ve üniversiteler gibi kurumlarla yakın işbirliği içinde ve firmaların kümelenmelerinde güçlü bir şekilde yerleşmektedir. Bu kümeleri desteklenmesi ve mümkün olduğunda diğer bölgelerde yeni inovasyon kümelerinin teşvik edilmesi gerekebilmektedir. Bunun gerçekleştirilmesi genellikle farklı türde politika ve eylemleri gerektirmektedir. Bu tür politikaların etkin tasarımı ve uygulanması, hem ileri düzeyde yenilikçi bölgelerin hem de gelecekte potansiyel taşıyan ancak daha az yenilikçi bölgelerin belirlenmesine bağlı kalmaktadır (Hollanders, 2013:79).

Eğitim, Ar-Ge harcamaları ve özellikle patent başvurularına ilişkin istatistikler, bölgesel yeniliği ölçen çalışmalarda ve akademik yayınlarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak bu istatistikler, inovasyon sürecinin çerçeve koşullarının (örneğin eğitim), girdilerin (Ar-Ge) veya çıktılarının (patentler) yalnızca bazılarını yakalayabildiği belirtilmektedir (Hollanders, 2013:81).

TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE İNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ UYGULAMASI

Küresel düzeyde ülkelerin inovasyon performanslarının ölçülmesi ve karşılaştırılması adına oluşturulan “Küresel İnovasyon Endeksi” girdi-çıktı ilişkisi üzerinden hesaplanmaktadır. Endekste inovasyon girdi alt endeks değişkenleri arasında Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge araştırmacısı ve inovasyon çıktısı alt endeks değişkenleri arasında da patent başvuruları ve yüksek ve orta teknoloji üretimin yer aldığı görülmektedir (The Global Innovation Index, 2021).

Archibugi, (1992) çalışmasında patentlerin, buluş sürecinin ve daha özel olarak ticari bir etkiye sahip olması beklenen buluşların sonucunu temsil ettiğini belirtmektedir. Teknolojik değişimin tescilli ve rekabetçi boyutunu yakalamak için uygun bir gösterge olduğunu vurgulamaktadır (Archibugi, 1992:358).

Furman, Porter ve Stern (2002) ulusal inovasyon kapasitesinin belirleyicilerine yönelik yapmış oldukları çalışmalarında inovasyon çıktısı olarak patent sayıları ve milyon başına düşen patent sayılarını kullanmışlardır. Aynı zamanda belirleyici olarak kullanılan değişkenler arasında Ar-Ge harcamaları yer almaktadır. Ayrıca çalışmada elde edilen sonuçlar göre, Ar-Ge harcamalarının patent sayıları üzerinde pozitif etkisinin olduğu görülmektedir. (Furman, Porter ve Stern, 2002:910).

Archibugi ve Coco (2004), ülkelerin teknoloji kapasitelerini ölçmeye yönelik geliştirmiş oldukları ArCo Endeksi’nde teknoloji geliştirilmesini diğer bir ifade ile teknoloji çıktısını temsilen patentleri ve bilimsel makaleleri kullanmıştır. Çalışmada patentlerin ticari amaçlarla gerçekleştirilen inovasyon faaliyetlerinin kaydedilmesinin bir ölçüsü olduğu vurgulanmaktadır (Archibugi ve Coco, 2004:632).

Roman, (2010) Bulgaristan ve Romanya ülke örnekleri üzerinden AB’nin yeni üyelerinin bölgesel bilgi ekonomisi etkinliğini veri zarflama analizi ile ölçmeyi hedeflemiştir. Bilgi ekonomisi çıktısı olarak patent sayıları ve girdi olarak da Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge personeli ve istihdam verileri kullanılmıştır. Çalışmada Ar-Ge ve inovasyona büyük miktarda kaynak ayıran bölgelerin her zaman en verimli bölgeler olamayabileceği belirtilmektedir. Bu duruma gerekçe olarak, bir bölgenin, endüstrilerde verimliliği artırabilecek ve kaynaklarını daha iyi kullanabilecek daha yüksek derecede uzmanlaşma gösterme eğiliminde olabileceği gösterilmektedir. Bunun yanında, küçük bölgeler için üniversitelerde yürütülen araştırmaları özel işletme Ar-Ge faaliyetleriyle ilişkilendirmenin kolay olabileceği belirtilmektedir (Roman, 2010:20).

Wu, Zhou ve Liang, (2010) çalışmalarında Çin’in bölgesel inovasyon performansını tek ve çift aşamalı olarak veri zarflama analizi yöntemiyle ölçmüşlerdir. Çalışmada inovasyon performansının belirlenmesinde girdi olarak kullanılan değişkenler arasında Ar-Ge harcamaları ve bilim ve teknoloji personel sayısı yer alırken, çıktı değişkenleri arasında ise, ilk aşamada patent sayıları yer alırken, ikinci aşamada ise, katma değerli üretim çıktısı olarak yer almaktadır (Wu, Zhou ve Liang, 2010:88).

Chen ve Guan, (2012) Çin’in bölgesel inovasyon performansını veri zarflama analizi yöntemiyle ölçmeye çalışmışlardır. Çalışmada iki aşamalı analiz yapılmakta ve inovasyon performansının ekonomik yansımaları tespit edilmektedir. İlk aşamada inovasyon performansının girdileri olarak, bilim ve teknoloji harcamaları, bilim ve teknoloji personeli sayısı, doğrudan yabancı yatırımlar, teknoloji ithalatı harcamaları, yurtiçi teknoloji harcamaları ve yurtiçi sözleşmeye dayalı parasal anlamda teknik piyasalar ele alınmaktadır. Çıktı değişkeni olarak patent sayıları kullanılmaktadır. Çalışmada bilim ve teknoloji harcamaları ve personele yapılan ağır yatırımların gelişmiş ülkeleri teknolojik olarak yakalamak için gerekli olmasına rağmen, bu

durumun bölgesel anlamda yüksek inovasyon performansını garanti etmediği vurgulanmaktadır (Chen ve Guan, 2012:368).

Dökmen (2012), Türkiye’de bölgesel inovasyon sistemlerinde devletin rolünü incelemeye yönelik ampirik bir çalışma yapmıştır. Çalışmanın ampirik analiz kısmında bağımlı değişken olarak diğer bir ifade ile bölgesel inovasyon sistemlerinin çıktısı olarak patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescil sayıları kullanılmıştır. Çalışmada bağımlı değişken olarak ele alınan değişkenlerin bölgesel inovasyon sistemlerinin çıktılarını teyit etmesi açısından önem taşımaktadır. Çalışmanın ampirik analiz sonuçlarına göre, kamu yatırımları ile devlet üniversitelerindeki ileri teknolojiye yönelik yatırımların özellikle batı bölgelerindeki inovasyon sistemlerinin başarısında oldukça önemli olduğu vurgulanmaktadır (Dökmen, 2012:160).

Broekel, Rogge ve Brenner, (2013) Malmquist Toplam Faktör Verimliliği yöntemiyle Almanya’nın bölgesel inovasyon performanslarını ölçmeyi hedeflemişlerdir. Çalışmada çıktı değişken olarak patent başvuruları kullanılırken, girdi değişken olarak Ar-Ge personeli sayısı kullanılmıştır. Çalışmada, verimlilik sıralamasının en üst sıralarının nispeten küçük inovasyon çıktılarında sahip bölgeler olabileceği belirtilmektedir. Aynı zamanda bölgeler, çok yüksek patent yoğunluğuna sahip endüstrilerde oldukça uzmanlaşabilmektedir (Broekel, Rogge ve Brenner, 2013:21).

Usman ve Liu, (2015) çalışmalarında Güney Asya Bölgesel İşbirliği Birliği (SAARC) ülkelerinin inovasyon kapasitesini ve verimliliğini (inovasyon girdi ve çıktı göstergeleri) ölçmüşlerdir. Çalışmada temel olarak Küresel İnovasyon Endeksi temel alınırken seçilen bölgeye göre değişkenler farklılaştırılmıştır. İnovasyon girdi değişkenleri arasında Ar-Ge harcamaları ve araştırmacı sayısı yer alırken, çıktı değişkenleri arasında ise, patent sayıları ve toplam ihracat içerisinde yüksek teknoloji ürün ihracatının oranı yer almaktadır. Çalışmada Ar-Ge personelinin sayısı, teknolojik ve inovatif arayışlarda önemli bir rol oynadığı vurgulanmaktadır. Ayrıca daha az sayıda patent başvurusu, SAARC ülkelerinde bilim insanı ve mühendis sayısının az olması ve Ar-Ge’ye yapılan yetersiz harcamaların patent sayılarının yetersizliği başta olmak üzere inovasyon performansının düşük olmasına yol açtığı belirtilmektedir (Usman ve Liu, 2015:337).

Elahi ve diğerleri, (2016) çalışmalarında yaygın inovasyon altyapısının ulusal inovasyon performansı üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada ulusal özümseme kapasitesinin temsil göstergeleri arasında Ar-Ge yoğunluğu ve araştırmacı sayısı yer alırken, inovatif performans göstergeleri arasında yüksek teknoloji ürün ihracatı ve uluslararası patent sayıları yer almaktadır. Aynı zamanda çalışmada Ar-Ge yoğunluğunun ve araştırmacı sayısının bilgi ve teknoloji özümseme kapasitesi üzerinde pozitif etkisinin olduğu ve bilgi ve teknoloji özümseme kapasitesinin ise, yüksek teknoloji ürün ihracatı ve uluslararası patent sayıları üzerinde ve genel olarak inovatif performans üzerinde pozitif etkisinin olduğu vurgulanmaktadır (Elahi ve diğerleri 2016:20).

Karahan, (2017) Avrupa ülkelerinde ulusal inovasyon sistemlerinin kapasite ve performans göstergeleri arasındaki ilişkileri ampirik olarak ölçmeyi amaçladığı çalışmada ulusal inovasyon kapasite değişkenleri arasında devlet ve özel sektör Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge personeli değişkenleri yer almaktadır. Ulusal inovasyon sistemleri performans değişkenleri arasında patent sayıları, toplam ihracat içerisinde orta ve yüksek teknoloji ürün ihracatının oranı bulunmaktadır. Çalışmada inovasyon kapasite değişkenlerinin performans değişkenleri üzerinde anlamlı ve pozitif etkisinin olduğu belirtilmektedir (Karahan, 2017:58).

TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE İNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ UYGULAMASI

Zemtsov ve Kotsemir, (2019) Rusya’da bölgesel inovasyon sistemlerinin etkinliğini ve verimliliğini veri zarflama analizi ile ölçmeyi hedeflemişlerdir. Çalışmada girdi olarak Ar-Ge harcamaları ve yükseköğretimde çalışan personel sayısı kullanılırken, inovasyon çıktısı olarak patent sayıları kullanılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgulara göre yüksek Ar-Ge yoğunluğuna sahip bölgelerin yüksek inovasyon verimliliğine sahip oldukları görülmektedir (Zemtsov ve Kotsemir, 2019:388).

Firsova ve Chernyshova (2020) Rusya’da bölgesel inovasyon performansını Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksi ile ölçmeyi hedeflemişlerdir. Bu doğrultuda çalışmada girdi değişkenler olarak, Ar-Ge personeli, Ar-Ge finansmanı, tescilli patent sayısı ve Ar-Ge şirketleri ele alınırken, inovasyon mallarının hacmi, GSYİH’de yüksek teknoloji ürünlerin payı, sabit varlıklara yapılan yatırımlar ve ticari amaçlarla kullanılmış patent sayıları ise çıktı değişkenler olarak değerlendirilmektedir. Çalışmada girdi değişkenlerle çıktı değişkenler arasında pozitif dinamiklerin olduğu vurgulanmaktadır (Firsova ve Chernyshova, 2020:20).

Çalışmada ele alınan literatüre bakıldığında hem ekonometrik hem de parametrik olmayan yöntemlerle yapılan çalışmalarda inovasyon performansının farklı değişkenlerle ölçüldüğü görülmektedir. Ancak çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, girdi değişkenler olarak Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge personeli, beşeri ve fiziki sermaye öne çıkarken, çıktı değişkenler olarak patent sayıları (başvuru veya tescil sayıları), yüksek ve orta teknoloji ürün ihracatı öne çıkmaktadır.

4. VERİLER VE YÖNTEM

Bu çalışmada Türkiye’de Düzey-1 bölgelerin 2013-2019 dönemindeki bölgesel inovasyon performanslarının ölçülmesi amaçlanmaktadır. Bölgelerin zaman içindeki verimlilik ve performans gelişimlerini, değerlendirebilmek amacıyla Malmquist Toplam Faktör Verimliliği (TFV) Endeksi kullanılmıştır.

Çalışma kapsamında yapılan literatür incelemesi sonucu inovasyon göstergeleri ile ilgili 4 değişken belirlenmiştir. Girdi değişkenler olarak, Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge personeli, çıktı değişkenler, Yüksek teknoloji ürün ihracatı (bölgesel temsil değişken olarak bilgi ve iletişim ürünleri ihracatı) ve patent başvurusu sayıları ele alınmaktadır. Türkiye’de Düzey-1, 12 bölgeye ait veriler Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türk Patent ve Marka Kurumu veri tabanlarından derlenmiş ve analizler gerçekleştirilmiştir. Öncelikle çalışmada sınırlı sayıda girdi ve çıktı değişkeninin seçilmesinde çalışmada kullanılan Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksi yönteminin kısıtları belirleyici olmuştur. Dyson ve diğerleri (2001) çalışmasında karar verme birim sayısının girdi ve çıktı sayısının çarpımının en az 2 katı kadar olmasını söylemektedir (Dyson, ve diğerleri, 2001:248). Cooper ve diğerleri, (2001) ise, karar verme birim sayısının girdi ve çıktı sayısının toplamının 3 katına eşit veya büyük olması gerektiğini vurgulamaktadırlar (Cooper ve diğerleri, 2001:219). Çalışmada Cooper ve diğerleri, (2001) çalışmasında kullanılan yöntemin daha geniş bir kullanımının olmasından dolayı veri sayısının belirlenmesinde bu formül kullanılmıştır. Türkiye’de Düzey-1 istatistiki bölgelerinde 12 bölge bulunduğu ve analizin kısıtlarına uyulabilmesi için girdi ve çıktı değişkeni olarak toplam 4 değişken belirlenmiştir. Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge personeli girdi değişkenleri olarak, patent başvurusu ve yüksek teknoloji ürün ihracatı değişkenleri çıktı değişkenler olarak ele alınmıştır.

Ar-Ge harcamaları, tüm yerleşik şirketler, araştırma enstitüleri, üniversite ve devlet laboratuvarları vb. tarafından Ar-Ge'ye yapılan toplam harcamalardan oluşmaktadır. OECD'nin Frascati Kılavuzu, Ar-Ge'yi “*insan, kültür ve toplumun bilgisini içeren bilgi dağarcığını artırmak ve bu bilgi dağarcığını yeni uygulamalar tasarlamak için kullanmak için sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışma*” olarak tanımlamaktadır. Ar-Ge, temel araştırma, uygulamalı araştırma ve deneysel geliştirmeyi aşamalarını kapsamaktadır (WorldBank, 2021). Ar-Ge çabaları, temel olarak Ar-Ge harcamaları ve/veya Ar-Ge yapan kişi sayısı ile ölçülebilmektedir. Uzun zaman serisi verilerine sahip olmasından dolayı Ar-Ge harcamaları en popüler inovasyon göstergesi olarak değerlendirilmektedir (Kleinknecht, Montfort ve Brouwer, 2002:110).

İnovasyon performansının belirlenmesinde etkili olan girdi değişkenlerinin tam olarak hangi değişkenler olduğu üzerine bir fikir birliği bulunmamaktadır. Ancak Ar-Ge personeli sayısını girdi faktörü olarak kullanmak en sık kullanılan yaklaşımlardan biri haline gelmiştir (Broekel, Rogge ve Brenner, 2013:6). Ar-Ge personeli, yeni bilgi, ürün, süreç, yöntem ve sistemlerin tasarlanması ve/veya bu projelerin yönetimiyle uğraşan profesyoneller olarak değerlendirilmektedir (WorldBank, 2021). Ar-Ge personeli bilimsel ve teknik personel, üretim, kalite kontrol, yönetim, eğitim ve diğer işlevlerde yer alarak daha çok sını, tarımsal ve tıbbi çalışmalara katkı sağlamaktadır (OECD, 2002:20).

Çıktı değişkeni olarak verilerinin mevcudiyeti ve ulaşılabilir olması, patent tescillerini ve/veya başvurularını baskın bir şekilde inovatif çıktı olarak değerlendirilmesine yol açmakta ve en yaygın olarak kullanılmaktadır (Broekel, Rogge ve Brenner, 2013:6; Brenner ve Broekel, 2011:13).

İnovasyon çıktısı olarak sadece patentlerin ele alınması, inovasyonun doğası ile çelişebilmektedir. İnovasyon, icatların geliştirilmesi ve başarılı bir şekilde ticarileştirilmesi süreçlerini bir bütün olarak kapsamaktadır. Patentler ise, buluşları kapsamakta, inovasyonun tüm süreçlerini kapsamamaktadır. Aynı zamanda birçok patentin ekonomiyle ilişkisi zayıf olabilmektedir (Brenner ve Broekel, 2011:13). Çalışmada patent istatistiklerinin sahip olduğu bu dezavantajların giderilebilmesi ve buluşların başarılı bir şekilde ticarileştirilmesini temsil edilmesi adına yüksek teknoloji ürün ihracatı kullanılmaktadır. Ancak Türkiye’de bölgesel düzeyde yüksek teknoloji ürün ihracatı verilerine ulaşamamasından dolayı farklı temsil değişkeni kullanılmıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin yüksek teknoloji ürün sınıflandırmasından yer almasından (KOSGEB, 2021; OECD, 2021) dolayı bölgelerin yüksek teknoloji ürün ihracatının temsil değişkeni olarak kullanılmıştır.

Çalışmada Düzey-1 bölgeleri olarak Kuzeydoğu Anadolu, Ortadoğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu, İstanbul, Batı Marmara, Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu, Akdeniz, Orta Anadolu, Batı Karadeniz, Doğu Karadeniz ele alınmıştır. Bölgelerin kapsamında yer alan iller ise, Ek 1’de detaylı olarak gösterilmektedir.

4.1. Malmquist (Toplam Faktör Verimliliği) Endeksi

Performansın ölçülmesi için kullanılan yöntemler genellikle belli bir andaki etkinlik-verimlilik değerlerini göstermektedir. Ancak verimliliğin zaman içindeki değişiminin, incelenmesi büyük önem arz etmektedir. Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksi verimliliğin ve performansın ölçümünde zaman içindeki değişimleri dikkate alan bir yöntem kullanılmaktadır (Topçuoğlu, 2016: 67).

**TÜRKİYE'DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

Uzaklık fonksiyonundan hareketle hesaplanan ME, verimlilikteki değişimleri iki ayrı bileşene göre incelemektedir. Bu bileşenler, etkinlik değişiminden ve teknik değişimden oluşmaktadır. Etkinlik değişimi, ekonomi birimlerinin etkinlik sınırına yaklaşma sürecinin bir değerlendirmesini verirken, teknik değişim etkinlik sınırının zaman içindeki değişimini vermektedir.

$$d_0^s(\vec{x}, \vec{y}) = \min \left\{ \delta \left| \left(\frac{\vec{y}}{\delta} \in \Omega \left(\frac{\rho}{x} \right) \right) \right. \right\}$$

Uzaklık fonksiyonu $d_0^s(\vec{x}, \vec{y})$ eğer (y) çıktı vektörü P(x) üretim kümesinin bir elemanı ise, 1'den küçük veya 1'e eşit bir değer olmaktadır.

Uzaklık fonksiyonlarına dayalı olarak hesaplanan ME (çıkıtı-eksenli) aşağıdaki gibidir. Bu endekste baz yılı (t) dönemi ile bir sonraki yıl ise (t+1) dönemi ile belirtilmektedir.

$$m_0(\vec{x}_t, \vec{y}_t, \vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1}) = \sqrt{\frac{d_0^t(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})}{d_0^t(\vec{x}_t, \vec{y}_t)} \times \frac{d_0^{t+1}(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})}{d_0^{t+1}(\vec{x}_t, \vec{y}_t)}}$$

Bu denklemde $d_0^s(\vec{x}, \vec{y})$, (t+1) dönemi teknolojinin (t) dönemi teknolojiye olan uzaklığını vermektedir. Denklem, (t) ve (t+1) dönemi endekslerinin geometrik ortalamasıdır. Birincisi (t) dönemi teknolojiyi, ikincisi ise (t+1) dönemi teknolojiyi göstermektedir.

Bu denklem şu şekilde de formüle edilebilmektedir:

$$m_0(\vec{x}_t, \vec{y}_t, \vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1}) = \frac{d_0^{t+1}(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})}{d_0^t(\vec{x}_t, \vec{y}_t)} \sqrt{\frac{d_0^t(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})}{d_0^{t+1}(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})} \times \frac{d_0^t(\vec{x}_t, \vec{y}_t)}{d_0^{t+1}(\vec{x}_t, \vec{y}_t)}}$$

Bu denklemde karekökün dışındaki oran, (t) ve (t+1) yılları arasındaki, çıkıtı-eksenli teknik etkinlikteki değişimi ölçmektedir. (t+1) dönemindeki teknik etkinliğin, (t) dönemindeki teknik etkinliğe olan oranı etkinlikteki değişimdir. Karekök içindeki iki oranın geometrik ortalaması, (X^{t+1} ve X^t) iki dönem arasındaki teknolojide meydana gelen değişmeyi göstermektedir. Yani, teknik etkinlikteki ve teknolojideki değişimlerle, toplam faktör verimliliğindeki değişimler (TFVD) elde edilmektedir. Bu da Malmquist Endeksin (ME) geometrik ortalamasıdır (Fare ve diğerleri, 1994:71).

Burada her iki faktörün TFV'ye olan katkısını göstermek için ME'nin teknik etkinlikteki değişime ve teknolojik değişime ayrıştırılması mümkündür. Yukarıdaki denklem iki kısma ayrıldığında etkinlikteki değişim ve teknolojik değişim aşağıdaki gibi ölçülebilmektedir:

$$\text{Teknik Etkinlikteki Değişim} = \frac{d_0^{t+1}(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})}{d_0^t(\vec{x}_t, \vec{y}_t)}$$

$$\text{Teknolojik Değişim} = \sqrt{\frac{d_0^t(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})}{d_0^{t+1}(\vec{x}_{t+1}, \vec{y}_{t+1})} \times \frac{d_0^t(\vec{x}_t, \vec{y}_t)}{d_0^{t+1}(\vec{x}_t, \vec{y}_t)}}$$

Buradaki teknik etkinlikteki değişim, üretim sınırına ulaşma etkisi olarak ifade edilirken teknolojik değişim, üretim sınırları eğrisinin kayması olarak gösterilmektedir (Mahadevan, 2002:590).

Öte yandan, teknik etkinlikteki değişim ile teknolojik değişimin çarpımı TFPC'yi verir.

$$M_0^{t,t+1} = TEC \times TC$$

M_0 endeksinin 1'den büyük olması TFV'nin (t) döneminden, (t+1) dönemine arttığını, 1'den küçük olması ise TFV'nin (t) döneminden (t+1) dönemine azaldığını göstermektedir (Fulginity ve diğerleri, 1997:377).

Veri zarflama analizine dayanan Malmquist TFV Endeksi, iki karar verme birimi arasında veya bir karar verme biriminin iki zaman periyodu arasındaki verimlilik farklarını tanımlayan ve girdi-çıkı odaklı bir yöntemdir. Malmquist TFV Endeksi, verimlilik değişimlerinin nedenini; teknik etkinlikteki ve teknolojideki değişmeye dayandırmaktadır. Teknolojik değişme (TD) “üretim sınırının yer değiştirmesi” (frontier-shift ya da boundary-shift), teknik etkinlikteki değişme (TED) ise “üretim sınırını yakalama etkisi” (catch-up effect) olarak ifade edilmektedir. Sınır değişimi (boundary-shift) etkisi olarak isimlendirilen ve t_1 ve t_2 periyotları arasındaki teknolojide meydana gelen kaymaların geometrik ortalaması olan TD, aslında üretim teknolojisindeki değişimi göstermektedir. Buradaki ifade edilen teknoloji kelimesi, sadece üretim ya da makine teknolojileri anlamında değil aynı zamanda verimliliği etkileyecek olan üretim sürecindeki politikalar, düzenlemeler ve çevrenin etkisini de kapsayan bir anlam içermektedir. TED'in bileşenlerinden saf teknik etkinlik değişimi (STED) ve ölçek etkinlik değişimi (ÖED) ise, yönetsel etkinliği ve uygun ölçekte üretim yapıp yapmama durumunu göstermektedir. TED değeri, STED ve ÖED değerlerinin çarpımından oluşmaktadır. Bununla birlikte TED ve TD, toplam faktör verimliliğindeki değişimin ana unsurlarını oluşturmakta, TED ve TD'nin çarpımı toplam faktör verimliliğindeki değişimi yani; MTFV endeksini vermektedir (Lorcu, 2010).

5. BULGULAR

Türkiye'de Düzey-1 bölgelerinin 2013-2019 dönemine ilişkin çalışmada kullanılan değişkenlere ait ortalama değerler Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Bölgelerin 2013-2019 Yılları Değişken Ortalamaları

Bölgeler	Ar-Ge Harcaması	Ar-Ge Personeli	Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı	Patent Başvurusu
1.Kuzeydoğu Anadolu	369668,714	5713	178,4286	32
2.Ortadoğu Anadolu	457490,286	6927,143	38,71429	51,42857
3.Güneydoğu Anadolu	512560	1121,714	1121,714	184,5714
4.İstanbul	6763273,29	63871,86	70127,86	2846,714
5.Batı Marmara	712525,286	7982,571	208,4286	166,4286
6.Ege	2483596	27628,71	7922	714,8571

**TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

7.Doğu Marmara	4833822,71	34006,14	2886,571	962
8.Batı Anadolu	8598096,14	54289,43	15242,86	932,8571
9.Akdeniz	1208185,57	15683,71	851,8571	266,5714
10.Orta Anadolu	654470,714	9985,143	305,2857	141,5714
11.Batı Karadeniz	504709,143	8623,286	93,42857	121,7143
12.Doğu Karadeniz	330856,857	5982	57,14286	71,57143

5.1. Bölgelerin Malmquist Endeks Uygulaması ve Bulguları

VZA’da toplam faktör verimlilik değişimi (TFVD) tahminine Malmquist Endeks ile ulaşılabilmektedir. Bu analizde, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016, 2016-2017, 20017-2018, 2018-2019 dönemlerinde hesaplanmış 6 etkinlik değişimi ve bileşenleri elde edilmiştir. Malmquist endekslerinden elde edilen endeksler, tüm endeksler önceki yıla göre hesaplandığından, çalışmada 7 dönemin verilerinden 6 endeks üretilmiştir. Her bir KVB için sabit getiri varsayımı altında hesaplanan teknik etkinlik değişimi, teknolojik değişim, ölçeğe göre değişen getiri varsayımı altında hesaplanan pür teknik etkinlik değişimi, ölçek etkinliği değişimi ve son olarak toplam faktör verimlilik değişimi olmak üzere 5 adet endeks üretilmektedir. Teknik etkinlik değişimi ve teknolojik değişimin çarpımı toplam faktör verimliliği (TFV) değişimini vermektedir. Saf etkinlik değişimi ile ölçek etkinliği değişiminin çarpımı da teknik etkinlik değişimini vermektedir. Her endeks için 1’den büyük değerler bir önceki döneme göre artışı, 1’den küçük değerler ise düşüşü göstermektedir. Malmquist Endeks analizine göre, toplam faktör verimlilik değişimi (TFVD) değeri 1 olan birimler girdileri ve çıktıları bakımından herhangi bir ilerleme veya gerileme kaydetmedikleri anlamına gelmektedir. TFVD değeri 1 den büyük olan ülkeler toplam faktör verimliliğini artırma eğiliminde ve 1 den küçük olan ülkeler ise toplam faktör verimliliğini geriletmişler anlamına gelmektedir.

Tablo 2: 2013-2014 Dönemi İtibariyle Bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

	Bölgeler	TED	TD	PED	ÖED	TFVD
2013-2014	1.Kuzeydoğu Anadolu	1.000	1.186	1.000	1.000	1.186
	2.Ortadoğu Anadolu	0.996	1.845	1.000	0.996	1.837
	3.Güneydoğu Anadolu	1.043	1.643	1.000	1.043	1.714
	4.İstanbul	1.000	0.818	1.000	1.000	0.818
	5.Batı Marmara	0.903	1.805	1.000	0.903	1.630
	6.Ege	1.309	1.431	1.000	1.309	1.872
	7.Doğu Marmara	1.018	1.014	1.000	1.018	1.033
	8.Batı Anadolu	1.428	0.853	1.000	1.428	1.218
	9.Akdeniz	1.023	1.623	1.000	1.023	1.661
	10.Orta Anadolu	1.000	1.708	1.000	1.000	1.709
	11.Batı Karadeniz	0.906	1.786	1.000	0.906	1.618
	12.Doğu Karadeniz	1.000	1.798	1.000	1.000	1.798
	Ortalama	1.043	1.404	1.000	1.043	1.464

Not: TED= Teknik Etkinlikteki Değişme; TD= Teknolojik Değişme; PED= Pür Etkinlikteki Değişme; ÖED= Ölçek Etkinliğindeki Değişme ve TFVD= Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişme.

Tablo 2 incelendiğinde, 2013 yılına göre 2014 yılında, bütün bölgelerin performansında artış yaşandığı ve performansını % 87,2 arttırarak en iyi performans artışı yaşayan bölgenin ise Ege Bölgesi olduğu görülmektedir. Ele alınan bölgeler içinde, TFV’de en çok artış sağlayan diğer bölgeler ise sırasıyla Ortadoğu Anadolu, Doğu Karadeniz, Güneydoğu Anadolu, Orta Anadolu, Akdeniz, Batı Marmara’dır. Genellikle, bu dönemde yaşanan verimlilik artışının teknolojik değişimden kaynaklandığını görülmektedir.

Tablo 3: 2014-2015 Dönemi İtibariyle Bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

	Bölgeler	TED	TD	PED	ÖED	TFVD
2014-2015	1.Kuzeydoğu Anadolu	1.000	0.887	1.000	1.000	0.887
	2.Ortadoğu Anadolu	1.078	1.155	1.000	1.078	1.245
	3.Güneydoğu Anadolu	1.209	1.001	1.000	1.209	1.211
	4.İstanbul	1.000	0.772	1.000	1.000	0.772
	5.Batı Marmara	1.190	1.045	1.000	1.190	1.243
	6.Ege	1.090	0.963	1.000	1.090	1.050
	7.Doğu Marmara	0.994	0.858	1.000	0.994	0.853
	8.Batı Anadolu	1.094	0.775	1.000	1.094	0.848
	9.Akdeniz	1.139	1.055	1.000	1.139	1.202
	10.Orta Anadolu	1.204	1.053	1.000	1.204	1.268
	11.Batı Karadeniz	1.594	1.054	1.000	1.594	1.679
	12.Doğu Karadeniz	0.827	1.075	1.000	0.827	0.889
	Ortalama	1.105	0.967	1.000	1.105	1.069

2014 yılına göre 2015 yılında, Batı Karadeniz Bölgesi’nin performansının % 67,9 arttırarak en iyi performans artışına sahip olan bölge olduğu görülmektedir. Batı Karadeniz Bölgesindeki bu TFV artışının teknik etkinlikteki değişimden kaynaklandığı görülmektedir. Diğer verimlilik artışı yaşanan bölgeler sırasıyla, Orta Anadolu, Ortadoğu Anadolu, Batı Marmara, Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz ve Ege Bölgesi’dir. Verimlilik düşüşü yaşayan bölgeler ise İstanbul, Batı Anadolu, Doğu Marmara, Kuzeydoğu Anadolu ve Doğu Karadeniz’dir. İstanbul, Batı Anadolu, Doğu Marmara’daki verimlilik düşüşünün teknolojik değişimden, Doğu Karadeniz’deki verimlilik düşüşünün ise teknik etkinlikteki değişimden kaynaklandığı görülmektedir. Bölgelerin ortalama verimliliklerinde % 6,9 artış yaşandığı gözlenmektedir.

Tablo 4: 2015-2016 Dönemi İtibariyle Bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

	Bölgeler	TED	TD	PED	ÖED	TFVD
2015-2016	1.Kuzeydoğu Anadolu	1.000	0.821	1.000	1.000	0.821
	2.Ortadoğu Anadolu	1.259	1.175	1.000	1.259	1.479
	3.Güneydoğu Anadolu	1.333	1.217	1.000	1.333	1.623
	4.İstanbul	1.000	0.630	1.000	1.000	0.630
	5.Batı Marmara	1.017	1.340	1.000	1.017	1.362

**TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

6.Ege	1.003	0.880	1.000	1.003	0.883
7.Doğu Marmara	1.228	0.781	1.000	1.228	0.959
8.Batı Anadolu	1.132	0.669	1.000	1.132	0.758
9.Akdeniz	0.993	1.065	1.000	0.993	1.057
10.Orta Anadolu	0.988	1.245	1.000	0.988	1.230
11.Batı Karadeniz	0.740	1.374	1.000	0.740	1.017
12.Doğu Karadeniz	1.209	1.323	1.000	1.209	1.599
Ortalama	1.063	1.008	1.000	1.063	1.072

2015 yılına göre 2016 yılında, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin performansının % 62,3 artırarak en iyi performans artışına sahip olan bölge olduğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki bu TFV artışının hem teknik etkinlik hem de teknolojik etkinlikteki değişimden kaynaklandığı görülmektedir. Diğer verimlilik artışı yaşanan bölgeler sırasıyla Doğu Karadeniz, Ortadoğu Anadolu, Batı Marmara, Orta Anadolu, Akdeniz ve Batı Karadeniz'dir. Verimlilik düşüşü yaşayan bölgeler ise İstanbul, Batı Anadolu, Ege, Kuzeydoğu Anadolu ve Doğu Marmara'dır. İstanbul, Batı Anadolu, Ege, Kuzeydoğu Anadolu ve Doğu Marmara'daki verimlilik düşüşünün teknolojik değişimden kaynaklandığı görülmektedir. Bölgelerin ortalama verimliliklerinde % 7,2 artış yaşandığı gözlenmektedir.

Tablo 5: 2016-2017 Dönemi İtibariyle Bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

	Bölgeler	TED	TD	PED	ÖED	TFVD
2016-2017	1.Kuzeydoğu Anadolu	1.000	1.130	1.000	1.000	1.130
	2.Ortadoğu Anadolu	0.829	1.212	1.000	0.829	1.005
	3.Güneydoğu Anadolu	1.000	1.054	1.000	1.000	1.054
	4.İstanbul	1.000	0.870	1.000	1.000	0.870
	5.Batı Marmara	0.907	1.138	1.000	0.907	1.032
	6.Ege	0.702	1.002	1.000	0.702	0.703
	7.Doğu Marmara	1.097	0.928	1.000	1.097	1.018
	8.Batı Anadolu	1.300	0.857	1.000	1.300	1.114
	9.Akdeniz	1.214	1.089	1.000	1.214	1.322
	10.Orta Anadolu	0.957	1.118	1.000	0.957	1.069
	11.Batı Karadeniz	0.935	1.127	1.000	0.935	1.054
	12.Doğu Karadeniz	1.000	1.167	1.000	1.000	1.167
	Ortalama	0.983	1.051	1.000	0.983	1.034

2016 yılına göre 2017 yılında, Akdeniz Bölgesi'nin performansının % 32,2 artırarak en iyi performans artışına sahip olan bölge olduğu ve bu TFV artışının hem teknik etkinlik hem de teknolojik etkinlikteki değişimden kaynaklandığı görülmektedir. Diğer verimlilik artışı yaşanan bölgeler sırasıyla Doğu Karadeniz, Kuzeydoğu Anadolu, Batı Anadolu'dur. Doğu Karadeniz, Kuzeydoğu Anadolu'daki verimlilik artışının teknolojik değişimden, Batı Anadolu'daki artışın da teknik etkinlikteki değişimden kaynaklandığı görülmektedir. Verimlilik düşüşü yaşayan bölgeler ise, Ege ve İstanbul'dur. Ege Bölgesindeki verimlilik düşüşünün teknik etkinlikteki düşüşten,

İstanbul'daki düşüşün ise teknolojik etkinlikten kaynaklandığı görülmektedir. Ortalama verimlilikte % 3,4 artış olduğu görülmektedir.

Tablo 6: 2017-2018 Dönemi İtibariyle Bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

	Bölgeler	TED	TD	PED	ÖED	TFVD
2017-2018	1.Kuzeydoğu Anadolu	1.000	0.978	1.000	1.000	0.978
	2.Ortadoğu Anadolu	1.083	1.038	1.000	1.083	1.124
	3.Güneydoğu Anadolu	1.000	0.876	1.000	1.000	0.876
	4.İstanbul	1.000	0.849	1.000	1.000	0.849
	5.Batı Marmara	0.851	1.069	1.000	0.851	0.910
	6.Ege	3.357	0.925	1.000	3.357	3.106
	7.Doğu Marmara	1.168	1.010	1.000	1.168	1.180
	8.Batı Anadolu	1.026	1.072	1.000	1.026	1.100
	9.Akdeniz	0.864	0.990	1.000	0.864	0.855
	10.Orta Anadolu	0.851	1.064	1.000	0.851	0.905
	11.Batı Karadeniz	0.953	1.084	1.000	0.953	1.033
	12.Doğu Karadeniz	1.000	1.056	1.000	1.000	1.056
	Ortalama	1.083	0.998	1.000	1.083	1.081

2017 yılına göre 2018 yılında, Ege Bölgesi'nin performansının % 210,6 artırarak en iyi verimlilik artışı yaşayan bölge olduğu görülmektedir. Bölgedeki bu verimlilik artışının teknik etkinlikteki artıştan kaynaklandığı gözlenmektedir. Verimliliğinde artış yaşayan diğer bölgeler Doğu Marmara, Ortadoğu Anadolu ve Batı Anadolu'dur. Verimlilik düşüşü yaşayan bölgeler ise İstanbul, Akdeniz, Güneydoğu Anadolu, Orta Anadolu ve Batı Marmara'dır. Batı Marmara, Orta Anadolu ve Akdeniz bölgelerindeki verimlilik düşüşünün teknik etkinlikteki düşüşten, diğer bölgelerdeki düşüşün ise teknolojik etkinlikten kaynaklandığı görülmektedir. Ortalama verimlilikte % 8,1 artış olduğu görülmektedir.

Tablo 7: 2018-2019 Dönemi İtibariyle Bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

	Bölgeler	TED	TD	PED	ÖED	TFVD
2018-2019	1.Kuzeydoğu Anadolu	1.000	0.820	1.000	1.000	0.820
	2.Ortadoğu Anadolu	1.054	0.806	1.000	1.054	0.849
	3.Güneydoğu Anadolu	0.650	1.174	1.000	0.650	0.763
	4.İstanbul	0.596	1.789	1.000	0.596	1.066
	5.Batı Marmara	0.881	1.079	1.000	0.881	0.951
	6.Ege	1.665	2.374	1.000	1.665	3.952
	7.Doğu Marmara	0.519	1.553	1.000	0.519	0.806
	8.Batı Anadolu	0.210	2.279	1.000	0.210	0.478
	9.Akdeniz	0.723	1.172	1.000	0.723	0.847
	10.Orta Anadolu	0.907	1.077	1.000	0.907	0.976

**TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

	11.Batı Karadeniz	0.859	1.064	1.000	0.859	0.914
	12.Doğu Karadeniz	1.000	1.061	1.000	1.000	1.061
	Ortalama	0.759	1.272	1.000	0.759	0.966

2018 yılına göre 2019 yılında, Ege Bölgesi’nin performansının % 295,2 artırarak en iyi verimlilik artışı yaşayan bölge olduğu ve verimlilik artışının hem teknik etkinlikteki hem de teknolojik etkinlikteki artıştan kaynaklandığı gözlenmektedir. Verimliliğinde çok az da olsa İstanbul ve Doğu Karadeniz bölgelerinde artış yaşandığı görülmektedir. Diğer bölgelerin bu yılda verimlilik düşüşü yaşadığı gözlenmektedir. Bu düşüşün genel olarak teknik etkinlikteki düşüşten kaynaklandığı söylenebilir. Ortalama verimlilikte de düşüş yaşandığı ve bu düşüşün teknik etkinlikteki düşüş kaynaklı olduğu görülmektedir.

Tablo 8: 2013-2019 Dönemi İtibariyle Bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

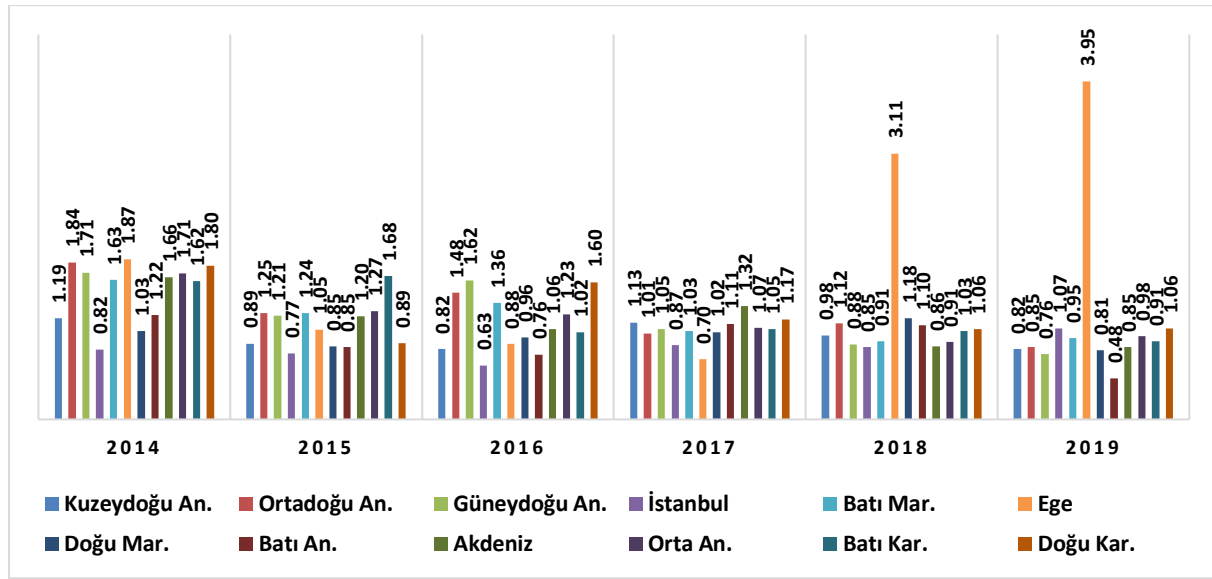
	Bölgeler	TED	TD	PED	ÖED	TFVD	Sıralama
2013-2019	1.Kuzeydoğu Anadolu	1.000	0.960	1.000	1.000	0.960	10
	2.Ortadoğu Anadolu	1.042	1.168	1.000	1.042	1.217	3
	3.Güneydoğu Anadolu	1.015	1.138	1.000	1.015	1.155	7
	4.İstanbul	0.917	0.898	1.000	0.917	0.824	12
	5.Batı Marmara	0.952	1.221	1.000	0.952	1.162	6
	6.Ege	1.333	1.178	1.000	1.333	1.570	1
	7.Doğu Marmara	0.969	0.998	1.000	0.969	0.967	9
	8.Batı Anadolu	0.889	0.987	1.000	0.889	0.878	11
	9.Akdeniz	0.979	1.149	1.000	0.979	1.125	8
	10.Orta Anadolu	0.979	1.192	1.000	0.979	1.166	5
	11.Batı Karadeniz	0.967	1.224	1.000	0.967	1.184	4
	12.Doğu Karadeniz	1.000	1.223	1.000	1.000	1.223	2
	Ortalama	0.998	1.105	1.000	0.998	1.104	

2013-2019 dönemindeki bölgelerin verimliliklerindeki değişim tablosu incelendiğinde, Ege Bölgesinin diğer bölgelere göre ortalama olarak en iyi performans gösteren bölge olduğu gözlenmektedir. Bu dönemdeki ortalama olarak kayda değer verimlilik artışı yaşayan diğer bölgelerin sırasıyla Doğu Karadeniz, Ortadoğu Anadolu, Batı Karadeniz, Orta Anadolu görülmektedir. İstanbul, Batı Anadolu, Kuzeydoğu Anadolu ve Doğu Marmara bölgelerinin ele alınan dönemde diğer bölgelere kıyasla ortalama verimliliklerinde düşüş yaşanan bölgeler olduğu gözlenmektedir. Bu verimlilik düşüşünün teknik etkinlikteki düşüşten kaynaklandığı söylenebilmektedir. Bu bölgelerin ortalama verimlilik düşüşü yaşamaları başarısız bölgeler olduğu anlamına gelmemektedir. Diğer bölgelere göre performansının daha az olduğu görülmektedir.

Tablo 9: 2013-2019 Dönemi İtibariyle yıllara göre bölgelerin Toplam Faktör Verimliliklerindeki Değişme ve Bileşenleri

Yıllar	TED	TD	PED	ÖED	TFVD
2013-2014	1.043	1.404	1.000	1.043	1.464
2014-2015	1.105	0.967	1.000	1.105	1.069
2015-2016	1.063	1.008	1.000	1.063	1.072
2016-2017	0.983	1.051	1.000	0.983	1.034
2017-2018	1.083	0.998	1.000	1.083	1.081
2018-2019	0.759	1.272	1.000	0.759	0.966
Ortalama	0.998	1.105	1.000	0.998	1.104

2013-2019 dönemindeki genel verimlilik değişim tablosu incelendiğinde, en çok verimlilik artışının 2014 yılında olduğu görülmektedir. 2019 yılı haricinde diğer yıllarda verimlilik artışı yaşandığı fakat bu artışın çok az olduğu görülmektedir. 2019 yılındaki verimlilik düşüşünün sebebinin teknik etkinlikteki azalmadan kaynaklandığı gözlenmektedir.



Grafik 6: Bölgelerin 2013-2019 dönemindeki Toplam Faktör Verimlilikleri Değişimi

2013-2019 döneminde 12 bölge için Malmquist (TFV) Endeksi ile elde edilen 6 dönemlik verimlilik değişimini gösteren grafik incelendiğinde, genel olarak Ege Bölgesi'nin verimlilik artışındaki başarısı ön plana çıkmaktadır. Diğer taraftan İstanbul'un bu dönem içinde verimliliğinde kayda değer bir artış yaşayamadığı gözlenmektedir. Doğu Karadeniz, Ortadoğu Anadolu, Batı Karadeniz, Orta Anadolu ve Batı Marmara bölgelerinin de belirlenen dönemde verimlilik artışı yaşayan bölgeler olduğu görülmektedir.

Çalışmada elde edilen bulgulara bakıldığında, Roman, (2010) çalışmasında elde edilen sonuçlara uygun olarak daima Ar-Ge faaliyetlerine yüksek pay ayrılmasının yüksek inovasyon

**TÜRKİYE'DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

performansını garanti etmediği görülmektedir. Çalışmanın ikinci bölümde bölgelerin ele alınan değişkenler açısından gelişimine bakıldığında, İstanbul'un diğer bölgelere göre Ar-Ge yoğunluğunun yüksek olduğu görülmektedir. Ancak İstanbul'un 2013-2019 döneminde verimlilik ve performans artışı bakımından kayda değer bir artış yaşamadığı anlaşılmaktadır. Bu sonuç, Roman, (2010) çalışmasının bulgularını desteklerken, Zemtsov ve Kotsemir, (2019) çalışmasında vurgulanan yüksek Ar-Ge yoğunluğuna sahip bölgelerin yüksek inovasyon performansına sahip olabileceği görüşü ile çelişmektedir. Ayrıca çalışmada Ege bölgesi, Doğu Karadeniz, Ortadoğu Anadolu , Batı Karadeniz ve Orta Anadolu gibi görece küçük bölgelerin yüksek performans ve verimlilik artışına sahip oldukları görülmektedir. Bu sonuçlar, Chen ve Guan, (2012) ve Broekel, Rogge ve Brenner, (2013) çalışmalarında küçük bölgelerin yüksek inovasyon performansına sahip olabileceği görüşünü desteklemektedir.

6. TARTIŞMA VE SONUÇ

İnovasyon, ülkelerin sürdürülebilir kalkınmasının ve refah artışının önemli bir unsuru olarak görülmektedir. Bu amaç doğrultusunda ulusal ve bölgesel düzeyde inovasyon sistemleri oluşturulmaktadır. Bu sistemlerin kurulmasının yanında, başarılı bir şekilde işletilmesi ve performans analizlerinin yapılması gerekmektedir. İnovasyon performans analizlerinin hem mevcut uygulanan inovasyon politikalarının değerlendirilmesinde, hem de gelecekte planlanan politikaların dizayn edilmesinde yol gösterici olması beklenmektedir. Küresel gelişmelere uygun olarak Türkiye’de ulusal ve bölgesel inovasyon sistemleri oluşturulmuştur. Türkiye’de bölgesel inovasyon performansının analiz edilmesi bu açıdan önem taşımaktadır. Bu çalışmada Türkiye’de Düzey-1 bölgelerin inovasyon performanslarının ölçülmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda Türkiye’de 12 istatistiki bölgenin 2013-2019 dönemi için inovasyon performansları Malmquist Endeksi yöntemiyle ölçülmektedir. Çalışma, Malmquist Endeksi kullanılarak Türkiye’de bölgelerin inovasyon performanslarının ölçülmesi açısından özgünlük taşımakta ve bu açıdan literatüre katkı sunmaktadır.

Çalışmada incelenen literatürden yola çıkılarak girdi değişkenler olarak Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge personeli, çıktı değişkenler olarak patent başvuruları ve yüksek teknoloji ürün ihracatı değişkenleri kullanılmıştır. Bu inovasyon göstergeleri kullanılarak bölgelerin inovasyon performansları ölçülmüş ve karşılaştırılmıştır.

Elde edilen bulgularda 2013-2019 döneminde (2019 yılı hariç) bölgelerin yıllık ortalama TFV’nin 1’in üzerinde olduğu görülmüştür. Bu durum 2019 yılında genel olarak performans düşüşü yaşandığını göstermektedir. Belirlenen dönemdeki TFV ortalama değerlerine göre bölgeleri sıraladığında, verimlilik artışında, Ege Bölgesi’nin diğer bölgelere göre kayda değer bir farkla birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Ege Bölgesi’ni sırasıyla, Doğu Karadeniz, Ortadoğu Anadolu, Batı Karadeniz, Orta Anadolu ve diğer bölgeler takip etmektedir. 2013-2019 dönemindeki her bir yıl için TFVG ayrı ayrı değerlendirildiğinde, genellikle bu dönemde ortalama her yıl verimlilik artışı sağlayan bölgelerin, Ortadoğu Anadolu, Batı Karadeniz ve Doğu Karadeniz olduğu görülmektedir. Ortalama her yıl için verimlilik artışı sağlayamayan bölgelerin ise İstanbul, Kuzeydoğu Anadolu ve Doğu Marmara olduğu görülmektedir.

Çalışmada, elde edilen toplam faktör verimlilik değerleri, çalışmada ele alınan değişkenlerle sınırlıdır. Diğer bir ifade ile diğer farklı değişkenler ele alındığında farklı sonuçlar elde etmek mümkündür.

Bölgesel inovasyon performanslarının belirlenmesinde bölgelerin gelişmişlik düzeylerinin önemli olduğu ancak yüksek inovasyon performansını garanti etmediği görülmektedir. Bu açıdan bölgelerin gelişmişlik düzeylerinin yanında sanayi yapısının, teknolojik yeteneğin ve özümleme kapasitesinin etkili olduğu görülmektedir. Bölgelerin gelişmişlik düzeylerine bağlı kalmadan sahip olunan Ar-Ge altyapısının etkin bir şekilde kullanıldığında yüksek inovasyon performanslarını yakalanabileceği görülmektedir. Türkiye’de gelişmiş bölgelerin yanında diğer görece küçük olan bölgelerin de inovasyon performanslarını artırmaları, genel olarak Türkiye’nin sürdürülebilir büyümesine ve rekabetine olumlu katkılar yapması beklenmektedir. Aynı zamanda İstanbul ve Doğu Marmara gibi inovatif girdilerin yüksek olduğu ve bu sebeple yüksek inovasyon performansı

***TÜRKİYE'DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI***

beklenen bölgelerde yaşanan performans düşüşlerinin telafi edilebilmesi için gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir. Bu faktörlerin ve neticede sürdürülebilir yüksek inovasyon performanslarının elde edilmesi için kapsamlı bilim, sanayi ve teknoloji politikaları oluşturularak istikrarlı bir şekilde uygulanması büyük önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Archibugi, D., & Coco, A. (2004). A New Indicator of Technological Capabilities for Developed and Developing Countries (ArCo). *World Development*, 32(4), 629–654.
- Archibugi, D. (1992). Patenting as an Indicator of Technological Innovation: A Review. *Science and Public Policy*, 19(6), 357-368.
- Asheim, B., Smith, H., & Oughton, C. (2011). Regional Innovation Systems: Theory, Empirics and Policy. *Regional Studies*, 45:7, 875-891.
- Brenner, T., & Broekel, T. (2011). Methodological Issues in Measuring Innovation Performance of Spatial Units, . *Industry and Innovation*, 18:1, 7-37.
- Broekel, T., Rogge, N., & Brenner, T. (2013). The Innovation Efficiency of German Regions - A Shared-Input DEA Approach. *Working Papers on Innovation and Space*, No. 08.13.
- Chen , K., & Guan, J. (2012). Measuring the Efficiency of China's Regional Innovation Systems: Application of Network Data Envelopment Analysis (DEA). *Regional Studies*, 46:3, 355-377.
- Cooke, P., Uranga, M. G., & Etxebarria, G. (1997). Regional Innovation Systems: Institutional and Organisational Dimensions. *Research Policy* 26, 475-491.
- Cooper, W., Li, S., Seiford, L., Tone, K., Thrall, R., & Zhu, J. (2001). Sensitivity and Stability Analysis in DEA: Some Recent Developments. *Journal of Productivity Analysis*, 15, 217-246.
- Doloreux, D. (2003). Regional Innovation Systems In The Periphery: The Case Of The Beauce In Québec (Canada). *International Journal of Innovation Management* Vol. 7, No. 1, 67–94.
- Dökmen, G. (2012). Bölgesel Yenilik Sistemlerinde Devletin Rolü: Düzey 2 Bölgelerine İlişkin Ampirik Bir Analiz. *Yönetim ve Ekonomi*, 19(2), 143-163.
- Dyson, R., Allen, R., Camanho, A., Podinovski, V., Sarrico, C., & Shale, E. (2001). Pitfalls and Protocols in DEA. *European Journal of Operational Research* 132, 245-259.
- Elahi, S., Kalantari, N., Azar , A., & Hassanzadeh, M. (2016). Impact of Common Innovation Infrastructures on the National Innovative Performance: Mediating Role Of Knowledge and Technology Absorptive Capacity. *Innovation: Management, Policy & Practice*, 1-26.
- Fare, R., Grosskopf, S., Norris, M., & Zhang, Z. (1994). Productivity Growth, Technical Progress, and Efficiency Change in Industrialized Countries. *American Economic Review*, 84(1), 66-83.
- Firsova, A., & Chernyshova, G. (2020). Efficiency Analysis of Regional Innovation Development Based on DEA Malmquist Index. *Information*, 11(6):294.
- Fulginiti, L., & Perrin, L. (1997). LDC Agriculture: Non-Parametric Malmquist Indexes,. *Journal of Development Economics*, 53(2),, 373-390.
- Furman, J., Porter, M., & Stern, S. (2002). The Determinants of National Innovative Capacity. *Research Policy* 31, 899–933.

**TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

- Hollanders., H. (2013). Measuring Regional Innovation: A European Perspective. S. Dutta, & B. Lanvin içinde, *The Global Innovation Index 2013 The Local Dynamics of Innovation* (s. 79-85). Geneva, Ithaca.,
- Karahan, Ö. (2017). The Relationship Between National Innovative Capability and Performance in Europe. *Journal of Business, Economics and Finance* Volume: 6 Issue: 1, 53-60.
- Kleinknecht, A., Montfort, K., & Brouwer, E. (2002). The Non-Trivial Choice Between Innovation Indicators. *Econ. Innov. New Techn.*, Vol. 11(2), 109-121.
- KOSGEB. (2021, 08 15). Öncelikli Teknoloji Alanları Tablosu. https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/kobi-teknoyatirim/%C3%96ncelikli_Teknoloji_Alanlar%C4%B1_Tablosu.pdf
- Lenger, A. (2006). Bölgesel Yenilik Sistemleri ve Devletin Rolü: Türkiye’deki Kurumsal Yapı ve Devlet Üniversiteleri. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 6(2), 141-155.
- Lorcu, F. (2010). Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Endeksi: Türk Otomotiv Sanayi Uygulaması. *Istanbul University Journal of the School of Business Administration*. 39(2).176-289.
- Mahadevan, R. (2002). A DEA Approach to Understanding The Productivity Growth of Malaysia’s Manufacturing Industries,. *Asia Pasific Journal of Management*, 19(4), 587-600.
- OECD. (2002). *Frascati Kılavuzu Araştırma ve Deneysel Geliştirme Taramaları İçin Önerilen Standart Uygulama*. Türkiye: TÜBİTAK.
- OECD. (2021, 15 Ağustos). *ISIC REV. 3 Technology Intensity Definition*. <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>.
- Roman, M. (2010). Regional Efficiency of Knowledge Economy in The New EU Countries: The Romanian and Bulgarian Case. *Romanian Journal of Regional Science*, 4(1).
- The Global Innovation Index. (2021, 2 Ağustos). *Analysis. Explore The Interactive Database of The GII 2020 Indicators*. <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.
- Topçuoğlu, Ö. (2016). *Özelleştirmenin Etkinlik ve Verimliliğe Yansıması: Çimento Sektörü Üzerine Bir Uygulama*, [Yayımlanmamış doktora tezi]. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TÜBİTAK. (2011). Türkiye Bilim, Teknoloji ve Yenilik Sistemi ve Performans Göstergeleri 2010. Ankara: TÜBİTAK – Bilim, Teknoloji ve Yenilik Politikaları Daire Başkanlığı.
- TÜİK. (2021, 2 Nisan). *İstatistik Veri Portalı*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=bilgi-teknolojileri-ve-bilgi-toplumu-102&dil=1> .
- Türk Patent ve Marka Kurumu. (2021, 2 Nisan). *İstatistikler*. <https://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/statistics/>.
- Usman, K., & Liu, Z. (2015). Innovation Index Framework to Measure the Innovation Capacity and Efficiency of SAARC Countries. *European Journal of Social Sciences* Vol:46, No:3, 325-338.

- WorldBank. (2021, 06 28). World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> adresinden alındı
- Wu, J., Zhou, Z., & Liang, L. (2010). Measuring The Performance of Chinese Regional Innovation Systems With Two-Stage DEA-Based Model. *Int. J. Sustainable Society*, Vol:2, No: 1, 85-99.
- YÖK. (2021, 28 Haziran). *Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi*. <https://istatistik.yok.gov.tr/>
- Zemtsov, S., & Kotsemir, M. (2019). An Assessment of Regional Innovation System Efficiency İn Russia: The Application of The DEA Approach. *Scientometrics* 120, 375–404.

**TÜRKİYE'DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

EXTENDED ABSTRACT

Innovation is seen as the main factor of economic growth and development. At the same time, technological developments and innovation processes are handled with a system approach. For this purpose, national and regional innovation systems have been developed. Regional innovation systems are seen as complementary to national innovation systems.

Quantitative measurement of the vital role and effectiveness of regional innovation systems in producing innovative output is of great importance. To develop regional innovation policies, it is necessary to investigate all the factors that determine the reason and effectiveness of the innovative success of the regions. Particularly in developing countries, the successful completion of technological capture processes, depending on technological developments, is of due importance. In this respect, countries develop innovation policies both at the national and regional level. It is necessary to measure the innovation performance of the regions both in the preparation of innovation policies and in the evaluation of their results. As a result of these analyzes, both the framework of the policies to be implemented and the performances of the implemented policies are evaluated.

In Turkey, which is a developing country, innovation systems are being created and developed both at the national and regional level. Measuring the performance achieved because of the innovation policies implemented in Turkey is of particular importance. In particular, the measurement of regional innovation performance is a guide in catching up the technologically leading countries. In this study, it is aimed to measure the regional innovation performance and effectiveness of NUTS-1 regions in Turkey.

When looking at the components of regional innovation systems, there are public institutions, companies, non-profit institutions, universities, and other institutions at the regional level. Among these stakeholders, universities have an important share in the development of innovation activities. As of 2020, there are a total of 208 universities in Turkey, including private and state universities.

There is a wide debate on the determinants of regional innovation performance. There are many econometric and non-parametric studies on the determinants of regional innovation performance in the literature. In the literature handled within the scope of the study, R&D expenditures (private, state and/or university expenditures), R&D personnel are generally considered as performance input, while the output variable is the number of patents (number of applications/registration), high and medium technology products exports are considered.

In this study, in accordance with the literature, the input variables are as follows; R&D Expenditures and R&D Personnel, output variables; patent applications and export of high-tech products are used.

In this study, it is aimed to measure the regional innovation performance and efficiency of regions in Turkey. For this purpose, the performance of 12 regions in Turkey according to the statistical classification is measured with the Malmquist (Total Factor Productivity) Index method. In the Malmquist Index method, R&D Expenditures, R&D personnel variables, high-tech product exports and patent application numbers are considered as output variables.

The methods used to measure performance generally show the efficiency-efficiency values at a certain moment. However, it is of great importance to examine the change in productivity over

time. The Malmquist Total Factor Productivity Index is used as a method that considers changes over time in the measurement of productivity and performance.

Calculated from the distance function, the MI (Malmquist Index) analyzes the changes in productivity according to two separate components. These are efficiency change and technical change. Efficiency change gives an assessment of the process of economic units approaching the efficiency frontier, while technical change gives the evolution of the efficiency frontier over time.

If the index is greater than 1, it indicates that the TFP increased from the (t) period to the (t+1) period, and if it is less than 1, the TFP decreased from the (t) period to the (t+1) period.

In this analysis, 6 efficiency changes and their components calculated for the periods 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016, 2016-2017, 2017-2018, 2018-2019 were obtained. Since Malmquist indices are calculated according to the previous year, 6 indices were produced from the data of 7 periods in the study.

Compared to 2013, it is seen that there was an increase in the performance of all regions in 2014 and the region that experienced the best performance increase by increasing its performance by 87.2% was the Aegean Region.

Compared to 2014, it is seen that the Western Black Sea Region's performance increased by 67.9% in 2015 and became the region with the best performance increase.

Compared to 2015, the Southeast Anatolia Region's performance increased by 62.3% in 2016, making it the region with the best performance increase.

It is seen that the performance of the Mediterranean Region increased by 32.2% in 2017 compared to 2016 and became the region with the best performance increase, and this TFP increase is due to the change in both technical efficiency and technological efficiency.

Compared to 2017, the Aegean Region's performance increased by 210.6% in 2018, making it the region with the best productivity increase. It is observed that this productivity increase in the region is due to the increase in technical efficiency.

Compared to 2018, it is observed that the Aegean Region's performance increased by 295.2% in 2019, making it the region with the best productivity increase, and the increase in productivity is due to the increase in both technical efficiency and technological efficiency.

When the change in the productivity of the regions in the 2013-2019 period is analyzed, it is observed that the Aegean Region is the region with the best performance on average compared to other regions. Eastern Black Sea, Middle Eastern Anatolia, Western Black Sea and Central Anatolia are the other regions that experienced a remarkable increase in productivity on average during this period. It is observed that Istanbul, West Anatolia, Northeast Anatolia, and East Marmara regions have decreased average productivity compared to other regions in the period under consideration. It can be said that this decrease in efficiency is due to the decrease in technical efficiency. The average productivity decline of these regions does not mean that they are unsuccessful regions. It is seen that its performance is lower than other regions.

When the 6-period productivity change obtained with the Malmquist (TFV) Index for 12 regions in the 2013-2019 period is examined, the success of the Aegean Region in productivity increase is seen in general. On the other hand, it is observed that Istanbul did not experience a significant increase in its productivity during this period. It can be said that the Eastern Black Sea,

**TÜRKİYE’DE DÜZEY 1 BÖLGELERİNDE AR-GE FAALİYETLERİNE GÖRE
İNNOVASYON PERFORMANSLARININ İNCELENMESİ: MALMQUIST ENDEKSİ
UYGULAMASI**

Middle Eastern Anatolia, Western Black Sea, Central Anatolia, and Western Marmara regions are also the ones that experienced an increase in productivity in the specified period.

According to the findings obtained in the study, it is seen that regional innovation performances are positively related to the development levels of the regions. However, this relationship does not always guarantee high performance. As seen in the study, Aegean Region shows a higher productivity increase in comparison to Istanbul. As a result, it is seen that increasing the innovation performance of regions in Turkey plays an important role in the technological catch-up process.

EKLER

Ek 1: Türkiye’de Düzey 1 İstatistikî Bölgelerde Yer Alan İller

İstanbul	İstanbul
Batı Marmara	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Balıkesir, Çanakkale
Ege	İzmir, Aydın, Denizli, Muğla, Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak
Doğu Marmara	Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
Batı Anadolu	Ankara, Konya, Karaman
Akdeniz	Antalya, Isparta, Burdur, Adana, Mersin, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
Orta Anadolu	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir, Kayseri, Sivas, Yozgat
Batı Karadeniz	Zonguldak, Karabük, Bartın, Kastamonu, Çankırı, Sinop, Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
Doğu Karadeniz	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane
Kuzeydoğu Anadolu	Erzurum, Erzincan, Bayburt, Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan
Ortadoğu Anadolu	Malatya, Elâzığ, Bingöl, Tunceli, Van, Muş, Bitlis, Hakkâri
Güneydoğu Anadolu	Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin, Batman, Şırnak, Siirt



AGRICULTURAL SECTOR FOREIGN TRADE PERFORMANCE ANALYSIS BY THE FUZZY ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS METHOD: SELECTED OECD COUNTRIES

Yusuf KAHREMAN¹
Yener ÜNAL²
Emine Demet EKİNCİ HAMAMCI³

Abstract

The agricultural sector has an important place in developed and developing countries. It plays an important role in employment as well as making significant contributions to GDP, external trade, and rural development. For this reason, this study seeks to conduct performance analysis using data from the 10 countries with (USA, Germany, Netherlands, France, UK, Italy, Japan, Canada, Spain, Belgium) the highest external trade volume in agriculture among OECD countries between the years 2000-2019. The study looks at variables such as food inflation, growth rate, energy consumption in agriculture, agricultural employment rate, urban-rural population ratio, net exports, net agricultural imports, and net agricultural raw material imports and exports. These variables are used together with the multiple criteria decision-making method Analytical Hierarchy AHP (Buckley) to measure the performance of the countries. The ranking of the countries is determined by the TOPSIS method. According to the results of the study, Italy showed the highest performance in 2000-2019 and took the second place in 2019. Although Italy's agricultural sector ranks sixth in foreign trade volume among the selected countries, it is seen that it performs relatively better than other countries in the agricultural sector when other relevant variables are considered. In 2019, the country in the first place is the USA.

Article History:

Date submitted:
5 September 2021

Date accepted:
27 October 2021

Jel Codes:

A100, Q56, F16, F18,
Q22

Keywords:

Agricultural Sector,
OECD, Analytical
Hierarchy Process,
TOPSIS

Suggested Citation: Kahreman, Y. & Ünal, Y. & Ekinçi Hamamcı, E. D. (2021). Agricultural Sector Foreign Trade Performance Analysis by The Fuzzy Analytical Hierarchy Process Method: Selected OECD Countries. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 423-455.

¹ Res. Asst., Sivas Cumhuriyet University, Vocational School of Zara Veysel Dursun Applied Sciences, Banking and Finance Department, ykahreman@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-5968-5081

² Asst. Prof. Dr., Sivas Cumhuriyet University, Faculty of Science, Department of Statistics and Computer Science, uyener@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4796-8276

³ Asst. Prof. Dr., Erzurum Technical University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, emine.hamamci@erzurum.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2808-2186



BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DİŞ TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ

Yusuf KAHREMAN¹
Yener ÜNAL²
Emine Demet EKİNCİ HAMAMCI³

Öz

Tarım sektörü; istihdama, gayrisafi yurtiçi hasılaya, dış ticarete ve özellikle kırsal kalkınmaya yaptığı önemli katkılardan dolayı hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin ekonomisinde önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle sektörün ekonomik performansını yakından izlemek ileriye dönük iktisadi büyüme hedefi için oldukça ehemmiyetlidir. Bu doğrultuda çalışmada OECD içerisinde en yüksek tarım sektörü dış ticaret hacmine sahip 10 ülkenin (ABD, Almanya, Hollanda, Fransa, İngiltere, İtalya, Japonya, Kanada, İspanya, Belçika) söz konusu sektördeki ekonomik performansını analiz etmek amaçlanmaktadır. Çalışmada çok kriterli karar verme yöntemlerinden Bulanık Analitik Hiyerarşi (AHP) Buckley yöntemi ile ülkelerin tarım sektörüne ait ekonomik performansları tespit edilirken ülke sıralanması için TOPSIS yöntemi tercih edilmiştir. 2000-2019 yıllarına ait yıllık veriler kullanıldığı çalışmanın değişkenleri gıda TÜFE, büyüme oranı, tarımda enerji kullanımı, tarım istihdam oranı, kent nüfus oranı, net ihracat, tarım net ihracatı ve tarımsal hammadde ithalat ve ihracatıdır. Araştırma sonucuna göre İtalya 2000-2018 yıllarında en yüksek performansı gösteren, 2019 yılında ise 2. sırada yer alan ülkedir. Seçilen ülkeler arasında İtalya tarım sektörü dış ticaret hacminde altıncı sırada yer almasına rağmen, diğer ilgili değişkenler dikkate alındığında tarım sektöründe göreceli olarak diğer ülkelere göre daha iyi bir performans sergilediği görülmektedir. 2019 yılında ise birinci sırada yer alan ülke ABD'dir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:
5 Eylül 2021

Kabul Tarihi:
27 Ekim 2021

Jel Kodları:

A100, Q56, F16, F18,
Q22

Anahtar Kelimeler:

Tarım Sektörü, OECD,
Analitik Hiyerarşi
Süreci, TOPSIS

Önerilen Alıntı: Kahreman, Y. & Ünal, Y. & Ekinci Hamamcı, E. D. (2021). Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemiyle Tarım Sektörü Dış Ticaret Performans Analizi: Seçili OECD Ülkeleri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 423-455.

¹ Arş. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Zara Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, ykahreman@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-5968-5081

² Dr. Öğretim Üyesi., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik ve Bilgisayar Bilimleri Bölümü, uyener@cumhuriyet.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4796-8276

³ Dr. Öğretim Üyesi., Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, emine.hamamci@erzurum.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2808-2186

1. GİRİŞ

Tarım sektörü, sanayi ve hizmet sektörü ile birlikte ekonomik yapının temelini oluşturan sektörlerden biridir. Tarım sektörü, nüfusun gıda ihtiyacını karşılaması, milli gelir, katma değer ve istihdamda yarattığı artış, diğer sektörlerle sağladığı hammadde ve sermaye, ihracata yaptığı doğrudan ve dolaylı etki ile kırsal kalkınmayı teşviki vb. birçok yönden ülke ekonomisine önemli katkılar sunmaktadır. Sektör, öncelikle ürettiği ürünler ile insanoğlunun en temel ihtiyaçlarından biri olan gıda teminini karşılamakta ve bu yönüyle stratejik bir öneme sahip bulunmaktadır. Tarımsal üretim, nihai tüketime yaptığı katkının yanı sıra sanayi ve hizmet sektörünün girdi ihtiyacına da cevap vermekte, gıda ve tekstil sektörü gibi endüstrilerin hammaddeleri ağırlıklı olarak bu sektör tarafından karşılanmaktadır. Tarım sektörü ülkenin tamamı için ehemmiyetli olmakla birlikte, özellikle kırsal kesim için hayati önem taşımaktadır. Kırsal alanın başlıca istihdam kapısı olan sektör yarattığı gelir ile kırsal kalkınmanın merkezini oluşturmaktadır.

Tarım sektörü, yukarıda da vurgulandığı gibi tarih boyunca ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişiminde çok önemli görevler üstlenmiştir. Ancak günümüzde artan nüfus ile birlikte beslenme, gıda güvenliği, çevre ve insan sağlığı gibi konuların ehemmiyetinin artması, tarım üretiminin önemini daha da artırmış durumdadır. Ayrıca sanayileşme ile birlikte kentleşme oranlarındaki yükseliş, kentli nüfusun gıda ihtiyacının temini için kırsal kesimin üzerindeki sorumluluğu artırmaktadır. Ancak kırsal nüfusun azalması, iklim değişiklikleri ve doğal afetler ile tarım üretiminde azalma yaşanmaktadır. Tüm bu hususlar sonucunda ülkeler sektöre yönelik ilgilerini artırarak daha bilinçli ve etkin kaynak kullanımını ve teknolojinin sektöre adaptasyonunun sağlanmasını hedeflemektedirler. Bu hedeflere ulaşılmasında birçok gelişmiş ülke başarı yakalayarak sektörde yoğun teknoloji kullanımıyla verimlilik artışı yaşamış ve tarım sektörünü dış ticaret hadlerine önemli katkı sağlayan bir sektöre dönüştürmüşlerdir. Üstelik gelişmiş ülkeler bu başarıyı, sanayi ve hizmet sektörüne kıyasla tarım sektörünün toplam istihdam içerisindeki payı azalırken gerçekleştirmişlerdir. Buna karşın ekonomisinin temeli ağırlıklı olarak tarım sektörüne dayanan çoğu gelişmiş ülke yeterli başarı sergileyememiştir. Bu nedenle gelişmiş ülkelerin tarım sektöründe yakaladığı başarıyı iyi anlamak ve gerekli tedbirleri hayata geçirmek geliştirmekte olan ülkelerin kalkınma süreçlerine bir ışık sağlayabilecektir. Bu bağlamda çalışmada OECD ülkeleri içerisinde en yüksek tarımsal sektör dış ticaret hacmine sahip 10 ülke ele alınarak söz konusu ülkelerin sektördeki ekonomik performansını analiz etmek amaçlanmaktadır.

Çalışmada çok kriterli karar verme yöntemlerinden Bulanık Analitik Hiyerarşi (AHP) Buckley yöntemi ile ülkelerin tarım sektörüne ait ekonomik performansları tespit edilirken ülkelerin sıralanması için TOPSIS yöntemi tercih edilmiştir. Ülkelerin 2000-2019 yıllarına ait yıllık verilerinin kullanıldığı çalışmanın değişkenleri gıda TÜFE, büyüme oranı, tarımda enerji kullanımı, tarım istihdam oranı, kent nüfus oranı, net ihracat, tarım net ihracatı ve tarımsal hammadde ithalat ve ihracatıdır. Çalışmamız beş bölümden oluşmaktadır. Birinci kısım giriş, İkinci kısım tarım sektörü ve dünya dış ticareti açıklanmış, üçüncü bölümde çalışmanın amaç yöntem ve kullanılan yöntemler tanımlanmış, dördüncü bölümde çalışmada elde edilen bulgular yer almakta yorumlanmakta ve son bölümde ise çalışmanın sonucu yer almaktadır.

2. DIŞ TİCARETTE TARIM SEKTÖRÜ

Ülke ekonomilerinin başlıca sektörlerinden biri olan tarım sektörü bitkisel üretimin yanı sıra hayvancılık, ormancılık ve su ürünlerini de kapsamaktadır (Olalı ve Duymaz, 1987: 3). Bir başka ifadeyle toplumun besin ihtiyaçlarını karşılamak ve hammadde sağlamak amacıyla bitkisel

BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ

ve hayvansal ürünlerin üretimine tarım denilmektedir (Güler, 2008: 1). Tarım sektörü, feodal yapıdan kapitalist yaklaşıma kadar birçok ekonomik anlayış için temel sektör niteliğinde olmuştur. Ekonomik kalkınma çerçevesinde ve insan ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla tarım sektörü ülkeler açısından önem arz etmektedir.

Sanayi devrimi ile birlikte diğer sektörlerde olduğu gibi tarım sektöründe de yeni gelişmeler ortaya çıkmıştır. Sanayi sektörünün gelişmesi ile birlikte bu alanda duyulan hammadde gereksinimi ve kent nüfusunun artması ile duyulan gıda ihtiyacının ortaya çıkması dünya ticaretinde tarım sektörünün önemini artırmıştır. Sanayi devrimi sonrasında teknolojinin gelişmesi tarım sanayisini ortaya çıkarmıştır. Teknolojik gelişmeler, tarım ürünlerinin çeşitliliğinin artırılmasının yanı sıra tarım ürünleri üretim merkezlerinin de değişmesine sebep olmuştur (Zincirlioğlu, 1977: 9).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında ise tarım üretiminde ciddi bir artış meydana gelmiş ve bu ihtiyacın karşılanması için yeni üretim yöntemleri aranmaya başlanmıştır. Ekim arazisinin sınırlı olması yüksek oranda artırılmasının imkânsız olması sebebiyle üretimi artırmanın yolunun verimliliği artırmaktan geçtiği anlaşılmıştır. Tüm bu gelişmeler sonucunda ortaya çıkan bu döneme “Yeşil Devrim” adı verilmiştir. Bu dönemde Çin, ABD, Meksika, Hindistan ve Pakistan verimliliklerini artırarak üretim miktarlarını iki kat artırmışlardır. Bu dönemde ekim alanlarında ciddi bir artış göstermese de hububat üretimini Çin yaklaşık 30 yıllık bir süreçte 91 milyon tondan 390 milyon tona, Hindistan 70 milyon tondan 186 milyon tona yükseltmiştir. Ayrıca yaşanan teknolojik gelişmeler sadece tarım üretimini değil aynı zamanda gıdanın korunması adına tarım sektörü ile alakalı diğer sektörlerin de gelişmesine etki etmiştir. 1970 yılına kadar tarım sektöründe önemli gelişmeler ortaya çıksa da yaşanan petrol krizi sonrasında enerji fiyatlarının etkilenmesi, krizin küresel çaplı olması, iklim koşulları ve doğal afetler sebebiyle dünya tarım üretim miktarında bir azalma meydana gelmiştir (Rehber ve Çetin, 1998: 6).

1980’li yıllara gelindiğinde biyogenetik devrim ile birlikte dünya tarımı yeni bir süreç başlamıştır. Bu dönemde tarım üretimindeki verimliliğin yanı sıra farklı doğal koşullarda aynı tarım ürünün yetiştirilebilmesi hedeflenmiştir. Biyogenetik devrim ile birlikte tarım sektöründe kimyasal kullanımı yaygınlaşmış ve 2000 yılına kadar devam eden bu devrim yerini organik tarım anlayışını ortaya çıkarmıştır. Ayrıca 2000 yılından sonra tarım sektöründe damla sulama sistemi, seracılık anlayışı, topraksız üretim, dijital tarım makinaları, akıllı gübre ile nanoteknolojinin kullanımı, halka bahçelerin kurulması ve çatı tarımı gibi ciddi gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmeler ışığında tarım sektöründe ciddi bir verimlilik artışı gözükürken maliyetler açısından da ciddi bir azalış meydana gelmiştir (Kazgan, 2003: 337-338).

2000 sonrası yaşanan önemli gelişmeler sonucunda tarım ürünleri üretiminde ciddi artışlar yaşanmış ve bu üretim artışı sonucunda tarım sektörü ticaretinde de ciddi bir artış meydana gelmiştir. Teknolojik gelişme ile tarım üretiminde ve ticaretinde ciddi bir artış gösterse de diğer sektörlerdeki gelişmeler ışığında tarım sektörünün toplam dış ticaret içerisindeki payında ufakta olsa bir azalma meydana gelmiştir. Tarım sektörünün dış ticaret içerisindeki bu azalma diğer sektörlerde katma değerini daha yüksek olmasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 1: Dünya Tarım Dış Ticaret Yapısı (Milyon \$)

Yıllar	Toplam İhracat	Tarım İhracatı	Toplam İthalat	Tarım İthalatı	Toplam İhracatta Tarımın Payı	Toplam İthalatta Tarımın Payı	Tarım İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
2000	6.454.020	549.847	6.647.491	593.983	11,74	11,19	0,93
2005	10.510.292	847.715	10.785.267	898.926	12,40	12,00	0,94
2010	15.306.475	1.354.429	15.436.185	1.391.529	11,30	11,09	0,97
2015	16.555.664	1.563.008	16.722.594	1.594.510	10,59	10,49	0,98
2019	18.932.952	1.783.648	19.263.214	1.823.105	10,61	10,57	0,98

Kaynak: WTO

Dünya tarım sektörü dış ticaretinin toplam dış ticaret içerisindeki payları Tablo 1’de gösterilmiştir. Tablo 1’e göre dünya toplam ihracatı 2000 yılında yaklaşık olarak 6,5 trilyon dolar, dünya tarım ihracatı 550 milyar dolar seviyesinde ve tarım ihracatının toplam ihracattaki payının %11,7 seviyesinde olduğu görülmektedir. 2019 yılına gelindiğinde ise toplam ihracat yaklaşık 19 trilyon dolar, tarım ihracatı 1,8 trilyon dolar seviyesine yükselmiş olsa da tarım ihracatının toplam ihracattaki payı 1 puan azalış göstermiş ve %10,6 seviyesine gerilemiştir. Dünya toplam ithalatına bakıldığında ise 2000 yılında 6,6 trilyon dolar, toplam tarım ithalatı 600 milyar dolar iken tarım ithalatının toplam ithalat içerisindeki payı %11,1 seviyesindedir. 2019 yılına gelindiğinde ise toplam ithalat yaklaşık 3 kat artarak 19,2 trilyon dolar, tarım ithalatı ise 1,8 trilyon dolara yükselmiştir. Ancak tarım ithalatı artmış olsa da toplam ithalat içerisindeki payı 0,5 puan düşerek %10,5 seviyesine gerilemiştir.

Dünya toplam dış ticaretinde 2,9 kat artış meydana gelmişken dünya toplam tarım ithalatında 3,15 kat artış meydana gelmiştir. Ayrıca tarım ihracatındaki artış tarım ithalatındaki artıştan ufakta olsa daha fazla olmuştur. Bu sebeple dünya tarım ihracatının ithalatı karşılama oranı 2000 yılında %93 iken 2019 yılında %98 seviyesine yükselmiştir. Tarım ülkeleri arasında tarım ihracatının tarım ithalatını karşılama oranının en yüksek olduğu ülke %15 ile Arjantin, en düşük olduğu ülke ise %0,1 ile Japonya, Türkiye’de ise bu oran %10’un üzerindedir.

Tablo 2’ye bakıldığında dünya tarım ticaretini bölgesel olarak incelediğimizde toprak bütünlüğünün fazla olduğu bölgelerde değil tarım sektöründe teknolojiyi etkin ve verimli kullanan bölgelerde daha fazla ihracat yapıldığı görülmektedir. Dünya tarım ithalatı incelendiğinde ise en fazla ithalatı yapan bölge veya ülke grubu nüfus miktarının en fazla olduğu DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü) üyesi ülkeler olduğu görülmektedir. 2000 yılından sonrasına bakıldığında ise bölge veya ülke gruplarının ithalat ve ihracat miktarları sıralamasında bir değişim olmamıştır. DTÖ üyelerinin en yüksek ihracat ve ithalat miktarına sahip olmasının sebebi ise toplam 164 ülkenin üye olmasından kaynaklanmaktadır.

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

Tablo 2: Bölgelere Ayrılmış Tarım İhracat Miktarı (Milyon \$)

Yıllar	Afrika	Asya	Avrupa	Arap Yarımadası	Orta Doğu	Az gelişmiş Ülkeler	G-20	DTÖ Üyeleri	Avrupa Birliği
2000	147.201	1.835.488	2.631.733	49.835	267.812	34.982	5.075.375	6.335.331	183.750
2005	308.468	3.060.839	4.407.985	117.287	541.236	75.243	8.203.640	10.279.420	307.627
2010	521.667	5.076.029	5.655.650	213.539	906.356	152.372	11.691.553	14.911.268	443.156
2015	391.855	5.967.082	5.971.344	300.477	893.840	147.377	12.744.107	16.269.246	481.563
2019	470.084	6.773.832	6.927.080	315.916	999.952	190.283	14.588.842	18.591.538	561.971

Kaynak: WTO

Tablo 2 incelendiğinde, DTÖ üyeleri dikkate alınmadığı zaman 2000 yılında en fazla ihracatı yapan bölge G-20 ülkeleri, en az ithalatı yapan ise beklendiği üzere az gelişmiş ülkeler olmuştur. İklim şartlarının ve sulama imkânlarının az olduğu Afrika ülkelerinin de ihracat miktarı düşük olmuştur. Toprak bütünlüğü fazla olan Asya ülkeleri ve teknolojinin yüksek oranda kullanıldığı Avrupa ülkelerinde ise tarım ihracatı önemli bir seviyededir ve 2019 yılına kadar geçen sürede ciddi artış göstermiştir. En az artışı hem iklim şartlarının elverişsiz olması hem de teknoloji kullanımında geri kalmış Afrika ülkeleri göstermiştir.

Tablo 3: Bölgelere Ayrılmış Tarım İthalat Miktarı (Milyon \$)

Yıllar	Afrika	Asya	Avrupa	Orta Doğu	Arap Yarımadası	G-20	Az gelişmiş Ülkeler	DTÖ Üyeleri	Avrupa Birliği
2000	129.721	1.677.813	2.697.499	167.180	35.009	5.370.491	42.838	6.555.794	138.592
2005	256.523	2.889.494	4.496.945	333.226	84.654	8.701.318	85.594	10.592.775	240.072
2010	479.262	4.861.941	5.810.237	600.876	187.001	12.098.266	163.966	15.101.592	342.258
2015	554.585	5.452.417	5.830.927	765.162	263.417	12.824.754	235.981	16.375.816	357.011
2019	579.725	6.496.922	6.868.770	746.396	267.937	14.867.095	275.962	18.914.785	415.937

Kaynak: WTO

Tablo 3'ü incelediğimizde ise yine DTÖ üyeleri dikkate alınmadığı takdirde, en fazla ithalatı G-20 ülkeleri, en az ithalatı ise Arap Emirlikleri gerçekleştirmektedir. G-20 ülkelerinin ithalat miktarının fazla olmasında, üye ülkelerin nüfusunun yüksek olması ve tarımsal üretim için

gerekli hammadde ve tohum ithalatının olması etkili olmaktadır. Ekonomik şartlar ve nüfus sebebiyle Afrika ve az gelişmiş ülkelerin tarım ithalatı da düşük miktardadır.

2.1.Tarım Sektörünün OECD Ülkelerinin Dış Ticaretinde Yeri

OECD ülkelerinin 2000 ve sonrası tarım sektörü dış ticareti Tablo 4'e göre incelendiğinde en fazla ihracatı ABD en az ihracatı ise Lüksemburg gerçekleştirmiştir. Tarım ihracatına baktığımızda en fazla yükseliş gösteren ülke oran olarak bakıldığında Letonya artış miktarı olarak bakıldığında ise ABD olmuştur. Tarım ihracatında en az gelişim gösteren ülke ise İsrail olmuştur. OECD ülkelerinin toplam tarım ihracatı ise 2000 yılı sonrasında yaklaşık olarak 2,7 kat artmıştır. OECD ülkeleri arasında tarım ihracatında en fazla artış gösteren ülkeler arasında olan Türkiye 2000 yılı sonrasında ihracatını yaklaşık olarak 5,2 kat artırmıştır ve bu artış OECD toplam tarım ihracat artışının iki katında daha fazla bir artıştır. Rakamsal olarak değerlendirildiğinde Türkiye, OECD ülkeleri arasında 2000 yılında 21. sıradayken 2019 yılına gelindiğinde 16. sıraya yükselmiştir. 2000 yılından günümüze gelindiğinde ABD ve Hollanda sıralamadaki yerini korurken Fransa 4. sıraya gerilemiş, Almanya ise 3. sıraya yükselmiştir. 2000 yılından günümüze kadar geçen süre içerisinde en fazla ihracat yapan ilk 5'e giren ülkeler ise aynı ülkeler olmuştur.

Çalışmada analiz edilen ülkeler incelendiğinde 2000 yılında en fazla tarım sektörü ihracatında bulunan ülke ABD, en az tarım ihracatında bulunan ülke ise Japonya olmuştur. ABD'yi sırasıyla Hollanda, Fransa ve Almanya takip etmektedir. 2019 yılına bakıldığında ise tarım sektörü ihracatında ABD ve Hollanda sıralamasını bozmayarak sırasıyla en fazla ihracat yapan ülkeler olmuştur. Almanya ise tarım sektörü ihracatını artırarak Fransa'nın önüne geçmiştir. 2000 yılı tarım sektörü ithalatı incelendiğinde ise ABD yine en fazla ithalat yapan ülke olurken ihracat miktarında sonuncu olan Japonya ikinci sırada yer almaktadır. ABD ve Japonya'yı sırasıyla Almanya ve Fransa yer almaktadır. 2019 yılı incelendiğinde, en fazla ithalat yapan ülke yine ABD, ikinci sırada Almanya, üçüncü sırada Japonya, Fransa ise yine dördüncü sırada yer almaktadır. Tarım sektörü toplam dış ticaret hacimlerine göre ele alınan ülkeler arasında en az ithalat gerçekleştiren ülke ise Kanada'dır.

Tablo 4: OECD Ülkeleri Tarım İhracatı (Milyon \$)

Yıllar	Avusturalya	Avusturya	Belçika	Kanada	Şili	Kolombiya
2000	16.446	5.144	19.803	34.789	6.399	3.106
2005	21.209	10.525	32.022	41.210	10.731	4.599
2010	27.048	14.529	41.682	52.128	15.779	5.757
2015	35.975	14.707	43.823	63.512	19.571	6.935
2019	35.184	17.980	50.103	65.045	23.051	7.360
	Fransa	Almanya	Yunanistan	Macaristan	İzlanda	İrlanda
2000	36.939	29.275	2.994	2.440	1.257	6.773
2005	52.336	53.728	4.139	4.208	1.833	9.831
2010	66.785	80.275	6.360	8.268	1.930	11.207
2015	68.940	85.939	6.536	9.133	2.157	13.126

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

2019	75.236	93.404	7.590	10.676	2.471	15.686
	Letonya	Litvanya	Lüksemburg	Meksika	Hollanda	Yeni Zelanda
2000	666	579	591	9.100	42.010	7.665
2005	1.575	1.902	998	12.557	67.459	13.017
2010	2.885	4.142	1.594	18.791	94.051	19.565
2015	3.634	5.511	1.521	28.384	95.128	23.708
2019	5.206	6.794	1.541	39.746	110.028	29.343
	Slovenya	İspanya	İsveç	İsviçre	Türkiye	İngiltere
2000	459	17.466	6.445	2.502	3.828	16.961
2005	960	29.573	9.973	3.952	8.093	22.378
2010	2.254	42.089	14.088	7.906	12.370	28.692
2015	2.573	49.357	14.604	9.246	17.181	31.531
2019	3.305	61.587	16.615	9.836	20.284	33.146
	Finlandiya	Kore	Portekiz	Japonya	Estonya	Slovakya
2000	3.667	4.298	2.513	4.395	514	636
2005	4.559	5.285	4.005	6.007	1.140	2.019
2010	5.793	9.346	6.910	10.166	1.831	3.580
2015	6.261	10.835	8.082	10.334	2.168	3.678
2019	7.205	12.940	9.424	11.611	2.677	3.895
	İtalya	Danimarka	Norveç	ABD	Polonya	İsrail
2000	16.357	11.811	4.244	71.408	3.099	1.182
2005	27.339	17.461	5.930	82.926	9.703	1.725
2010	38.627	21.862	10.120	142.574	19.305	2.306
2015	42.596	21.207	10.790	163.371	28.587	2.202
2019	51.662	23.010	13.814	164.803	37.547	2.229
	Çekya	Toplam				
2000	1.908	399.669				
2005	4.302	591.209				
2010	7.271	859.866				
2015	10.023	972.866				
2019	11.016	1.093.050				

Kaynak: WTO

Tablo 5'e göre OECD ülkelerinin 2000 ve sonrası tarım sektörü dış ticareti incelendiğinde en fazla ithalatı ABD en az ithalatı ise İzlanda gerçekleştirmiştir. Tarım ithalatına bakıldığında en fazla artış gösteren ülkeye oran olarak bakıldığında Polonya artış miktarı olarak bakıldığında ise ABD olmuştur. Tarım ithalatında en az artış gösteren ülke ise İzlanda olmuştur. OECD ülkelerinin toplam tarım ithalatı ise 2000 yılı sonrasında yaklaşık olarak 2,5 kat artmıştır. OECD ülkeleri arasında tarım ithalat miktarında en fazla artış gösteren ülkeler arasında yer alan Türkiye 2000 yılı sonrasında ithalatını yaklaşık olarak 4,8 kat artırmıştır ve bu artış OECD toplam tarım ithalat artışının yaklaşık olarak iki katı bir artıştır. Rakamsal olarak değerlendirildiğinde Türkiye, OECD ülkeleri arasında 2000 yılında 20. sıradayken 2019 yılına gelindiğinde 15. sıraya yükselmiştir. 2000 yılında en fazla tarım ithalatı yapan ilk beş ülke sırasıyla ABD, Japonya, Almanya, İngiltere ve Fransa iken, 2019 yılında ilk beş ülke sıralamasına Hollanda dâhil olmuş ve Fransa 6. sıraya gerilemiştir. Bu ülkelerdeki tarım ithalatının yüksek olmasında nüfus ve tarımsal hammadde ithalatı gibi temel sebepler yatmaktadır.

Tablo 5: OECD Ülkeleri Tarım İthalat Miktarı (Milyon \$)

Yıllar	Avusturalya	Avusturya	Belçika	Kanada	Şili	Kolombiya
2000	4.234	5.895	18.307	15.272	1.421	1.736
2005	6.579	10.381	28.309	21.440	2.238	2.199
2010	11.085	15.363	37.519	31.969	4.594	4.486
2015	14.557	15.766	39.071	38.216	6.201	6.019
2019	17.314	17.682	43.027	40.678	7.507	7.015
	Estonya	Finlandiya	Fransa	Almanya	Yunanistan	Macaristan
2000	472	2.592	30.142	45.024	4.245	1.422
2005	1.219	4.760	44.402	69.340	6.810	3.538
2010	1.645	6.418	60.164	99.127	9.029	5.806
2015	1.972	6.621	61.315	104.304	7.385	6.387
2019	2.336	7.247	68.514	116.155	8.664	8.324
	İsrail	İtalya	Japonya	Kore	Letonya	Litvanya
2000	2.288	29.905	62.193	12.837	456	644
2005	2.930	44.981	65.947	16.773	1.215	1.628
2010	5.056	56.404	77.559	26.614	2.092	3.401
2015	5.884	54.067	74.119	33.046	2.636	4.449
2019	7.360	57.206	82.615	37.381	3.900	5.355
	Hollanda	Yeni Zelanda	Norveç	Polonya	Portekiz	Slovakya
2000	26.363	1.204	2.956	3.950	5.510	939

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

2005	41.344	2.214	4.816	8.277	8.108	2.531
2010	61.125	3.376	7.242	16.742	11.879	4.958
2015	68.056	4.522	8.311	20.155	11.287	5.026
2019	76.576	5.253	8.998	26.247	13.756	6.228
	İsveç	İsviçre	Türkiye	İngiltere	ABD	Slovenya
2000	5.709	5.712	4.133	34.565	69.115	975
2005	10.272	8.227	6.480	53.295	95.808	1.834
2010	15.678	11.986	12.878	63.470	116.481	3.558
2015	17.505	12.697	16.061	69.577	156.706	3.424
2019	19.824	13.384	19.798	70.842	181.083	4.147
	Lüksemburg	Meksika	İspanya	İzlanda	İrlanda	Çekya
2000	1.257	10.989	17.137	245	3.686	2.250
2005	2.035	16.457	30.557	454	6.419	5.294
2010	2.975	23.531	38.665	478	7.863	8.801
2015	2.845	27.071	39.198	664	9.189	10.368
2019	3.171	31.272	46.626	811	10.754	12.090
	Danimarka	Toplam				
2000	6.707	442.487				
2005	10.858	649.969				
2010	13.816	883.833				
2015	14.875	979.552				
2019	16.845	1.105.985				

Kaynak: WTO

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Yapılan literatür incelemesinde genellikle makroekonomik performans, yaşam kalitesi performans ölçümü ve çeşitli ekonomik göstergeler kullanılarak performans analizleri yapıldığı görülmektedir. Ayrıca yapılan literatür taramasında makroekonomik performans analizlerinde TOPSIS ve AHP sıkça kullanılmış olsa da tarım sektörü üzerinde bu yöntemlerle performans ölçümüne rastlanmamıştır.

Deliktaş ve Balcılar (2005), 1991-2000 yılları arasında 25 ülkenin makroekonomik performansını incelemiştir. Her ülkenin teknik verimlilik düzeyini ve toplam faktör verimliliğini ele alarak bulanık AHP yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada tüm ülkelerin teknik

verimliliklerinde bir düşüş meydana geldiği ancak bu düşüşün ülkeler arasındaki verimlilik düzeyinde bir yaklaşıma oluşturduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Güran ve Tosun (2005) çalışmalarında, Türkiye ekonomisinin 1951-2003 yılları arasındaki makroekonomik performansını incelemiştir. Çalışmada, OECD tarafından sihirli elmas olarak tanımlanan ekonomik büyüme, enflasyon oranı, işsizlik ve cari ödemeler dengesi değişkenlerini kriter olarak ele almışlardır. Çalışmaya göre Türkiye 1975 öncesinde istikrarlı bir performans gösterirken, 1975 sonrasında dengesiz bir yapının olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca Türkiye için 1951-1960 yılları arasının en iyi dönem olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ramanathan (2006) çalışmasında, 1999 yılı için 18 MENA ülkesinin makroekonomik performanslarını Veri Zarflama Analizi ile incelemiştir. Çalışmaya göre Kuveyt, Ürdün, Bahreyn ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin en yüksek performansı, Yemen'in ise en düşük performansı gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Hsu ve diğerleri (2008) çalışmalarında, gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerin verimliliklerinin karşılaştırılmasını yapmışlardır. Çalışmaya göre Endonezya ve Arjantin'in diğer ülkeler arasında en iyi performans gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca OECD ve OECD üyesi olmayan ülkeler arasında verimlilik açısından bir farklılık olduğu tespitinde bulunmuşlardır.

Eleren & Karagül (2008), 1986-2006 yılları arasında Türkiye ekonomik performansını, ekonomik büyüme oranı, cari açık, toplam ulusal borç, tüketici fiyat endeksi, cari işlemler dengesi, egemen yayılma ve işsizlik oranını kullanarak TOPSIS yöntemi ile incelemiştir. Çalışmaya göre, 1986'nın ekonomik performans açısından en iyi yıl olduğu sonucunu elde ederlerken, 1999, 2000, 2001 ve 2006, krizlerin bir sonucu olarak en kötü yıllar olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Karabulut vd. (2008) yapmış oldukları çalışmada, Türkiye ve AB ülkelerinin 2001-2005 dönemini kapsayan makroekonomik performans seviyesini Veri Zarflama Analizi (VZA) ve Malmquist Toplam Faktör Verimliliği endeksi yöntemlerinden faydalanılarak analiz etmişlerdir. Çalışmada endeksler ülkeler bazında hesaplanarak, ülke performansları karşılaştırılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, Türkiye teknik etkinlik endeksi birçok AB ülkesini geçerek en iyi beşinci seviyeye sahip olmuş, toplam faktör verimliliğindeki değişim endeksi incelendiğinde ise yirmi birinci ülke olduğu görülmüştür.

Erdoğan (2010) çalışmasında, 2007:1 – 2010:2 dönemine ait üçer aylık GSYİH, ihracat ve turizm verilerini kullanarak Türkiye ekonomisi üzerine etkisini incelemiştir. Çalışmada dönemlere ait ekonomik performans değerleri TOPSIS yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, Türkiye'nin 2008 yılı ile 2009 yılının son çeyreği arasında küresel krizin etkisi ortaya çıkmış ve bu dönemlerde ekonomik performans değeri düşüş göstermiştir.

Dinçer (2011) çalışmasında, 2008 yılı için Avrupa Birliği üye ve aday ülkelerin ekonomik faaliyetlerini GSYİH, ihracat, ithalat, enflasyon ve işsizlik oranı değişkenlerini kullanarak TOPSIS ve Ağırlıklı Toplam Yaklaşımı ile performans analizi yapmıştır. Çalışmaya göre Lüksemburg, Hollanda ve Danimarka'nın en yüksek performans gösteren ülkeler olduğu, Makedonya, Letonya ve Bulgaristan'ın en düşük performans gösteren ülkeler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Özden (2011), yapmış olduğu çalışmada AB'ye ve aday olan ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ekonomik göstergeler ele alınarak çok kriterli karar verme tekniklerinden TOPSIS yöntemi ile analiz edilmiştir. Sıralamada 2009 yılı için Maastricht Kriterleri dikkate alınarak (Kamu Borçları/GSYİH), (İşsizlik Oranı%), (Bütçe Açığı/GSYİH), (İhracat/İthalat),

BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ

GSYİH/Nüfus) ve (Enflasyon) ekonomik göstergeler kullanılmıştır. Çalışmaya göre performans sıralamasında Yunanistan en kötü ülke, Estonya en iyi ülke olmuştur.

Kaya ve diğerleri (2011) çalışmalarında AB üye ülkeleri ve Makedonya, Hırvatistan, Norveç ve Türkiye ülkelerinin 2003, 2005 ve 2007 3 ayrı yıl verileri kullanılarak yaşam kalitesi performanslarını incelemişlerdir. Yapmış olduğu çalışmada ülkelerin performans analizini ölçmek için VIKOR yöntemini kullanmışlardır. Çalışmaya göre 2003 ve 2007 yıllarında İspanya'nın yaşam kalitesi açısından en iyi durumda olan ülke, 2005 yılında İsveç ve Danimarka'nın en iyi durumda olan ülkeler olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Mangir ve Erdoğan (2011) çalışmalarında, mali krizler döneminde İtalya, Yunanistan, Türkiye, İspanya, İrlanda ve Portekiz'in makroekonomik performanslarını ekonomik büyüme, enflasyon, cari işlemler dengesi, işsizlik oranı, bütçe ve denge oranı değişkenlerini ele alarak TOPSIS yöntemi ile incelemişlerdir. Çalışmaya göre ekonomik kriz sonrası hem Türkiye hem de diğer Avrupa ülkelerinin olumsuz etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır.

Genç ve Masca (2013) çalışmalarında Avrupa Birliği üye ülkeleri ve Türkiye'nin bazı ekonomik kriterlere göre performans sıralamaları TOPSIS ve PROMETHEE yöntemi ile incelemişlerdir. Çalışmada 28 AB ülkesi ve aday ülke olarak Türkiye'nin 2012 yılı uzun dönem faiz oranları, bütçe dengesi, kamu borçları, enflasyon oranları, büyüme oranı ve işsizlik oranı kullanılarak performans analizi yapmışlardır. PROMETHEE ve TOPSIS yöntemlerinin uygulanması sonunda elde edilen sıralamalarda Baltık Devletleri'nin üst sıralarda yer aldığı sonucuna ulaşmışlardır. TOPSIS yöntemi ile yapılan sıralamada, Letonya'nın 1'inci sırada, Estonya'nın 2'nci sırada, Litvanya'nın ise 3'üncü sırada, PROMETHEE yöntemine göre ise Estonya'nın 1'inci sırada, İsveç'in 2'nci sırada, Letonya'nın ise 3'üncü sırada olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

Önder ve diğ. (2015), 2001-2013 yılları arasında Brezilya, Türkiye, Hindistan, Endonezya ve Güney Afrika'nın makroekonomik performanslarını gayri safi yurtiçi hasıla, cari hesap dengesi, genel devlet brüt borç, genel devlet geliri genel devlet toplam harcama, gayri safi milli tasarruf, enflasyon (ortalama tüketici fiyatları), nüfus, toplam yatırım, işsizlik oranı, mal ve hizmet ihracat hacmi, mal ve hizmet ithalatı hacmi değişkenlerini kullanarak ANP ve TOPSIS yöntemleri ile incelemişlerdir. Çalışmaya göre Türkiye'nin 2008 krizi sonrasında en kırılgan ekonomiye sahip olduğunu, ancak daha sonra Türkiye ekonomisinin performansının nispeten yüksek olduğunu göstermiş ve Hindistan'ın istikrarlı bir ekonomiye sahip olduğu yıllar içerisinde 1. veya 2. sırada yer aldığı sonucuna ulaşmışlardır.

Eyüboğlu (2016) yapmış olduğu çalışmada, gelişmekte olan ülkelerin (Türkiye, Polonya, Meksika, Şili, Malezya, Macaristan, Endonezya, Çin, Arjantin ve Brezilya) 2003-2013 yılları arasındaki makroekonomik performanslarını karşılaştırmalı olarak analiz edilmesini amaçlamıştır. Çalışmada, ekonomik büyüme, enflasyon oranı, işsizlik oranı ve cari işlemler dengesi/GSYİH kriterleri incelenmiştir. Çalışmada AHP yöntemi kullanılarak ağırlığı en fazla olan kriter belirlenmiş, sonrasında TOPSIS yöntemini kullanarak gelişmekte olan ülkelerin performansları sıralamıştır. Çalışmaya göre Malezya ve Çin'in en yüksek performansı gösteren ülkeler olduğu saptanmıştır. Türkiye'nin ise 2003 yılında 5. sırada yer alırken, 2013 yılı itibarıyla de 10 ülke arasında en son sırada yer aldığı sonucuna ulaşmıştır.

Karakış ve Göktolga (2016) çalışmalarında Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin ekonomik performanslarını AHP ve VIKOR yöntemlerini kullanarak incelemişlerdir. Çalışmaya göre, kriter olarak alınan ekonomik ve sosyal göstergelere göre ülkelerin performanslarına bakıldığında

Kazakistan, Türkmenistan ve Azerbaycan'ın sırasıyla öne çıkan ülkeler olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Karabıyık ve Karabıyık (2018) çalışmalarında, 1999-2014 dönemini ele alarak OECD ülkelerinin uluslararası ticaret performanslarını, normalleştirilmiş ticaret dengesi, kişi başı ticaret hacmi ve ticaret haddi değişkenlerini kullanarak TOPSIS ve AHP yöntemleri ile analiz etmişlerdir. Çalışmaya göre, İrlanda, Almanya ve Norveç uluslararası ticaret performansında ilk üç sırada, ABD, Türkiye ve Yunanistan son üç sırada yer almıştır.

4. AMAÇ, YÖNTEM VE METODOLOJİ

Çalışmanın amacı, tarım sektöründe en yüksek dış ticaret hacmine sahip 10 OECD ülkesinin makroekonomik değişkenleri kullanılarak tarım sektörü dış ticaret performanslarını tespit etmektir. Literatürde (Mangır ve Erdoğan (2011), Önder vd. (2015), Eleren ve Karagül (2008)) yer alan çalışmalardan yararlanılarak tarım sektörünün makroekonomik performansını yansıtacak 9 kriter seçilmiştir. Söz konusu kriterler gıda TÜFE, büyüme oranı, tarımda enerji kullanımı, tarım istihdam oranı, kent nüfus oranı, net ihracat, tarım net ihracatı ve tarımsal hammadde ithalat ve ihracatıdır. Bu kriterlerin birbirleriyle üstünlükleri alanında uzman olan 4 kişi tarafından değerlendirilmiştir. Değerlendirmede kullanılan dilsel ifadeler ve bulanık karşılıkları Tablo 7'de verilmiştir. Kriterlerin ağırlıkları Bulanık AHP Buckley methodu ile hesaplanmıştır. Ülkelerin sıralanması ise Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden TOPSIS yöntemi ile elde edilmiştir. Aşağıda çalışmada kullanılan analiz yöntemleri kısaca açıklanmaktadır.

4.1. TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity) Yöntemi

Hwang ve diğerleri tarafından 1980 yılında geliştirilmiş birçok alanda uygulanabilen bir ÇKKV yöntemidir. Alternatiflerin değerlendirilmesi pozitif ve negatif ideal çözüm olmak üzere iki temel noktaya dayanmaktadır. Yöntemde pozitif ideal çözümle en kısa mesafedeki ve negatif ideal çözümle en uzak mesafedeki karar seçeneğinin belirlenmesi hedeflenmektedir. Pozitif ideal çözüm, maliyet ölçütünü minimum yapan ve fayda ölçütünü maksimum yapan çözümdür. Negatif ideal çözüm ise maliyet ölçütünü maksimum yapan ve fayda ölçütünü minimum yapan çözüm olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca TOPSIS yöntemi, pozitif ve negatif ideal çözümlere uzaklıkları ortaya koyarak, ideal ve ideal olmayan çözümleri ortaya çıkarmaktadır.

Yöntemin uygulanabilmesi için en az iki karar seçeneğinin olması gerekmektedir. Karışık algoritmalar ve matematiksel modeller içermeyen bir analiz sürecine sahip olan TOPSIS yöntemi, kullanım kolaylığı ve sonuçların kolay anlaşılıp yorumlanması gibi nedenlerden dolayı birçok alanda uygulanmaktadır. Bu alanlardan bazıları personel seçimi, tedarikçi değerlendirmesi ve seçimi, kuruluş yeri seçimi, maden yatakları araştırmalarında maden potansiyellerinin haritalanması, robot seçimi, endüstri vb.dir (Lin, Wang, Chen, & Chang, 2008).

TOPSIS yönteminin algoritmik adımları şu şekildedir;

Adım 1: Karar matrisi oluşturulmaktadır.

Karar matrisi, karar seçenekleri ve değerlendirme ölçütleri belirlendikten sonra karar verici tarafından oluşturulan $n \times m$ boyutlu bir matristir. Burada n ve m sırasıyla karar seçenekleri ve değerlendirme kriterleri sayısını göstermektedir.

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

$$D = \begin{bmatrix} d_{11} & d_{12} & \cdots & d_{1m} \\ d_{21} & d_{12} & \cdots & d_{12} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ d_{12} & d_{12} & \cdots & d_{12} \end{bmatrix} \quad (1)$$

(1) no'lu D karar matrisinin satırları karar seçeneklerini ve sütunları ölçütleri göstermektedir. d_{ij} , i seçeneğinin j ölçütüne göre $i = 1,2,3, \dots, n$, $j = 1,2,3, \dots, m$ şeklindedir. (Krepl & Jeniček, 2009).

Adım 2: Standart karar matrisi (normalize matris) oluşturulmaktadır.

Karar matrisinin her bir ölçütüne ait değerlerin kareleri toplamının (sütun değerlerinin kareleri toplamının) karekökü alınarak sütunun ilgili elemanının bu çıkan değere bölünmesi ile standart karar matrisi elde edilmektedir. Karar matrisinin herhangi bir elemanının değeri 0 ise standart karar matrisinde ilgili elemanının değeri de 0 olmaktadır. Normalize edilmiş karar matrisi aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır.

$$R = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \cdots & r_{1m} \\ r_{21} & r_{12} & \cdots & r_{12} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ r_{12} & r_{12} & \cdots & r_{12} \end{bmatrix} \quad (2)$$

R standart karar matrisinin elemanları aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$r_{ij} = \begin{cases} \frac{d_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^n d_{kj}}}, & i = 1,2, \dots, n, \quad j = 1,2, \dots, m \\ 0, & d.y \end{cases} \quad (3)$$

Adım 3: Ağırlıklı standart karar matrisi oluşturulmaktadır.

Öncelikli olarak değerlendirme ölçütlerine ilişkin ağırlık değerleri (w_i , $i = 1,2,3, \dots, m$) belirlenmektedir. Burada söz konusu ağırlık değeri $\sum_{i=1}^m w_i = 1$ şeklindedir. Bu ağırlıklandırma yaklaşımı, karar verme aşamasında TOPSIS yönteminin subjektif yönünü ortaya koymaktadır. Çünkü ağırlıklandırma işlemi kriterlerin önem derecesine göre yapılmaktadır. R matrisinin elemanları ilgili ağırlık değerleri ile çarpılarak, ağırlıklı standart karar matrisi, V oluşturulur (Supçiller & Çapraz, 2011).

$$V = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \cdots & w_m r_{1m} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{12} & \cdots & w_m r_{12} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_1 r_{12} & w_2 r_{12} & \cdots & w_m r_{12} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} v_{11} & v_{12} & \cdots & v_{1m} \\ v_{21} & v_{12} & \cdots & v_{12} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ v_{12} & v_{12} & \cdots & v_{12} \end{bmatrix} \quad (4)$$

Adım 4: Pozitif ideal ve negatif ideal çözüm değerleri elde edilmektedir.

V matrisi kullanılarak, ilgilenilen değerlendirme ölçütünün amacına göre her bir ölçüt için pozitif ideal ve negatif ideal çözüm kümeleri elde edilmektedir. Değerlendirme ölçütleri fayda cinsinden ise pozitif ideal çözüm V matrisinin sütunlarının en büyük değerleri olup negatif ideal çözüm V matrisinin sütunlarının en küçük değerlerini göstermektedir. Değerlendirme ölçütleri maliyet cinsinden ise pozitif ideal çözüm V matrisinin sütunlarının en küçük değerleri olup negatif

ideal çözüm V matrisinin sütunlarının en büyük değerlerini göstermektedir. Burada, pozitif ideal çözüm kümesi $V^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_m^*\}$, negatif ideal çözüm kümesi $V^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_m^-\}$ biçiminde tanımlanmaktadır.

Adım 5: Pozitif ideal ve negatif ideal çözüm değerlerine olan uzaklık değerleri elde edilmektedir.

Her bir karar seçeneğine ilişkin değerlendirme ölçütlerinin pozitif ideal ve negatif ideal çözüm değerlerinden sapmalarının bulunabilmesi için Öklid yaklaşımından yararlanılmaktadır. Uzaklık değerleri aşağıdaki gibi elde edilmektedir. Bu formüle göre karar seçeneği sayısı kadar

$$s_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^m (v_{ij} - v_j^*)^2}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

uzaklık değerleri hesaplanmaktadır.

$$s_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^m (v_{ij} - v_j^-)^2}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (6)$$

Adım 6: İdeal çözüme göreli yakınlık katsayıları hesaplanmaktadır.

Her bir karar seçeneğinin ideal çözüme göreli yakınlık katsayılarının hesaplanmasında pozitif ideal ve negatif ideal çözüm değerlerinden uzaklıklar kullanılmaktadır.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^* + S_i^-}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (7)$$

(7) no'lu eşitlik ile her bir karar seçeneği için göreli yakınlık değerleri hesaplanmaktadır. Burada, $0 \leq C_i^* \leq 1$, $i = 1, 2, \dots, n$ dir. (7) no'lu eşitlik, negatif ideal çözüme uzaklığın toplam uzaklık içindeki payını göstermektedir. Buna göre, 1'e yakın C_i^* , $i = 1, 2, \dots, n$ karar seçenekleri öncelikli olarak tercih edilmektedir (Özcan, Çelebi, & Esnaf, 2011).

4.2. Bulanık Analitik Hiyerarşi (AHP) Yöntemi: Buckley Yaklaşımı

Buckley (1985)'de Saaty ve Tran'ın AHP yönteminin bir başka uzantısını, ij bulanık karşılaştırma oranlarıyla geliştirmiştir. Buckley, Van Laarhoven ve Pedrycz'in yöntemlerindeki iki soruna dikkat çekmiştir. Bu sorunlar; (8), (9), (10) no'lu lineer denklemlerin tek bir çözümünün olmaması ve mutlaka üssel bulanık sayıların kullanımının gerekmesi ile ilişkilidir (Alkan, 2006: 64).

Buckley yaklaşımının algoritmasına göre A pozitif ikili karşılaştırma matrisi aşağıdaki gibidir;

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1m} \\ a_{21} & a_{12} & \dots & a_{12} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ a_{12} & a_{12} & \dots & a_{12} \end{bmatrix} \quad (8)$$

(8) no'lu matrisin her satırın geometrik ortalaması 9 no'lu eşitlik ile hesaplanmaktadır;

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

$$Z_i = \left(\prod_{j=1}^n a_{ij} \right)^{1/n} \quad i, j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (9)$$

w_i ağırlık vektörü ise şu şekilde bulunur;

$$w_i = \frac{z_i}{z_i + \dots + z_n}, \forall_i \quad (10)$$

Buckley'in hesaplama algoritması tek ya da birden fazla karar vericinin olması durumunda uygulanmaktadır. Tek karar verici için çözüm adımları ise şu şekildedir (Alkan, 2006: 65);

- **Adım 1:** Karar vericinin fikri alınarak, elemanları $\tilde{a}_{ij} = (a_{ij}, b_{ij}, c_{ij}, d_{ij})$, \forall_i, j için olan yamuk bulanık sayılarla karşılaştırma matrisi oluşturmaktadır.
- **Adım 2:** Bulanık w_i ağırlık vektörü hesaplanmaktadır. Her sıra için geometrik ortalamalar aşağıdaki formülle bulunmaktadır.

$$z_i = (\tilde{a}_{i1} \otimes \dots \otimes \tilde{a}_{in})^{1/n}, \forall_i \quad (11)$$

Bulanık ağırlık vektörü w_i ise; $w_i = z_i \otimes (z_i \oplus \dots \oplus z_n)^{-1}$ ile hesaplanmaktadır. Burada \otimes ve \oplus , sembolleri sırasıyla bulanık çarpma ve bulanık toplama işlemini göstermektedir. Karşılaştırma matrisi elemanı olan a_{ij} 'nin sağ ve sol bölümü şöyle tanımlanmaktadır:

$$f_i(a) = \left[\prod_{j=1}^n ((b_{ij} - a_{ij}) \cdot \alpha + a_{ij}) \right]^{1/n}, \alpha \in [0,1] \quad (12)$$

$$g_i(a) = \left[\prod_{j=1}^n ((c_{ij} - d_{ij}) \cdot \alpha + a_{ij}) \right]^{1/n}, \alpha \in [0,1] \quad (13)$$

Ayrıca,

$$a_i = \left(\prod_j a_{ij} \right)^{1/n} \quad (14)$$

$$a = \sum_{i=1}^m a_i \quad (15)$$

Benzer şekilde b_i ve b , c_i ve c , d_i ve d hesaplanır. Bulanık ağırlık vektörü şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$a_i = \left(\frac{a_i b_i c_i d_i}{d c b a} \right), \forall_i \quad (16)$$

x yatay ekseninde bir reel sayı olmak üzere, $\mu_{w_i}(x)$ şu şekilde özetlenmektedir:

x	$\mu_{w_i}(x)$
(a_i/d)	0
(d_i/a)	0
$(b_i/c, c_i/b)$	1
$(a_i/d, b_i/c)$	$\alpha \in (0,1)$
$(c_i/b, d_i/a)$	$\alpha \in (0,1)$

$$x \in [a_i/d, b_i/c] \text{ ise } x = f_i(\alpha)/g_i(\alpha) \quad (17)$$

$$f(\alpha) = \sum_{i=1}^m f_i(\alpha) \quad (18)$$

$$g(\alpha) = \sum_{i=1}^m g_i(\alpha) \quad (19)$$

Benzer şekilde, bulanık performans puanları, $r_{ij}, \forall i, j$ elde edilene kadar 2. adım tekrarlanmaktadır.

- **Adım 3:** Bulanık ağırlıklar ve bulanık performans puanları, bulanık çok kriterli karar verme problemlerinde olduğu gibi birleştirilmektedir. Bulanık fayda değerleri (20) no'lu eşitlik ile verilen formülle hesaplanmaktadır.

$$U_i = \sum_{j=1}^n w_j r_{ij}, \quad \forall i, j \quad (20)$$

4.3.Tutarlılık

Tutarlılık, ikili karşılaştırmalar sonucunda bulunan değerlerin, yani önceliklerin birbirleriyle olan mantıksal ve matematiksel ilişkisi olarak tanımlanmaktadır. İkili karşılaştırma matrisinin görelî önem vektörü bulunduktan sonra bu değerlerin tutarlı olup olmadığını belirlemek amacıyla tutarlılık oranı hesaplanmaktadır. Bu sebeple elde edilen görelî önem vektörü ile ikili karşılaştırma matrisi çarpılarak yeni bir vektör elde edilmektedir. Elde edilen bu vektörün birinci elemanı dört metottan herhangi birisiyle bulunan görelî önem vektörünün birinci elemanına, ikinci

BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ

elemanı ikinciye ve n. elemanı n.'ye bölünerek üçüncü bir vektör elde edilmektedir. Bu üçüncü vektörün elemanları toplanarak eleman sayısına bölünürse en büyük öz değer λ_{max} için yaklaşık bir değer elde edilmektedir. Bu λ_{max} değeri n değerine ne kadar çok yakınsa bulunan sonuçlar da o kadar tutarlı olmaktadır (Saaty ve Tran, 2007: 965).

λ_{max} değeri bulunduktan sonra tutarlılık oranını bulmak için, tutarlılık göstergesi, tesadüfilik göstergesine bölünmektedir. Elde edilen oran 0,10'dan daha küçük ise yapılan işlemlerin tutarlı olduğuna karar verilmektedir.

$$\text{Tutarlılık Göstergesi} = \frac{\lambda_{max} - n}{2a} \quad (21)$$
$$\text{Tutarlılık Oranı} = \frac{\text{Tutarlılık Göstergesi}}{\text{Tesadüfilik Göstergesi}}$$

Tutarlılık göstergesi ve tutarlılık oranı (21) no'lu eşitlik ile hesaplanmaktadır. Bu eşitlikte tesadüfilik göstergesi, Tablo 6'da görüldüğü gibi en fazla 15 boyutlu matrisler için hesaplanmaktadır (Saaty ve Tran, 2007: 966).

Tablo 6: Tesadüfilik Göstergesi

Matris Boyutu	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Tesadüfilik Göstergesi	0	0	0,52	0,89	1,11	1,25	1,35	1,40	1,45	1,49	1,52	1,54	1,56	1,58	1,59

Kaynak: Saaty ve Tran, 2007: 966.

Tutarlılık oranının 0,10'dan daha büyük çıkması durumunda ikili karşılaştırma değerleri tekrar gözden geçirilerek hesaplamalar yeniden yapılmakta ve tutarlı sonuç elde edilinceye kadar hesaplama süreci devam ettirilmektedir.

4.4.Çalışmanın Veri Seti

Çalışmadan kullanılan kriterlerin bilgileri Tablo 7'de kullanılan ülkelerin bilgileri ise Tablo 8'de gösterilmektedir. Çalışmada kullanılan değişkenler FAO (Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü), OECD ve DTÖ veri sayfalarından elde edilmiştir. Ayrıca reel verilerin standartlaştırılmış değerleri elde edilerek analize dahil edilmiştir. Tarım sektörü dış ticaret hacmi en yüksek olan 10 OECD ülkeleri ele alınarak analize dahil edilmiştir.

Tablo 7: Performans Kriterleri

Sıra	Kriterler	Kısaltmalar	Amaç
1	Gıda TÜFE	K1	Maliyet
2	Büyüme Oranı	K2	Fayda

3	Tarımda Enerji Kullanımı	K3	Fayda
4	Tarım İstihdam Oranı	K4	Fayda
5	Kent Nüfus Oranı	K5	Maliyet
6	Net İhracat (Milyon \$)	K6	Fayda
7	Tarımsal Hammadde İhracatı (Toplam İhracat %)	K7	Fayda
8	Tarımsal Hammadde İthalatı (Toplam İthalat %)	K8	Maliyet
9	Tarım Net İhracat	K9	Fayda

Tablo 8: Ülkeler

Sıra	Ülkeler	Kısaltmalar
1	Amerika Birleşik Devletleri	A1
2	Almanya	A2
3	Hollanda	A3
4	Fransa	A4
5	İngiltere	A5
6	İtalya	A6
7	Japonya	A7
8	Kanada	A8
9	İspanya	A9
10	Belçika	A10

Tablo 9: Karar Kriterlerinin Değerlendirilmesinde Kullanılan Dilsel Değişkenler ve Bulanık Ölçek Karşılıkları

Sözel Değişken	Bulanık Ölçek	Karşılık Ölçek
Eşit derecede önem	(1, 1, 1)	(1/1, 1/1, 1/1)
Orta derecede önem	(1, 3, 5)	(1/5, 1/3, 1/1)
Kuvvetli derecede önem	(3, 5, 7)	(1/7, 1/5, 1/3)
Çok kuvvetli derecede önem	(5, 7, 9)	(1/9, 1/7, 1/5)
Mutlak derecede önem	(7, 9, 9)	(1/9, 1/9, 1/7)

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

5. AMPİRİK BULGULAR

Tarım sektörü dış ticaretinde OECD ülkeleri arasında en yüksek dış ticaret hacmine sahip olan 10 ülke (Tablo 8) seçilerek Tablo 7'deki kriterler alanında uzmanlar tarafından değerlendirilmiştir. Tablo 9'daki ölçeğe göre uzmanlar tarafından değerlendirme sonuçları Tablo 10, Tablo 11, Tablo 12 ve Tablo 13'de verilmektedir. Uzman görüşlerinin bulanık karşılıkları alınarak geometrik ortalama yöntemiyle kriterlerin birleştirilmiş ikili karşılaştırma matrisi elde edilmiştir. Sonrasında Buckley yöntemi algoritması ile kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Elde edilen ikili karşılaştırma matrisinin tutarlılık oranı hesaplanmıştır. Son olarak TOPSIS yöntemi ve elde edilen kriter ağırlıklarından makroekonomik performans sıralamaları belirlenmiştir.

5.1.AHP-Buckley Yöntemine İlişkin Ampirik Bulgular

Tablo 10: Birinci Uzman Değerlendirme Sonucu

Uzman 1	Kriter 1	Kriter2	Kriter3	Kriter4	Kriter5	Kriter6	Kriter7	Kriter8	Kriter9
Kriter 1	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.111,0.111,0.142)	(0.142,0.2,0.333)	(0.2,0.333,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 2	(5,7,9)	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 3	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 4	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(1,1,1)	(1,1,1)
Kriter 5	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,1,1)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)
Kriter 6	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(0.142,0.2,0.333)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(1,1,1)
Kriter 7	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(0.142,0.2,0.333)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,3,5)	(1,1,1)
Kriter 8	3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(1,3,5)	(0.2,0.333,1)	(1,1,1)	(1,1,1)
Kriter 9	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)

Tablo 11: İkinci Uzman Değerlendirme Sonucu

Uzman 2	Kriter1	Kriter2	Kriter3	Kriter4	Kriter5	Kriter6	Kriter7	Kriter8	Kriter9
Kriter 1	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.111,0.111,0.142)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 2	(5,7,9)	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 3	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 4	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(1,1,1)	(1,1,1)
Kriter 5	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)
Kriter 6	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)

Kriter 7	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(0,2,0.333,1)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)
Kriter 8	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(0,2,0.333,1)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)
Kriter 9	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(0,2,0.333,1)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)

Tablo 12: Üçüncü Uzman Değerlendirme Sonucu

Uzman 3	Kriter1	Kriter2	Kriter3	Kriter4	Kriter5	Kriter6	Kriter7	Kriter8	Kriter9
Kriter 1	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 2	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 3	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,1,1)	(5,7,9)	(1,1,1)	(3,5,7)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)
Kriter 4	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 5	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(5,7,9)	(0.142,0.2,0.333)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 6	(1,1,1)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(1,1,1)	(0.111,0.142,0.2)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.111,0.142,0.2)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 7	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(0.2,0.333,1)	(0.2,0.333,1)
Kriter 8	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,1,1)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(1,1,1)	(5,7,9)
Kriter 9	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(0.111,0.142,0.2)	(1,1,1)

Tablo 13: Dördüncü Uzman Değerlendirme Sonucu

Uzman 4	Kriter1	Kriter2	Kriter3	Kriter4	Kriter5	Kriter6	Kriter7	Kriter8	Kriter9
Kriter 1	(1,1,1)	(0,2,0.333,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)
Kriter 2	(1,3,5)	(1,1,1)	(0,2,0.333,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0,2,0.333,1)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(3,5,7)
Kriter 3	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(0,2,0.333,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(3,5,7)
Kriter 4	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(1,1,1)	(0,2,0.333,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	(3,5,7)	(0.111,0.142,0.2)
Kriter 5	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,1,1)	(1,3,5)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(3,5,7)	(3,5,7)
Kriter 6	(3,5,7)	(1,1,1)	(1,3,5)	(1,1,1)	(3,5,7)	(1,1,1)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)
Kriter 7	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(1,1,1)	(3,5,7)	(0.142,0.2,0.333)	(1,1,1)	(1,1,1)	(3,5,7)
Kriter 8	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,1,1)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(1,1,1)	(1,1,1)	(3,5,7)
Kriter 9	(3,5,7)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(5,7,9)	(0.142,0.2,0.333)	(0.111,0.111,0.142)	(0.142,0.2,0.333)	(0.142,0.2,0.333)	(1,1,1)

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

Tablo 9'a göre uzman görüşleri tarafından karşılaştırılan değerlerin geometrik ortalaması alınarak birleştirilmiş ikili karşılaştırma matrisi elde edilmektedir. Elde edilen Birleştirilmiş ikili karşılaştırma matrisi Tablo 14'te sunulmuştur.

Tablo 14: Birleştirilmiş İkili Karşılaştırma Matrisi

	Kriter 1			Kriter 2			Kriter 3		
K1	1,000	1,000	1,000	0,223	0,286	0,447	0,118	0,137	0,191
K2	2,236	3,482	4,486	1,000	1,000	1,000	0,129	0,176	0,299
K3	5,207	7,297	8,452	3,344	5,664	7,770	1,000	1,000	1,000
K4	1,732	2,943	3,956	1,316	2,590	3,637	0,577	1,063	1,495
K5	1,316	2,590	3,637	1,000	2,280	3,344	1,000	1,732	2,236
K6	2,943	3,956	4,880	2,236	2,646	3,000	1,373	2,329	3,408
K7	3,409	5,439	7,454	3,000	5,000	7,000	1,732	2,236	2,646
K8	3,409	5,439	7,454	3,409	5,439	7,454	1,732	2,236	2,646
K9	3,000	5,000	7,000	1,399	2,236	3,269	1,063	1,495	2,010
	Kriter 4			Kriter 5			Kriter 6		
K1	0,252	0,340	0,577	0,275	0,386	0,760	0,205	0,252	0,340
K2	0,275	0,386	0,760	0,299	0,438	1,000	0,333	0,377	0,447
K3	0,669	0,939	1,732	0,447	0,577	1,000	0,293	0,428	0,727
K4	1,000	1,000	1,000	0,447	0,577	1,000	0,669	0,760	1,000
K5	1,000	1,732	2,236	1,000	1,000	1,000	1,208	2,141	3,200
K6	1,000	1,316	1,495	0,312	0,466	0,826	1,000	1,000	1,000
K7	1,316	2,590	3,637	0,711	1,136	2,010	0,808	1,732	2,763
K8	0,918	1,088	1,316	0,411	0,628	1,316	0,918	1,884	5,358
K9	1,968	2,432	2,817	0,361	0,577	1,236	0,760	1,136	1,493
	Kriter 7			Kriter 8			Kriter 9		
K1	0,134	0,184	0,293	0,134	0,184	0,293	0,142	0,200	0,333
K2	0,142	0,200	0,333	0,134	0,184	0,293	0,304	0,447	0,713
K3	0,377	0,447	0,577	0,377	0,447	0,577	0,496	0,669	0,939
K4	0,275	0,386	0,760	0,760	0,918	1,088	0,354	0,411	0,508
K5	0,496	0,880	1,404	0,760	1,590	2,432	0,808	1,732	2,763
K6	0,361	0,577	1,236	0,340	0,530	1,088	0,668	0,880	1,316
K7	1,000	1,000	1,000	0,669	1,000	1,495	0,880	1,136	1,627
K8	0,669	1,000	1,495	1,000	1,000	1,000	1,968	2,432	2,817
K9	0,614	0,880	1,136	0,354	0,411	0,508	1,000	1,000	1,000

Birleştirilmiş ikili karşılaştırma matrisi kullanılarak çalışmada kullanılan kriterlerin ağırlıkları hesaplanmış ve Tablo 15’te gösterilmiştir. Tablo 15’e göre tarım sektörü dış ticareti üzerinde en fazla etkiye sahip olan kriter %18’lik oranla tarımsal hammadde ihracatı (K7) olmuştur. Tarım sektörü dış ticareti üzerinde en az etkiye sahip olan kriter ise yaklaşık olarak %3 oranla gıda TÜFE (K1) olmuştur. Tarım sektörü üzerinde %17,5 oranla tarımsal hammadde ithalatı, %15 oranla kent nüfus oranı, %12 oranla tarım net ihracatı, %11 oranla net ihracat, %10 oranla tarımda enerji kullanımı, %9 oranla tarımda istihdam oranı ve %5 oranla büyüme oranı etkili olmuştur. Bu sonuçlara göre tarım sektörü dış ticaretinde performans artırmak isteyen ülkelerin tarımsal hammadde ihracatı, tarımsal hammadde ihalatı ve kent nüfus oranına dikkat etmeleri gerekmektedir.

Tablo 15: Kriterlerin Ağırlıkları

K1	0,028
K2	0,045
K3	0,099
K4	0,088
K5	0,152
K6	0,113
K7	0,180
K8	0,175
K9	0,120

5.2.Tutarlılık Analizi

Elde edilen ikili karşılaştırma matrisinin tutarlılığın hesaplamak için öncelikle durulaştırma işlemi yapılmaktadır. Bir üçgensel bulanık sayı $M = (1, m, u)$ şeklinde verildiğinde durulaştırma işlemi:

$$M_d = \frac{1+4m+u}{6}$$

şeklinde yapılmaktadır. Yapılan durulaştırılmış ikili karşılaştırma matrisi sonuçları Tablo 16’de gösterilmiştir.

Tablo 16: Durulaştırılmış İkili Karşılaştırma Matrisi

K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9
1,000	0,303	0,143	0,365	0,430	0,259	0,194	0,194	0,213
3,442	1,000	0,188	0,430	0,509	0,381	0,213	0,194	0,468
7,141	5,628	1,000	1,026	0,626	0,455	0,457	0,457	0,685
2,910	2,552	1,054	1,000	0,626	0,785	0,430	0,920	0,417

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

2,552	2,244	1,694	1,694	1,000	2,162	0,903	1,592	1,750
3,941	2,637	2,349	1,293	0,501	1,000	0,651	0,591	0,917
5,436	5,000	2,220	2,552	1,211	1,750	1,000	1,027	1,175
5,436	5,436	2,220	1,097	0,706	2,302	1,027	1,000	2,419
5,000	2,269	1,509	2,419	0,651	1,133	0,878	0,417	1,000

Daha sonra elde edilen durulaştırılmış matris ve ağırlık vektörü çarpılmaktadır. Yapılan işlem sonucunda yeni vektörler elde edilmektedir. Elde edilen yeni vektörler Tablo 17’de gösterilmiştir.

Tablo 17: Vektörler

K1	0,276367
K2	0,445447
K3	1,03035
K4	0,859872
K5	1,53646
K6	1,093225
K7	1,701869
K8	1,728905
K9	1,180372

Tablo 17’de elde edilen elde edilen vektör ağırlık vektörünün elemanlarına bölünüp elde edilen değerlerin ortalaması alınırsa $\lambda_{max} = 9,892$ olarak bulunmaktadır. Bu sonuçla n matris boyunu göstermek üzere, tutarlılık indeksi $Tutarlılık\ İndeksi = \frac{\lambda_{max}-n}{n-1}$ formülü kullanılarak hesaplanmaktadır. Bu formüle göre; $Tutarlılık\ İndeksi = \frac{9,892-9}{9-1} = 0,111$ olarak hesaplanmaktadır. Tutarlılık oranı ise tutarlılık indeksinin tutarlılık göstergesine bölünmesiyle elde edilmektedir. Tutarlılık göstergesi 9 kriter için 1,45’tir. Bu değerler kullanılarak; $Tutarlılık\ Oranı = \frac{0,111}{1,45} = 0,077$ olarak hesaplanmaktadır. Tutarlılık oranı %10 değerinden daha küçük olduğu için yapılan analizlerin tutarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

5.3.TOPSIS Yöntemi ile Performans Sıralaması

Bu bölümde TOPSIS yöntemi kullanılarak elde edilen sonuçlara yer verilecektir. Uygulamada 1. Adım olan karar matrisi Tablo 18’de gösterilmiştir. Daha sonra ikinci adım olan ülkelerin normalize edilmiş karar matrisi Tablo 19’da sunulmuştur. Üçüncü adım olan kriterlerin ağırlıkları eklenerek hesaplanan ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi ise Tablo 20’de gösterilmiştir. Dördüncü adım olarak ülkelerin pozitif ideal ve negatif ideal çözüm değerleri

hesaplanmış ve uzaklık değerleri Tablo 21’de verilmiştir. Son adım olarak ülkelerin yakınlık katsayıları hesaplanmıştır.

Tablo 18: Karar Matrisi

Ağırlık	0,0277	0,0448	0,0987	0,0878	0,1522	0,1135	0,1799	0,1754
Adım 1	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
A1	1,25	-0,23	5,46	-0,74	-0,53	-0,99	-1,11	-0,24
A2	1,56	-0,33	1,03	-2,56	0,51	-1,4	-0,53	-0,56
A3	0,66	-0,02	-0,25	-0,42	0,56	2,18	0	0,22
A4	0,45	-0,41	0,45	-0,34	-0,03	0,48	-0,73	0,03
A5	0,13	-0,25	0,66	-0,89	0,62	-2,35	-0,47	-0,49
A6	0,49	-0,54	0,3	-0,31	0,26	-0,3	0,48	-0,27
A7	-0,06	-0,57	1,99	-0,38	0,63	-4,47	-0,42	-0,96
A8	0,32	-0,2	0,14	-1,50	-0,16	1,6	-1,13	0,14
A9	0,55	-0,51	0,16	-0,40	-0,22	1	-0,7	0,48
A10	0,66	-0,33	-0,41	-0,42	0,01	0,5	-0,62	-0,14

Tablo 19: Normalize Edilmiş Karar Matrisi

A1	0,5220	-0,1931	0,9121	-0,2243	-0,3974	-0,1620	-0,5053	-0,1730	-0,2343
A2	0,6514	-0,2771	0,1721	-0,7713	0,3824	-0,2292	-0,2413	-0,4037	-0,3012
A3	0,2756	-0,0168	-0,0418	-0,1280	0,4199	0,3568	0,0000	0,1586	0,0736
A4	0,1879	-0,3443	0,0752	-0,1017	-0,0225	0,0786	-0,3323	0,0216	-0,1272
A5	0,0543	-0,2099	0,1103	-0,2687	0,4649	-0,3846	-0,2140	-0,3532	-0,5021
A6	0,2046	-0,4534	0,0501	-0,0943	0,1950	-0,0491	0,2185	-0,1946	-0,2410
A7	-0,0251	-0,4786	0,3324	-0,1142	0,4724	-0,7316	-0,1912	-0,6920	-0,6962
A8	0,1336	-0,1679	0,0234	-0,4512	-0,1200	0,2619	-0,5144	0,1009	0,1741
A9	0,2297	-0,4282	0,0267	-0,1203	-0,1650	0,1637	-0,3187	0,3460	0,0067
A10	0,2756	-0,2771	-0,0685	-0,1261	0,0075	0,0818	-0,2823	-0,1009	-0,0870

Tablo 20: Ağırlıklı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

A1	0,0145	-0,0087	0,0900	-0,0197	-0,0605	-0,0184	-0,0909	-0,0303	-0,0281
A2	0,0180	-0,0124	0,0170	-0,0677	0,0582	-0,0260	-0,0434	-0,0708	-0,0361
A3	0,0076	-0,0008	-0,0041	-0,0112	0,0639	0,0405	0,0000	0,0278	0,0088

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

A4	0,0052	-0,0154	0,0074	-0,0089	-0,0034	0,0089	-0,0598	0,0038	-0,0153
A5	0,0015	-0,0094	0,0109	-0,0236	0,0708	-0,0437	-0,0385	-0,0620	-0,0602
A6	0,0057	-0,0203	0,0049	-0,0083	0,0297	-0,0056	0,0393	-0,0341	-0,0289
A7	-0,0007	-0,0215	0,0328	-0,0100	0,0719	-0,0830	-0,0344	-0,1214	-0,0835
A8	0,0037	-0,0075	0,0023	-0,0396	-0,0183	0,0297	-0,0925	0,0177	0,0209
A9	0,0064	-0,0192	0,0026	-0,0106	-0,0251	0,0186	-0,0573	0,0607	0,0008
A10	0,0076	-0,0124	-0,0068	-0,0111	0,0011	0,0093	-0,0508	-0,0177	-0,0104
A*	-0,0007	-0,0008	0,0900	-0,0083	-0,0605	0,0405	0,0393	-0,1214	0,0209
A-	0,0180	-0,0215	-0,0068	-0,0677	0,0719	-0,0830	-0,0925	0,0607	-0,0835

Tablo 21: Pozitif İdeal ve Negatif İdeal Çözüm Değerlerine Olan Uzaklık Değerleri

	D_i^*		D_i^-
A1	0,1776	A1	0,2119
A2	0,2013	A2	0,1613
A3	0,2199	A3	0,1930
A4	0,1952	A4	0,1642
A5	0,2169	A5	0,1508
A6	0,1673	A6	0,2024
A7	0,2298	A7	0,2044
A8	0,2176	A8	0,1867
A9	0,2294	A9	0,1777
A10	0,1849	A10	0,1737

Tablo 22: İdeal Çözüme Göreli Yakınlık Katsayıları

		Sıralama
A1	0,5441	2
A2	0,4449	8
A3	0,4674	5
A4	0,4568	7
A5	0,4101	10
A6	0,5474	1
A7	0,4707	4
A8	0,4618	6
A9	0,4365	9
A10	0,4843	3

Yukarıda yapılan analizler sonucunda 2000-2019 yılları arasında kullanılan kriterlere göre ülkelerin performansları hesaplanmış Tablo 23'te gösterilmiştir.

Tablo 23: 2000-2019 Yıllarına Göre Ülkelerin Sıralama Değerleri

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ABD	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
Almanya	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4
Hollanda	7	7	6	6	10	7	7	6	6	6
Fransa	9	8	8	8	7	9	8	8	9	9
İngiltere	4	3	3	3	4	3	3	2	3	3
İtalya	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Japonya	3	4	4	4	3	4	4	4	5	5
Kanada	8	9	9	9	8	8	9	10	10	10
İspanya	6	6	7	7	6	6	6	7	7	8
Belçika	10	10	10	10	9	10	10	9	8	7
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ABD	3	2	2	2	3	3	3	2	3	1
Almanya	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4
Hollanda	6	5	5	6	6	6	6	6	5	9
Fransa	9	9	9	10	10	9	9	9	9	8
İngiltere	4	4	4	3	2	2	2	3	2	6
İtalya	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Japonya	5	6	6	5	5	5	5	5	6	3
Kanada	10	10	10	9	9	10	10	10	10	7
İspanya	7	7	8	7	7	7	7	7	7	10
Belçika	8	8	7	8	8	8	8	8	8	5

Tablo 23'ye göre 2000 yılında İtalya 1, ABD 2, Japonya 3, İngiltere 4, Almanya 5, İspanya 6, Hollanda 7, Kanada 8, Fransa 9, Belçika 10. sırada yer almaktadır. 2019 yılına gelindiğinde ise ABD 1, İtalya 2, Japonya 3, Almanya 4, Belçika 5, İngiltere 6, Kanada 7, Fransa 8, Hollanda 9, İspanya 10. sırada yer almaktadır. Bu sonuca göre tarım sektörü performansında ilk üç ülkede 2000 sonrasında bir değişim meydana gelmemiş olsa da Belçika ciddi bir performans artışı göstermiş İspanya ise düşüş göstermiştir. Diğer yıllardaki değişim ise yine Tablo 23'de yer almaktadır. Tablo 23'e göre 2000-2019 yılları ülke performanslarının ortalamasına göre iyiden kötüye performans

BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ

sırası İtalya, ABD, İngiltere, Almanya, Japonya, Hollanda, İspanya, Belçika, Fransa ve Kanada şeklinde olmuştur. Yıllar itibariyle incelediğimizde genel ortalama ile yakın sonuçlar verdiği görülmektedir. Yıllar ayrı ayrı incelendiğinde ufak farklılıkların olmasının temelinde kullanılan kriterlerin o yıllar içerisinde değişiklik göstermesi olarak yorumlanmaktadır. Ayrıca tarım sektörü olması sebebiyle iklim değişiklikleri veya verimlilik gibi değişkenlerin performans üzerinde ufak değişiklikler yapabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak yüksek bir değişimin olmaması ve toplam ortalama performans ile birbirine yakın çıkması bu yıllar aralığında ele alınan ülkelerde önemli bir değişimin olmadığını söyleyebiliriz.

6. SONUÇ

Bir ülkenin veya sektörün ekonomik analizi yapılırken genellikle büyüme değişkeni ve üretim miktarı kullanılmakta ve buna bağlı olarak da ekonomi hakkında yorum yapılmaktadır. Ancak bir ülkenin veya sektörün durumunu değerlendirmek için tek bir ekonomik değişkene odaklanmak doğru olmayacaktır. Bir ülkede büyümenin artmasına rağmen işsizlik veya enflasyon oranlarının arttığı görülebilmektedir. Bu sebeple tek bir değişkeni ele alarak ekonominin bütünü hakkında yorum yapmak doğru olmayacaktır. Ekonominin tamamını değerlendirmek için birden fazla ekonomik değişkenin dikkate alınması gerekmektedir. Bu açıdan çalışmada 9 adet kriter ele alınarak tarım sektöründe en yüksek dış ticaret hacmine sahip 10 OECD ülkesi incelenmiştir. Çalışmada bu ülkelerin belirlenen kriterlere göre tarım sektörü dış ticaret performansları ölçülmesi hedeflenmektedir.

Bu çalışmada Gıda TÜFE, Büyüme Oranı, Tarımda Enerji Kullanımı, Tarım İstihdam Oranı, Kent Nüfus Oranı, Net İhracat, Tarımsal Hammadde İhracatı, Tarımsal Hammadde İthalatı ve Tarım Net İhracat kriterleri 2000-2019 dönemi baz alınarak çok kriterli karar verme yöntemlerinden bulanık Analitik Hiyerarşi AHP (Buckley) yöntemi ile ülkelerin performansları ölçülmüş ve bu ülkelerin performans sıralaması TOPSIS yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Bulanık AHP yöntemine göre Tarımsal Hammadde İhracatı ve Tarımsal Hammadde İthalatı en yüksek ağırlığa sahip kriterler, Gıda TÜFE ve Büyüme Oranı en düşük ağırlığa sahip kriterler olarak belirlenmiştir. 2000 yılında ülkelerin tarım sektöründe performansı sırasıyla İtalya, ABD, Japonya, İngiltere, Almanya, İspanya, Hollanda, Kanada, Fransa ve Belçika olmuştur. Yıllar içerisinde bu sıralama çok fazla değişim göstermiş olmasa da en dikkat çekici yükselişi son sırada yer alan Belçika, en ciddi düşüşü ise İspanya göstermiştir. 2000 yılında son sırada yer alan Belçika 2019 yılında 5. sıraya kadar yükselmiş ve 2000 yılında 6. sırada yer alan İspanya 2019 yılında son sırada yer almıştır. Yapılan çalışmada bir diğer dikkat çeken konu ise tarım ülkesi olarak bilinen Hollanda'nın en yüksek performansı 6. sırada alırken 2019 yılında ise 9. sırada yer almıştır. Yukarıda da belirtildiği gibi bir ülke veya sektör üzerine yorum yapılabilmesi için birden fazla değişkenin ele alınması gerekmektedir.

Çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Bu çalışma sadece 9 ekonomik kriter ve 2000-2019 dönemi baz alınarak incelenmiştir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda farklı performans kriterleri ve farklı ÇKKV teknikleri kullanılarak, ele alınan ekonomik kriterlerin haricinde ekonomi dışı değişkenlerde eklenerek ve dönem uzatılarak araştırma konusuna derinlik kazandırılabilir.

**BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ
TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ**

KAYNAKÇA

- Alkan, A. (2006). AHP’de Dilsel Karşılaştırma Sürecinin Bulanık Mantıkla Gerçekleştirilmesi. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Kocaeli.*
- Deliktaş, E., & Balcılar, M. (2005). A Comparative Analysis of Productivity Growth, Catch-Up, and Convergence in Transition Economies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 41(1), 6-28.
- Dinçer, S. E. (2011). Avrupa Birliği Üye Devletleri ve Aday Ülkeler İçin Ekonomik Faaliyetin Çok Kriterli Analizi: TOPSIS ve WSA uygulamaları. *Avrupa Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(4), 563-572.
- Eleren, A., & Karagül, M. (2008). 1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 1-14.
- Erdoğan, S. (2010). Küresel Kriz Döneminde İhracat ve Turizm Gelirleri ile Büyümenin Türkiye Ekonomik Performansına Etkisi: Topsis Yöntemi ile Analiz. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(20), 219-232.
- Eyüboğlu, K. (2016). Gelişmekte Olan Ülkelerin Makro Performanslarının AHP ve TOPSIS Yöntemleri ile Karşılaştırılması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 131.
- Genç, T., & Masca, M. (2013). Topsis ve Promethee Yöntemleri ile Elde Edilen Üstünlük Sıralamalarının Bir Uygulama Üzerinden Karşılaştırılması. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 539-567.
- Güran, Mehmet, & Tosun, M. (2005). Türkiye Ekonomisinin Makro Ekonomik Performansı: 1951-2003 Dönemi İçin Parametrik Olmayan Bir Ölçüm. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(4), 89-115.
- Hsu, M., Luo, X., & Chao, GH (2008). OECD ve OECD Dışı Ülke Verimliliği Sisi: Bir Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı. *Gelişmekte Olan Alanlar Dergisi*, 81-93.
- Hwang, C. L., Paidy, S. R., Yoon, K., & Masud, A. S. M. (1980). Mathematical Programming with Multiple Objectives: A tutorial. *Computers & Operations Research*, 7(1-2), 5-31.
- Karabiyik, C., & Karabiyik, B.K. (2018). Benchmarking International Trade Performance of OECD Countries: Topsis and AHP Approaches. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17(1), 239-251.
- Karabulut, K., Ersungur, Ş.M., & Polat, Ö. (2008). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye’nin Ekonomik Performanslarının Karşılaştırılması: Veri Zarflama Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 1-11.
- Karakış, E., & Göktolga, Z.G. (2016). Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin Ekonomik Performanslarının Analitik Hiyerarşi Süreci ve VIKOR Metodu ile Karşılaştırılması. *International Conference on Eurasian Economies*. 786-793
- Kaya, P., Çetin, E. I., & Kuruüzüm, A. (2011). Çok Kriterli Karar Verme ile Avrupa Birliği ve Aday Ülkelerin Yaşam Kalitesinin Analizi. *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 13(1), 80-94.

- Kazgan, G. (2003). *Tarım ve Gelişme* (2. Baskı). İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Lin, M. C., Wang, C. C., Chen, M. S., & Chang, C. A. (2008). Using AHP and TOPSIS Approaches in Customer-Driven Product Design Process. *Computers in Industry*, 59(1), 17-31.
- Mangir, F., & Erdogan, S. (2011). Comparison of Economic Performance Among Six Countries in Global Financial Crisis: The Application of Fuzzy Topsis Method. *Economics, Management and Financial Markets*, 6(2), 122.
- Olalı, H., & Duymaz, İ. (1987). *Tarımın Türk Ekonomisindeki Yeri ve Ekonomik Gelişmeye Katkısı*. İzmir Ticaret Borsası.
- Önder, E., Taş, N., & Hepsen, A. (2015). Analitik Ağ Süreci ve Topsis Yöntemleri Kullanılarak 2008-2009'daki Büyük Durgunluktan Sonra Kırılgan 5 Ülkenin Ekonomik Performans Değerlendirmesi. *Uygulamalı Finans ve Bankacılık Dergisi*, 5(1), 1-17.
- Özcan, T., Çelebi, N., & Esnaf, Ş. (2011). Comparative Analysis of Multi-Criteria Decision Making Methodologies and Implementation of a Warehouse Location Selection Problem. *Expert Systems with Applications*, 38(8), 9773-9779.
- Özden, Ü. H. (2011). "TOPSIS Yöntemi ile Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerin Ekonomik Göstergelere Göre Sıralanması". *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2). 215-236.
- Ramanathan, R. (2006). Orta Doğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Karşılaştırmalı Performansının Değerlendirilmesi: Bir VZA Uygulaması. *Sosyo-Ekonomik Planlama Bilimleri*, 40(2), 156-167.
- Rehber, E., & Çetin, B. (1998). *Tarım Ekonomisi*. Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı.
- Saaty, T. L., & Tran, L. T. (2007). On the Invalidity of Fuzzifying Numerical Judgments in The Analytic Hierarchy Process. *Mathematical and Computer Modelling*, 46(7-8), 962-975.
- Supçiller, A., & Çapraz, O. (2011). AHP-TOPSIS Yöntemine Dayalı Tedarikçi Seçimi Uygulaması. *Istanbul University Econometrics and Statistics e-Journal*, (13), 1-22.
- World Trade Organization (2021). *Information on Trade and Trade Policy Measures*. <https://data.wto.org>
- Zincirlioğlu, Ö. (1977). *Tarımsal Yatırım Projelerinde Fizibilite*. Şark Matbaası.

BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ YÖNTEMİYLE TARIM SEKTÖRÜ DIŞ TİCARET PERFORMANS ANALİZİ: SEÇİLİ OECD ÜLKELERİ

EXTENDED ABSTRACT

The biogenetic revolution that took place in the 1980s led world agricultural production to a new process. The revolution led to an increase in productivity in agricultural production by allowing the widespread use of chemicals in the agricultural sector and the ability to grow the same agricultural product in different natural conditions. This revolution, which continued until 2000, left its place in the mentality of organic agriculture in time. Today, important agricultural developments are experienced in the agricultural sector with some different techniques, such as drip irrigation systems, greenhouse cultivation, soilless production, digital agricultural machinery, the use of smart fertilizers and nanotechnology, the establishment of public gardens and roof farming. In light of these developments, on the one hand, serious increases in productivity are observed in agricultural production. On the other hand, there are significant decreases in costs.

The agricultural sector is experiencing an increase in total production and, accordingly, an increase in foreign trade, with the positive atmosphere created by the technological revolution. For instance, while the world's total agricultural exports were \$550 billion in 2000, this figure reached \$1.8 trillion in 2019. Total agricultural imports in the world also exhibited a similar figure, increasing from \$600 billion in 2000 to \$1.8 trillion in 2019. During this period, while the world's total foreign trade increased 2.9 times, the world's total agricultural foreign trade increased 3.15 times. The main region/country groups of world agricultural imports are generally the WTO member countries with a large population. When the countries that participate in the world agricultural trade as exporters are examined, it is seen that the countries that use technology effectively and efficiently in the agricultural sector export more; those are not the countries with more territorial integrity.

By using technology effectively, the OECD countries are at the forefront of countries that have an important place in world agricultural trade. After 2000, the OECD's total agricultural exports increased approximately 2.7 times, and after 2019, its total agricultural imports were 1.105.985 million dollars while its exports were 1.093.050 million dollars. Turkey, which is in the OECD, is one of the countries that played an important role in this increase. In this period, Turkey's exports increased by approximately 5.2 times and this increase exceeded the OECD average. When evaluated numerically, while Turkey was the 21st among the OECD countries in 2000, it rose to the 16th in 2019. A similar situation was experienced in terms of imports; while Turkey was the 20th among the OECD countries in 2000, it rose to the 15th in 2019.

Despite the positive sectoral developments, Turkey needs to complete a long and arduous process to be among the countries, especially the OECD countries, which direct the world's agricultural trade. It is that Turkey's efficient use of its resources by recognizing its modernization in agriculture, and thus reducing its costs and increasing its productivity are some of its priority targets. For this reason, an evaluation of the performance of Turkey's main competitors in the world agricultural trade and determining their success factors will be able to provide an important source of information for the Turkish agricultural sector. Accordingly, in this study, it is aimed to determine the macroeconomic performance of the agricultural sector of 10 OECD countries (The USA, Germany, the Netherlands, France, England, Italy, Japan, Canada, Spain, Belgium) with their highest foreign trade volume in the sector.

In this study, the Fuzzy Analytical Hierarchy Process (AHP), Buckley Method, and TOPSIS Method, which are multi-criteria decision-making methods, have been preferred. In the study, initially, the economic performances of these countries in the agricultural sector were determined

by the Fuzzy Analytical Hierarchy Process (AHP) and Buckley Method, and then these countries were ranked by using the TOPSIS Method.

While determining the macroeconomic performance of the agricultural sector of these countries by the Fuzzy Analytical Hierarchy Process (AHP) and Buckley Method, 9 criteria have been chosen to reflect the macroeconomic performance of the agricultural sector by making use of the studies (Mangır and Erdoğan, 2011; Önder et al., 2015; Eleren and Karagül, 2008) in the literature. These criteria are food CPI, growth rate, energy use in agriculture, agricultural employment rate, urban population ratio, the net value of export, agricultural net value of export, and agricultural raw material import and export.

The superiority of these criteria to each other has been evaluated by 4 experts in their fields, thus a combination of pairwise comparison matrices has been obtained. In this analysis, in which the annual data of these countries for the years 2000-2019 is used, agricultural raw materials export and agricultural raw materials import are the criteria with the highest weight, while food CPI and growth rate are determined as the criteria with the lowest weight.

According to the findings obtained by the TOPSIS Method, the highest performances of the countries in the agricultural sector in 2000 belonged to Italy, the USA, Japan, England, Germany, Spain, the Netherlands, Canada, France, and Belgium, respectively. This ranking has not changed much over the years. However, Belgium, which is in the last place among these countries, has shown the most remarkable increase, while Spain has shown the most serious decrease. Belgium, which was in last place in 2000, rose to 5th place in 2019. In contrast, Spain, which ranked 6th in 2000, ranked the last in 2019. Another striking result of this study is that the Netherlands known as an agricultural country ranked 9th in 2019 compared to the other countries.



INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS

Hasan TUTAR¹
Gamze AY²

Abstract

Sustainability is the ability to use resources rationally, follow technological developments, and show continuity in institutional change. This research analyzes the a group of selected companies' activities for sustainable human resources management through career web pages. In addition, it is aimed to analyze how they benefit from websites in electronic recruitment and innovation approaches in human resources management. The human resources and career websites analysis method developed by Cober, Brown, and Levy (2004) was used in the research. In the research, the companies' human resources and career websites included in the Borsa Istanbul (BIST) Sustainability Index for November 2019-October 2020 were analyzed. It has been determined that sustainable companies use innovative tools in human resources management (HRM), benefit from digital systems in their recruitment methods, and share information that can affect potential applicants. Organizations within the scope of the research state that they evaluate the innovative ideas of their human resources by developing innovative projects. However, sustainability reports, where employees are seen as an essential capital, may not be fully known by job applicants. Online platforms should be established to access and communicate employee and potential employee candidates to Human Resources. The era we live in is called the information age and the most important concept defining this era is change and the increase in the speed of change. We think it is necessary, even mandatory, to update their employment policies according to information technologies and move some of their activities to virtual environments. Emphasizing the importance of organizations moving their human resources functions to virtual environments makes this research unique, essential, and functional.

Article History:

Date submitted:
13 September 2021

Date accepted:
21 October 2021

Jel Codes:

Q56, M12, O15, Q01

Keywords:

Sustainability,
Innovation,
Electronic-
Recruitment, Human
Resource
Management, Career
Websites

Suggested Citation: Tutar, H. & Ay, G. (2021). Investigation of Selected Companies' Websites for Online Recruitment and Sustainability Indicators. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 456-479.

¹ Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal University, Faculty of Communications, Public Relations Department, hasantutar@ibu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8383-1464

² Lect. Dr., Eskişehir Osmangazi University, Vocational School of Health Services, Medical Services and Techniques Department, drgamzey@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-1299-8552



SEÇİLMİŞ FİRMALARIN WEB SİTELERİNİN ONLINE İŞE ALIM VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK GÖSTERGELERİ AÇISINDAN İNCELENMESİ

Hasan TUTAR¹
Gamze AY²

Öz

Sürdürülebilirlik kaynakların rasyonel kullanımı, teknolojik gelişmenin takibi ve kurumsal değişimin süreklilik göstermesi yeteneğidir. Bu araştırmanın temel amacı, araştırma yapılan firmaların sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi için ne tür faaliyetler yaptıklarının kariyer web sayfaları üzerinden analizini yapmaktır. Ayrıca, elektronik işe almada web sitelerinden nasıl yararlandıkları ve insan kaynakları yönetiminde inovasyon yaklaşımlarının analizi amaçlanmıştır. Araştırmada, Cober et al. (2004) tarafından geliştirilmiş insan kaynakları ve kariyer web siteleri analiz yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada Kasım 2019- Ekim 2020 döneminde Borsa İstanbul (BIST) Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan firmaların insan kaynakları ve kariyer web siteleri incelenip analiz edilmiştir. Sürdürülebilir firmaların insan kaynakları yönetiminde inovatif araçlar kullandığı, işe alım yöntemlerinde dijital sistemlerden yararlandığı ve potansiyel başvuru yapabilecek adayları etkileyebilecek içerikte bilgi paylaşımında bulunduğu tespit edilmiştir. Araştırma kapsamındaki örgütler insan kaynağının yenilikçi fikirlerini inovatif projeler geliştirerek değerlendirdiklerini dile getirmektedirler. Ancak çalışanların önemli bir sermaye olarak görüldüğü sürdürülebilirlik raporları, iş başvurusunda bulunan adaylar tarafından tam olarak bilinemeyebilir. Çalışan ve potansiyel çalışan adaylarına ulaşmak ve İnsan Kaynaklarına iletmek için online platformlar oluşturulmalıdır. Bu araştırmadan elde edilen bilgiler, istihdam web sitesi stratejisi ve tasarımı alanında gelecekteki araştırma ve uygulamalar için yol gösterici olması yönüyle literatürdeki boşluğun doldurulmasına önemli katkı sağlayabilecektir.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

13 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

21 Ekim 2021

Jel Kodları:

Q56, M12, O15, Q01

Anahtar Kelimeler:

Sürdürülebilirlik,
İnovasyon, Elektronik-
İşe Alım, İnsan
Kaynakları Yönetimi,
Kariyer Web Siteleri

Önerilen Alıntı: Tutar, H., & Ay, G. (2021). Seçilmiş Firmaların Web Sitelerinin Online İşe Alım ve Sürdürülebilirlik Göstergeleri Açısından İncelenmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 456-479.

¹ Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, hasantutar@ibu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8383-1464

² Öğr. Gör. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü, drgamzeay@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-1299-8552

INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS

1. INTRODUCTION

Sustainability is the ability to perpetuate, and it also refers to perpetuating the civilization attained by humanity in the 21st century. The concept of sustainability is also used for not exploiting resources, directing technological development, directing investments, and maintaining institutional change in harmony. It is also used to ensure balanced development in which the potential of resources to meet human needs and wants is preserved (Capra, 2015; James et al., 2015; Mage et al., 2013). The Sustainable Development Goals are set in the international development goals series of the United Nations General Assembly. In the Official Agenda for Sustainable Development adopted on September 25, 2015, 17 Sustainable Development Goals and 169 associated sub-goals were identified. The 17 development goals of sustainability have been determined as follows (undp.org): Poverty, food, health, education, women's issues, water and sewerage services, energy, economic problems, infrastructure problems, inequality, settlement, consumption, climate, marine life, ecosystems, institutions, and sustainability. It is emphasized that implementation tools should be developed to achieve these goals. This research has been developed depending on the institution's parameter of sustainability determined by the United Nations. The main objective of corporate sustainability has been to promote peaceful and inclusive services, ensure everyone's access to justice, and establish effective, accountable, and inclusive institutions at all levels. For this purpose, the types of activities developed by the institutions, the research sample, were analyzed through the companies' websites with the BIST sustainability index.

Corporate websites are an essential source of information for job seekers. Many web pages are used jointly by organizations and developed digitally. Therefore, it is assumed that organizations can influence the qualified workforce through their web pages. In this way, companies think that they can shape the perceptions of the candidates in the direction they want (Richard et al., 2004; Breaugh and Starke, 2000). Although there have been significant publications on corporate sustainability determined by the United Nations, it can be mentioned that there is a gap in the literature on web pages and sustainable human resources, especially in a period when applications such as e-business, virtual business, and digital business have become commonplace. The sample of this research consists of companies included in the sustainability index in the BIST list. To increase employees' competencies, training, and development, important criterion incorporating sustainability was monitored. For corporate sustainability, it is of great importance to determine the human resource development strategies of organizations. Therefore, it can be argued that this research is up-to-date, functional, and essential in emphasizing the importance of web pages in employee recruitment, training, and development.

In this research, BIST "Sustainability Index" was used to determine sustainability in the companies that constitute the research sample. The importance of sustainability for companies is to show that they have an investment-grade index to attract capital and provide financing. With the index, a performance evaluation tool was also presented to make improvements and set new targets. Another use of the sustainability index is that it provides the opportunity to develop measurable risk management skills (Orsato et al., 2015; Batista and Francisco, 2018; Chams and Garsia, 2019). It is thought that this will create a competitive opportunity for the companies, and the public awareness and reputation of the companies included in the index will be high. Therefore, the companies that make up the sample of this research are companies with high recognition in the sector.

Information about the services offered by companies in human resources and career management web pages is essential for candidates who want to apply for a job. In this research,

career websites were analyzed in terms of the sustainability of human resources policies. For this purpose, various suggestions were made by focusing on the qualitative analysis of the information shared on human resources and career websites. Examining the human resources and career websites of sustainable companies is essential in filling the gap in the literature and contributing to the practice. In this context, the research will try to answer the basic question, "What is the role of web content of digital innovation in sustainable human resources management." In addition, depending on this fundamental question, the following sub-questions were tried to be answered:

- 1- What are the content features of the career websites of sustainable companies?*
- 2- What are the interactive features of career websites of sustainable companies?*
- 3- What are the standard features of career websites of sustainable companies?*

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK

2. 1. Sustainability in Human Resources Management

In sustainable HRM, it is also expected to treat employees as socially responsible individuals as an ethical value. Another purpose of sustainable HRM is to increase the well-being of employees and reduce the negative impact of work on employees. For this purpose, it is seen that the most frequently repeated expressions within the framework of HRM in sustainability reports: occupational health and safety, talent management, diversity management, performance evaluation, employee satisfaction, and loyalty, work and life balance, and internal communication themes are most repeated in the business and management sector (Esen and Süral Özer, 2020; Ehnert, 2009; Esen and Esen, 2018). One of the essential work areas for companies within sustainable human resources management is electronic recruitment (e-recruitment) applications, an innovative application, especially during pandemic days. Innovative web pages should be prepared for such applications. Electronic recruitment is essential in reducing costs and making it easier for people in different places to apply for a job. Within the scope of Sustainable Human Resources Management, Themes such as employee satisfaction, subjective well-being, voluntary participation, work-life balance, career management, and green practices are used.

Taylor et al. (2012) stated that one of the leading indicators of human resources management success is sustainability. For this, organizations should hire competent people who can think innovatively (Srivastava and Bhatnagar, 2008). Innovativeness of employees, one of the primary sources of sustainability in human resources, requires a competency-based management approach (Waheed et al., 2019, Tutar, 2015). However, adequate human resources can be possible with competent people and human resources that give them the necessary initiative (Ma Prieto and Pilar PérezSantana, 2014).

There is always a linear relationship between human resources practices and organizational sustainability because it is not possible to achieve organizational goals and objectives with insufficient human resources. The most important guarantee of organizational sustainability is sustainable human resources practices. A flourishing human resources application can only be possible with a management approach that has innovative thoughts and encourages innovation (Dwivedi et al., 2021). In addition to these, another aspect is an understanding of the innovative culture that spreads throughout the organization. A core staff and all human resources in the organization should have adopted the innovative culture (Bilan et al., 2020). Organizational innovation and sustainable human resources practices are the essential tools of organizational

INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS

sustainability. For this, organizations need to apply creativity as a strategy with innovative human resources practices (Cho et al., 2019).

2.2. Online recruitment and sustainability

Online recruitment, e-recruitment, or web-based recruitment uses innovative online technology to assist candidates in the recruitment process. Online recruitment uses a firm's website, third-party job sites, resumes databases, search engine marketing, or social media platforms to fill vacancies. Web-based recruitment provides convenience to applicants and recruitment organizations regarding time and cost (Thompson et al., 2008; Kapse et al., 2012; Cappelli, 2001). Since corporate websites are the first place many people look when evaluating potential employers, these pages must be functional.

The possibility of unlimited sharing of information has a profound effect on business life. In the recruitment process, which is the function of human resources management, the integration of new technologies into operational processes can be regarded as essential for the system's functionality. A pool of resumes of millions of candidates can be created through the websites of private employment agencies and the online employment platforms of which they are members. Thanks to the widespread and development of internet technology, people's job search and evaluation of job applications provide great convenience. To attract the attention of potential candidates, companies need to develop human resources websites in terms of content, image, language, and diversity (Lebekwe and Güran, 2018).

Web pages of companies play a critical role in the electronic recruitment process to ensure the application of qualified people. E-recruitment provides excellent convenience for candidates as it is independent of time and place through technology to identify, recruit and influence competent candidates (Holm, 2012). When the effective e-recruitment technique recruits the potential workforce, it is possible to use these pages for training and development after employment (Mishra and Kumar, 2019; Zusman and Landis, 2002). In terms of both form and functionality of online recruitment materials, it increases the motivation of qualified people to apply for a job. In some studies, focusing on the subject and employers' impressions, it has been determined that there is a strong correlation between website satisfaction and organizational commitment, especially continuance commitment (Zusman and Landis, 2002; Thompson et al., 2008).

The interplay of form, content, and function on career web pages is critical to website success. For this, companies need to make creative innovations in communicating messages that significantly affect potential applicants. Messages to applicants must be relevant to the overall purpose of the company. The impact of websites used in recruitment also needs to be evaluated (Coper, 2004: 211; Wołodźko and Woźniak, 2017; Bejtkovský et al., 2018). Finally, investments in digital infrastructure such as communication and information technologies are of great importance in terms of human capital, competitive advantage, and companies' sustainability.

2.3. Sustainability and Digital Innovation

Sustainability has many aspects; one of them is sustainable human resources management. For this reason, it can be argued that the present research will contribute to the determination of what sustainable human resources policies should be. The web pages discussed here are essential for the applicants, indicating the companies' human resources policies. Considering that it is not practical to involve too many people in development programs simultaneously, in times of crisis such as a pandemic, it can be argued that companies' web pages are essential not only for recruitment but also for training and training development of human resources. For this reason,

innovative page designs of companies in terms of procurement, training, and development, and other functions of human resources management are significant for the sustainability of human resources (Cober et al., 2003; Palmer, 2002; Williamson et al., 2003). Sharing new ideas on information-sharing platforms and developing innovative applications in production and service is of great importance in reducing costs, increasing competitiveness, and, therefore, in sustainable human resources. It can be argued that it would be beneficial to see human resources and career web pages as a digital sharing area for procurement, training and development, and organizational creativity, and collective mind production (Taylor, 2002; Bednarczuk and Wendebug, 2018)

In a highly competitive environment where the shelf life of products is shortened, innovation is an effective tool for companies to increase their competitiveness (Junior et al., 2018). Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) innovation; A new or improved product or process should be materially different from the unit's previous products or processes, offered to potential users or made available by the unit. Sustainability is essential in drawing attention not only to economic but also to climate and environmental sustainability in the intensely competitive environment of companies. Innovative products that respect the environment are essential in dealing with economic and ecological crises (Melane-Lavado and Álvarez-Herranz, 2018). The relationship between innovation and sustainability is expressed with the concept of "sustainable innovation." Therefore, innovation is seen as an essential tool in achieving sustainability. For this reason, as in the literature, innovation has been examined together with sustainability in the present research (Maier and Gavris, 2020; Lazaretti et al., 2018).

Human capital is essential for innovation. To develop new products in sustainable companies, employees need to develop their entrepreneurial characteristics. For this, bringing employees together in online platforms through HRM and career web pages is of great importance in creating creative ideas (Souza et al., 2020; Veloso et al., 2020). Innovation, development-oriented policies, and technological competencies are developed in organizations, and thus, sustainable organizational innovation has a high potential to transform technology, products, and the market. The innovation ability also has a high potential to create a competitive advantage for companies. Sustainability is of great importance wherever scarce resources are concerned. Balancing the measured use and reproduction of resources is essential in sustainability in a competitive market (Lazaretti et al., 2018; Kamal, 2020; Mauri-Castello et al., 2019). While financial and economic factors are important in companies' sustainability, human resources competence is essential.

The driving effect of globalization, the aging of the workforce, developments in the market, increasing risk factors, intensive work schedules necessitate a re-examination of human resources within the sustainability framework. New generation employment contracts, lack of job security, heavy emotional burden at work, work-life imbalance increase the importance of sustainable human resources (Ehnert, 2009; Van Stolk et al., 2012). The necessity of establishing innovative organizations to increase the competitiveness of companies necessitates sustainable human resources management. Learning and developing human resources is of great importance for the development of innovative knowledge in organizations. Adopting sustainable human resource management provides better performance and greater resilience to the organization in the long run. Sustainability is also necessary to improve the quality of life (Zang et al., 2019; Esen and Süral Özer, 2020; Esfahani et al., 2016; Mauri-Castello et al., 2019; Kamal, 2020). To talk about sustainable human resources management, practices related to HRM should be considered in terms of ecology and social elements, apart from the economy. Therefore, sustainability principles should

**INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE
RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS**

be considered with economic, ecological, and human resources policies (Esen and Esen, 2018; Melane-Lavado and Álvarez-Herranz, 2018).

3. METHODOLOGY

In the present research, the examination of the career websites of corporate companies developed by Cober et al. (2004, Tutar and Erdem, 2020) was used. In the research, human resources and career websites of companies included in the Borsa Istanbul (BIST) Sustainability Index were examined, as they were suitable for the purpose and questions of the research. Cober et al. (2004) analyzed a career website; in terms of content, function, and form. In this research, the companies' web page makeup samples were examined regarding the content in question. The BIST Sustainability Index has been created that includes companies traded in Borsa Istanbul and whose corporate sustainability performances are high (<https://www.borsaistanbul.com/tr/>). As of November 4, 2014, this index has been calculated and published as price and income with the code XUSRD. There is an index period per year, from November to October. For the index, which started with valuation of the companies included in the BIST 30 index in 2014, companies in BIST Sustainability indices were evaluated as of 2019. The list of evaluated companies is renewed every year and announced by Borsa Istanbul.

The BIST index reveals how companies approach important sustainability-related issues such as global warming, depletion of natural resources, clean drinking water, health, safety, and employment. The index allows companies to compare their corporate sustainability performance locally and globally. With the index, a performance evaluation tool is also offered to make improvements and set new targets. The index establishes a relationship between transparency, accountability, and sustainability. The index provides a tool for investors to distinguish companies that adopt the principles of sustainability and corporate social responsibility and invest in these companies. The index also provides an indicator for issuing financial products such as funds based on sustainability principles, exchange-traded funds, and structured products (<https://www.borsaistanbul.com/tr/page/165/bist-sustainability-index>).

Table 1: Companies in Borsa Istanbul (BIST) Sustainability Index in 2020

Range	Company name	Range	Company Name
1.	Anadolu Grubu Holding Corporation	30	Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret Corporation
2.	Akbank Corporation	31	Migros Ticaret Corporation
3.	Ak Enerji Elektrik Üretim Corporation	32	Netaş Telekomünikasyon Corporation
4.	Aksa Akrilik Kimya Sanayi Corporation	33	Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi Corporation
5.	Aksa Enerji Üretim Corporation	34	Pegasus Hava Taşımacılığı Corporation
6.	Albaraka Türk Katılım Bankası Corporation	35	Petkim Petrokimya Holding Corporation
7.	Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayi Corporation	36	Polisan Holding Corporation
8.	Anadolu Hayat Emeklilik Corporation	37	Şekerbank Corporation
9.	Anel Elektrik Proje Taahhüt ve Ticaret Corporation	38	Şok Marketler Ticaret Corporation
10.	Arçelik Corporation	39	Tat Gıda Sanayi Corporation

11.	Aselsan Elektronik Sanayi Ve Ticaret Corporation	40	Tav Havalimanları Holding Corporation
12.	Aygaz Corporation	41	Tekfen Holding Corporation
13.	Bizim Toptan Satış Mağazaları Corporation	42	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası Corporation
14.	Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret Corporation	43	Turkcell İletişim Hizmetleri Corporation
15.	Coca-Cola İçecek Corporation	44	Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri Corporation
16.	Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret Corporation	45	Türk Hava Yolları Corporation
17.	Doğan Firmalar Grubu Holding Corporation	46	Türk Telekomünikasyon Corporation
18.	Doğuş Otomotiv Servis Ve Ticaret Corporation	47	Türk Traktör ve Ziraat Makineleri Corporation
19.	Enerjisa Enerji Corporation	48	Türkiye Garanti Bankası Corporation
20.	Enka İnşaat ve Sanayi Corporation	49	Türkiye Halk Bankası Corporation
21.	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları Corporation	50	Türkiye İş Bankası Corporation
22.	Ford Otomotiv Sanayi Corporation	51	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Corporation
23.	Global Yatırım Holding Corporation	52	Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları Corporation
24.	Hacı Ömer Sabancı Holding Corporation	53	Türkiye Vakıflar Bankası Corporation
25.	İskenderun Demir ve Çelik Corporation	54	Ülker Bisküvi Sanayi Corporation
26.	Kardemir Karabük Demir Çelik Sanayi Ve Ticaret Corporation	55	Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret Corporation
27.	Kerevitaş Gıda Sanayi ve Ticaret Corporation	56	Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret Corporation
28.	Koç Holding Corporation	57	Yapı ve Kredi Bankası Corporation
29.	Kordsa Teknik Tekstil Corporation	58	Zorlu Enerji Elektrik Üretim Corporation

Kaynak: <https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler>

4. FINDINGS

4.1. Contextual Analysis of Websites Used in E-recruitment

The human resources and career pages of 58 companies in the BIST sustainability index list were analyzed in terms of form, content, and functionality. In this context, the content related to work-related wages and workplace opportunities, culture, training and development opportunities, and job-related responsibilities on the organizations' human resources and career web pages were examined. 69% of organizations briefly mentioned a remuneration policy. Organizations stated that they determine the remuneration according to collective bargaining agreements, unions, market conditions, and performance and rewarding criteria. Although some companies mentioned the bonuses made throughout the year, no company mentioned the income earned. Therefore, an indication of fees may be preferable. The rate of mentioning social opportunities other than wages such as nursery, transportation, meals, communication, and annual leave due to working hours, social activity areas, private health insurance, and occupational health insurance is 79%. Since these opportunities are included in more detail according to the content of remuneration, it examined different factors.

INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS

Organizational culture, including organizational values, norms, and principles in the working environment, is mentioned in the websites examined. It has been stated that human resources are an essential capital. 97% of businesses mentioned career opportunities of their employees. It is stated on the companies' websites that development of employees is given importance with the opportunities provided inside and outside the organization. Some international companies have tried to be preferable by mentioning the employment opportunities in their branches abroad. On the companies' websites, opportunities such as education abroad, online education websites, and rotation in centers abroad are mentioned within education and career opportunities. Only 32% of these sites include the definitions and responsibilities of the jobs to be done. Some websites describe a typical working day, and some share videos featuring employees. Students and new graduates who want to work in these companies are given information about their areas to improve themselves.

Under the heading of compatibility, 81% of the websites contain information groups under the links of students, recent graduates, professionals, or experienced. In this way, those who want to do an internship examine employment conditions before graduation, and those who work in other companies are informed about opportunities. Social programs and fun activities that can help manage work-life balance are emphasized. 69% of the companies surveyed stated that they do not look at employment only with the profit motive and include various programs to make their employees feel satisfied. 76% of the companies mentioned that they offer equal employment opportunities. Issues such as gender equality and racial discrimination are also shared on the websites under ethical principles. To show the diversified business environment, messages such as the number of employees, education levels, age groups, male-female ratio, and average working hours are included. The statements that the employees other than the executive group shared their experiences were found in 36%. Video recordings often supplement such information.

59% of the companies surveyed mentioned the self-assessment tests, ability tests, general tests, and foreign language knowledge they applied during the evaluation processes of the candidates. This information is generally obtained from the sections where the application processes are specified. However, only the names of these self-assessment tests are included. No general information is given about its contents. The number of companies that provide information about their voluntary services related to social responsibility is 91%. The companies surveyed generally gave information on their websites reporting that they attach importance to art, culture, and sports by opening sports clubs, being members of various groups, supporting those in need, and providing scholarships through their established foundations. In addition, they stated in their sustainability reports that they carry out their activities in a manner not disturbing the ecological balance. They also stated that they carry out various social responsibility projects. In addition, they stated that they carry out social responsibility projects within the scope of sustainable resources.

Most of the companies included in the index provide services at an international level. Although the English language is the majority, job application forms are prepared in several foreign languages on the websites. It is important to renew the employees' technology to develop new ideas from digital opportunities. Examples of various creative suggestions of employees contributing to the company's sustainability are included on digital platforms where employees' opinions can be obtained. In addition, they organize events bringing professionals, industrialists, academics, and university students in Turkey and the world together and providing them opportunities to encounter their innovative activities. Every year, Turkey's Innovation Leaders are selected under the name of "InovaLIG." With "InovaLIG," companies compete based on their innovative competencies. The

companies analyzed in the present research have also participated in this competition and received awards. One of the successful examples of these companies in innovation is Akbank, which operates in finance. At Akbank, all employees are included in innovation processes for sustainability. All Akbank employees who have an innovative project idea share their ideas with the "Akbank Lab," Companies supporting these ideas are contacted to implement them.

Table 2: Characteristics of Sustainable Firms' Career Websites

Employment Information	Disclosures	Number of websites
Pricing	Information on wages and benefits.	40
Side incomes and benefits.	Information related to the position is announced on the website.	46
Culture	Information about organizational culture, values, goals, and work environment.	58
Education	Information on education and career development.	56
Preliminary information about the job.	Other than the job posting, information describing a typical working day or responsibilities of an employee at the firm.	19
Information Related to Sustainability Compliance.		
Information about specific groups.	Sections of the website for navigating the website by certain groups of applicants (e.g., college students, experienced workers).	47
Information About Working Life.	Programs designed to improve the work and private lives of employees.	40
Information on employee diversity.	Information on EEO (equal employment opportunity) and promoting workforce diversity by ethnicity and gender.	44
Case study testimonies of employees.	Information on the work experience of employees on the website.	21
Self-Assessment criteria.	Information on the results of the surveys made about the employees and the company. Information about desired characteristics in employees and interactive cultural adaptation inventories.	34
Social Responsibilities.	Information on corporate philanthropy and employee outreach services.	53

Within the scope of innovation, some sustainable companies establish innovation centers in other countries and try to achieve innovative initiatives by sending their employees to these centers at certain times. For example, the defense industry company ASELSAN encourages its employees to increase the ratio of engineers with masters and doctorate degrees working in R&D centers. There are many personnel in these centers, and digital transformation is constantly emphasized as a priority goal. To obtain innovations from the ideas of the employees, competitions

**INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE
RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS**

are organized, and projects based on these ideas are developed. Innovative ideas obtained from these projects are used as a product and service development strategy as an end result. Sustainable companies state that they consider innovation as their priority target. It is emphasized that sustainability can be achieved to the extent of a firm's innovation ability.

4.2. Usability and Interaction Analysis of the Career Website

57 of the 58 companies on the sustainability website included in the research have a human resources or career page and a menu link. One remaining firm stated that it accepts job applications in the form of e-mail transmission. Fifty-four companies have second-level navigation on the career or human resources page. Thirty-nine companies have website third-level navigation, that is, additional navigational links. In general, companies with more information content have third-level connections. Mostly, it is seen that a new job application tab is redirected through these links. Fifty-three companies accept online applications. Candidates can send their CVs to six companies via e-mail. Only three companies accept both an online application and e-mail submission. The website *kariyer.net* can be used to make digital applications on all websites. All companies use third-party online application services.

Table 3: Availability and Interaction of the Companies' Career Website

Interactivity	Descriptions.	Number of Websites.
<i>Menu link.</i>	Some main navigation tools or menu links are available on career websites.	57
<i>Second level navigation.</i>	Unique navigational links on websites facilitate the movement towards information in a certain section (For example: Accessing the 'Witness' page by going from the home page to the 'Why should you work with us' page).	54
<i>Third-level navigation.</i>	Additional navigational links at the bottom of the website (For example, Access specific employee experiences and insights from the homepage, 'Why should you work with us' and 'Witness' pages).	39
Online Application Form.		
<i>Online application.</i>	The application can be made directly from the website of the website. E-mail addresses provided by the organization are not accepted as an application mechanism.	53
<i>E-mail Application.</i>	Candidates can send their CVs to the e-mail addresses provided for submission.	6
<i>Online application information.</i>	Statements of applicants' expectations regarding the process of processing their CV submissions.	24

Application process information.	Information on the website describing at least one recruitment process (e.g., interview, CV preparation).	39
Career.net application.	The application can be made on the digital career website.	57

Twenty-four of the companies make explanatory statements to the candidates about the stage in the online application process. Some companies accept general applications and state that they will evaluate the resumes for open positions. Thirty-nine of the companies provide information about the application process. Candidates who will apply can see which processes they can go through to be accepted to the job. Some companies prefer to explain this by drawing a diagram or figure—some prefer text-based narration. In the text-based narratives, the conditions to be taken to evaluate candidates are mentioned more. All companies accept applications through third-party digital career websites, except for their websites. Companies are trying to attract human resources from the web page *kariyer.net* within the scope of digital innovation.

4.3. Analysis of Formatting Features of the Website

Visual elements were included on the websites of 91% of the companies in the sample group. The subjects that are particularly emphasized on the websites are made through videos where employees share their experiences, images of the products produced, pictures of entertaining events inside and outside the organization, and images of the working environment. With these visual elements, it is aimed to create a positive perception in the selection of human resources. The messages conveyed on the websites where these elements are used are prepared in a more comprehensible form. It becomes difficult to understand the messages on websites that are used entirely with text content. 98% of the companies used different images and different colored backgrounds—27% of companies used moving pictures and links. Video recording was used on 64% of websites. In these video recordings, some videos convey organizational introductions, videos containing employee experiences, activities within the scope of social responsibility, and fun work environment opportunities that can provide work-life balance.

Table 4: Analysis of Characteristics of Web Site Formatting

Vividness/ Brightness	Description	Number of Websites
Pictures.	Pictures of people, objects, and awards are found on the website.	53
Color.	Distinctive colors are used to highlight background, graphic, or image aspects on the website.	57
Animation.	Animated graphics, images, or links on the website.	16
Audio/Video.	Video or audio messages are available on the website.	37
Diverse Pictures.	Pictures of people of apparently different races are found on the website.	5

***INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE
RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS***

Messages regarding diversification and ethical principles were included in 76% of the companies. In the pictures that show diversity, there are gender and age differences, pictures of white-collar and blue-collar employees. Only 5% of the companies featured pictures of people from different ethnicities. Although it is difficult to directly understand the different ethnic characteristics when the images of people on the websites are examined, they must emphasize differences. Emphasizing the level of competence in racially diversified website contents is a common situation from professional company management.

5. DISCUSSION AND CONCLUSION

In this research, online recruitment practices of sustainable organizations within the scope of digital innovation were analyzed. It is essential for researchers and practitioners interested in electronically innovated Web-based recruitment practices to create high-quality human resource pools. The companies formed the sample; the snapshot was analyzed in form, content, and functionality. These factors have been used to form a basis for websites' relationship with sustainability. In addition, the shares of the companies in the research about their innovation studies were examined. It has been determined that some of the sustainable companies' web pages lack information about wages and additional incomes and rights, job descriptions, entertaining aspects of working life that can help work and social life harmony, opinions of staff about their experiences, and self-evaluation tools. In addition, it has been determined that companies present some information about themselves, such as culture, education, diversity, and social responsibility, on their web pages, but they give less information about wages and other material rights.

Theoretical implications. Sustainable human resources are not just a recruitment practice. On the contrary, the understanding of sustainable human resources covers all the functions of human resources management. In this context, all processes such as recruitment, selection and recruitment, occupational health and safety, training and development, talent management, career planning, internal communication, human resources strategy and HR planning, performance evaluation, wage management, industrial relations and collective agreements, job design, and job analysis constitute sustainable human resources. Sustainable practices that can provide change through benevolence, social integration, competencies, and career development are also related to sustainable human resources (Guerci & Pedrini, 2014; Özgül & Gürol, 2019). Another aspect of "sustainable human resources" is that it is directly related to organizational innovation. For today's information age organizations, innovation has not only an intermediary but a direct effect on sustainability (Ardito and Petruzzelli, 2017; Dwivedi et al., 2021). It can be argued that analyzing the digital innovation relationship through career websites will significantly contribute to the relevant literature.

The human relations, technical, and conceptual skills needed by contemporary organizations should be reinforced with a competency-based management approach (Özgül & Gürol, 2019). Today, various digital innovations are utilized to ensure the sustainability of qualified human resources, especially in a destructive rivalry environment. Digital innovations play an essential role in creating an employee brand for businesses. For this, an essential function in recruitment is to develop digital innovation capabilities such as online recruitment. Here, the ability to develop e-recruitment is the implementation of a system with an improved ability to select human resources. It can be argued that an online recruitment application with enhanced selection ability can make a significant contribution to the sustainability of human resources (App et al., 2012: 267-268).

Social implications. In terms of content, companies share a high rate of education and career information. Companies need to talk about the personnel competencies that certain groups and organizations need to gain an innovative workforce. There is not enough information on the websites about these issues. However, today, especially with the effect of the COVID-19 pandemic, corporate websites have become the primary source of information for job seekers. Job seekers need much information about the job they want to work in during the job searching process. In this process, those who use recruitment materials, namely websites, need information about pay, culture, and career development opportunities and view them as solid predictors of corporate

INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS

attractiveness (Cober et al., 2003; Williamson et al., 2003). There are generally no third-level links in terms of interaction on the websites; e-mail applications are not accepted; it should be noted that it is crucial for companies and candidates who will apply. In addition, information on the application process and the candidate's stage regarding the position is missing on the web pages. This situation can be evaluated negatively in terms of corporate image. Website content perceived as valuable for job search decision-making needs to provide a logical navigable flow.

Practical implications. Giving the recruitment processes in diagrams makes the process more comprehensible. Organizations have a high percentage of online applications, but no company accepts general applications in the job application sections of their websites. Acceptance of the general application may create a negative perception. Organizations need to have clear information about when and how general applications will be evaluated. A website should have pictures, vivid colors, animation, and sound that give it an aesthetic feature (Williamson et al., 2003). When the web pages of the companies forming the sample are examined formally, it is seen that the rate of animation usage is meager, the profile of people with various racial characteristics is almost not included, and the use of audio and video is not sufficient. Companies accept applications through third-party career websites, apart from their human resources websites. All companies in the index use the website *kariyer.net*. Thousands of employers advertise their vacancies through these portals and websites (Koçer and Özksüz, 2015; Akduman, 2019). With new generation technologies in job search and recruitment processes, *kariyer.net* brings job seekers and employers together in an online platform. It is understood that sustainable companies trust the content structure of this web page.

Promoting the stable, inclusive, and sustainable economic growth, full and productive employment, and a decent work for all are among the sustainability goals of the United Nations. It is stated that while realizing this target, development-oriented policies that support productive activities, creating decent employment, entrepreneurship, creativity, and innovation should be supported. Organizations within the scope of the research state in their sustainability reports that they have taken some measures to protect and develop human resources within the scope of innovation and R&D studies. They state that they evaluate the innovative ideas of their human resources by developing innovative projects. However, sustainability reports, where employees are seen as an essential capital, may not be fully known by job applicants. The messages contained herein are essential in terms of corporate image and attractiveness. Therefore, it should be featured more prominently in the human resources and career pages. For this, online platforms should be established to access and communicate employees and potential employee candidates to Human Resources. In this context, few sustainable companies have innovative platforms. Especially during the pandemic period, it can be easier to manage employees online through these platforms.

Limitations and recommendations for further research. This research is limited to the role of digital innovation in sustainable human resources. In this study, the sustainability of human resources, the corporate sustainability determined by the United Nations, has been examined only through web pages. Apart from these, besides the sustainability of human resources, there are other environmental and individual factors such as job satisfaction, organizational health, organizational culture, organizational conflict, but these issues were not addressed in this study. The inclusion of these organizational behavior variables in future studies may benefit advancing the subject. As a result, the present research is descriptive statistical research and was carried out depending on secondary sources. It may be useful to support the research with quantitative and qualitative

research to obtain the opinions of company representatives on the subject in terms of determining employee satisfaction.

**INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE
RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS**

REFERENCES

- Akduman, G. (2019). Dijital İşe Alım: Dijital Dünya'nın İnsan Kaynakları İşe Alım Fonksiyonuna Etkisinin Kavramsal ve Uygulama Örnekleriyle Değerlendirilmesi. *International Journal of Arts and Social Studies*, 2(3), 24-44.
- App, S., Merk, J., & Büttgen, M. (2012). "Employer Branding: Sustainable HRM as a Competitive Advantage in the Market for High-Quality Employees". *Management Revue*, 23(3), 262-278. <https://www.jstor.org/stable/41783721>
- Ardito, L., & Petruzzelli, A.M. (2017), "Breadth of External Knowledge Sourcing and Product Innovation: The Moderating Role of Strategic Human Resource Practices". *European Management Journal*, 35(2), 261-272. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2017.01.005>
- Batista, A. A. D. S., & Francisco, A. C. D. (2018). Organizational Sustainability Practices: A Study of the Firms Listed by the Corporate Sustainability Index. *Sustainability*, 10(1), 226. <https://doi.org/10.3390/su10010226>
- Bednarczuk, P., & Wendeburg, N. (2008). Talentmanagement, In: Meifert, Matthias T. (Ed.): Strategische Personalentwicklung: Ein Programm in acht Etappen, 1st edition, Berlin, Heidelberg, p. 199-220.
- Bejtkovský, J., Rózsa, Z., & Mulyaningsih, H. D. (2018). A Phenomenon of Digitalization and E-Recruitment in the Business Environment. *Polish Journal of Management Studies*, 18(1), 58-68. <https://doi.org/10.17512/pjms.2018.18.1.05>
- Bilan, Y., Hussain, H. I., Haseeb, M., & Kot, S. (2020). Sustainability and Economic Performance: Role of Organizational Learning and Innovation. *Engineering Economics*, 31(1), 93-103.
- Borsa İstanbul (2021, 6 December). <https://www.borsaistanbul.com/tr>
- Borsa İstanbul (2021, 6 December). Sürdürülebilirlik Endeksi <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/165/bist-surdurulebilirlik-endeksi>
- Breaugh, J. A., & Starke, M. 2000. Research on Employee Recruitment: So Many Studies, so Many Remaining Questions. *Journal of Management*, 26(3): 405-435. <https://doi.org/10.1177/014920630002600303>
- Cappelli, P. (2001). Making the Most of Online Recruiting. *Harvard Business Review*, 79(3), 139-148.
- Capra, F. (2015). "The Systems View of Life; A Unifying Conception of Mind, Matter, and Life". Cosmos and History. *The Journal of Natural and Social Philosophy*, 11 (2), 242-249. <http://cosmosandhistory.org/index.php/journal/article/view/503>
- Cho, H., Lee, P., & Shin, C.H. (2019), "Becoming a Sustainable Organization: Focusing on Process, Administrative Innovation and Human Resource Practices". *Sustainability*, 11(13), 3554-3571. <https://doi.org/10.3390/su11133554>
- Cober, R. T., Brown, D. J., & Levy, P. E. (2004). Form, Content, and Function: An Evaluative Methodology for Corporate Employment Websites. *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management*, 43(2-3), 201-218. <https://doi.org/10.1002/hrm.20015>

- Cober, R. T., Brown, D. J., Keeping, L. M., & Levy, P. E. (2004). Recruitment on the Net: How Do Organizational Web Site Characteristics Influence. *Journal of Management*, 30(5), 623-646. <https://doi.org/10.1016/j.jm.2004.03.001>
- Cober, R. T., Brown, D. J., Keeping, L. M., & Levy, P. E. (2004). Recruitment on the Net: How Do Organizational Web Site Characteristics Influence Applicant Attraction? *Journal of Management*, 30(5) 623 - 646. <https://doi.org/10.1016/j.jm.2004.03.001>
- Cober, R. T., Brown, D. J., Levy, P. E., Cober, A. B., & Keeping, L. M. (2003). Organizational Web Sites: Web Site Content and Style as Determinants of Organizational Attraction. *International Journal of Selection and Assessment*, 11(2-3), 158-169. <https://doi.org/10.1111/1468-2389.00239>
- Dwivedi, P., Chaturvedi, V., & Vashist, J. K. (2021). Innovation for Organizational Sustainability: The Role of HR Practices and Theories. *International Journal of Organizational Analysis*. <https://doi.org/10.1108/IJOA-07-2021-2859>
- Ehnert, I. (2009). Sustainability and Human Resource Management: Reasoning and Applications on Corporate Websites. *European Journal of International Management*, 3(4), 419-438. <https://doi.org/10.1504/EJIM.2009.028848>
- Esen, D., & Esen, M. (2018). Türkiye’de Yayınlanan Sürdürülebilirlik Raporlarının Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetimi Bağlamında İncelenmesi: Nitel Bir Araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (17. ÜİK Özel Sayısı), 827-844. <https://doi.org/10.18092/ulikidince.433623>
- Esen, D., & Özer, P. S. (2020). Sustainable Human Resources Management (hrm) A Study in Turkey Context and Developing a Sustainable Hrm Questionnaire. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(3), 550-580. <https://doi.org/10.17130/ijmeh.798548>
- Esfahani, S. A., Rezaii, H., Koochmeshki, N., & Parsa, S. S. (2017). Sustainable and Flexible Human Resource Management for Innovative Organizations. *AD-minister*, (30), 195-215.
- Guerci, M., & Pedrini, M. (2014). “The Consensus Between Italian HR and Sustainability Managers on HR Management for Sustainability-Driven Change – Towards A ‘Strong’ HR Management System”. *The International Journal of Human Resource Management*, 25(13), 1787-1814. <https://doi.org/10.1080/09585192.2013.860388>
- Holm, A. B. (2012). E-Recruitment: The Move Towards a Virtually Organized Recruitment Process1. In *Human Resource Management in the Digital Economy: Creating Synergy Between Competency Models and Information* (pp. 80-95). IGI Global. <https://dergipark.org.tr/en/pub/asstudies/issue/57140/806420>
- James, P., Magee, L., Scerri, A., & Steger., M. (2015). *Urban Sustainability in Theory and Practice*. Routledge. 1.
- Kamal, A. H. M. (2020). Sustainable Human Resource Management. Daffodil International University Mba Thesis Report.
- Kapse, A. S., Patil, V. S., & Patil, N. V. (2012). E-Recruitment. *International Journal of Engineering and Advanced Technology*, 1(4), 82-86.

**INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE
RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS**

- Koçer, S., & Öksüz, G. (2015). Elektronik İşe Alma Sürecinde Özel İstihdam Bürolarının Rolü: Adecco Türkiye ve Kariyer.net İncelemesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 11(24), 181-203. <https://doi.org/10.17130/ijmeb.2015.11.24.690>
- Lazaretti, K., Giotto, O. T., Sehnem, S., & Bencke, F. F. (2020). Building Sustainability and Innovation in Organizations. *Benchmarking: An International Journal*, 27(7), 2166-2188. <https://doi.org/10.1108/BIJ-08-2018-0254>
- Lebekwe, M., & Güran, R. (2018). Türkiye'de Elektronik İşe Alım Kullanımına Yönelik Bir Araştırma. *Marmara İktisat Dergisi*, 2(1), 89-104. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mje/issue/36764/418740>
- Ma Prieto, I., & Pilar Pérez-Santana, M. (2014). "Managing Innovative Work Behavior: The Role of Human Resource Practices", *Personnel Review*, 43(2), 184-208. <https://doi.org/10.1108/PR-11-2012-0199>
- Magee, L., Scerri, A., James, P., Thom, J. A., Padgham, L., Hickmott, S., ..., & Cahill, F. (2013). Reframing Social Sustainability Reporting: Towards an Engaged Approach. *Environment, Development and Sustainability*, 15(1), 225-243. <https://doi.org/10.1007/s10668-012-9384-2>
- Maier, D., Maier, A., Aşchilean, I., Anastasiu, L., & Gavriş, O. (2020). The Relationship Between Innovation and Sustainability: A Bibliometric Review of the Literature. *Sustainability*, 12(10), 4083. <https://doi.org/10.3390/su12104083>
- Mauri-Castello, J., Alonso-Gonzalez, A., & Peris-Ortiz, M. (2019). Applied Innovation Methodology: A Proposal for a Dynamic, Sustainable Environment for the Generation of Innovation and Knowledge Management Practices in SMEs. In *Knowledge, Innovation and Sustainable Development in Organizations* (pp. 61-76). Springer, Cham.
- Mazzola, B. G., Junior, M. M. O., Esteves, K., & Mello Bareto, L. F. B. P. (2018). Innovation Management in Micro, Small and Medium-Sized Companies: A Study in a Brazilian Electro-Electronic Cluster. *Independent Journal of Management and Production*, 9(4), 1354-1371. <http://orcid.org/0000-0003-2059-8639>
- Melane-Lavado, A., & Álvarez-Herranz, A. (2018). Different Ways to Access Knowledge for Sustainability-Oriented Innovation. The Effect of Foreign Direct Investment. *Sustainability*, 10(11), 4206. <https://doi.org/10.3390/su10114206>
- Mishra, S., & Kumar, S. P. (2019). E-Recruitment and Training Comprehensiveness: Untapped Antecedents of Employer Branding. *Industrial and Commercial Training*. 51(2), 125-136. <https://doi.org/10.1108/ICT-12-2017-0106>
- Orsato, R. J., Garcia, A., Mendes-Da-Silva, W., Simonetti, R., & Monzoni, M. (2015). Sustainability Indexes: why join in? A Study of the 'Corporate Sustainability Index (ISE)' in Brazil. *Journal of Cleaner Production*, 96, 161-170. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.10.071>
- Özgül, B., & Gürol, Y. (2019). Kurumsal Sürdürülebilirlikte Sürdürülebilir İnsan Kaynakları Yönetiminin Rolü Üzerine Bir İçerik Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 20(1), 107-126.
- Palmer, J. W. (2002). Web Site Usability, Design, and Performance Metrics. *Information Systems Research*, 13(2), 151-167. <https://doi.org/10.1287/isre.13.2.151.88>

- Souza Marques, N., Sbragia, R., Junior, M. D. M. O., & Borini, F. (2020). Entrepreneur's Background and Product Innovation. *Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 18(2), 153-169. <https://doi.org/10.1108/MRJIAM-11-2018-0878>
- Srivastava, P., & Bhatnagar, J. (2008), "Talent Acquisition Due Diligence Leading to High Employee Engagement: Case of Motorola India MDB ". *Industrial and Commercial Training*, 40(5), 253-260. <https://doi.org/10.1108/00197850810886496>
- Taylor, J. (2002). *Sustainable Development: A Dubious Solution in Search of a Problem*. Cato Institute, 1-49.
- Taylor, S., Osland, J., & Egri, C.P. (2012), "Guest Editors' Introduction: Introduction to HRM's Role in Sustainability: Systems, Strategies, and Practices". *Human Resource Management*, 51(6), 789-798. <https://doi.org/10.1002/hrm.21509>
- Thompson, L. F., Braddy, P. W., & Wuensch, K. L. (2008). E-recruitment and the benefits of organizational web appeal. *Computers in Human Behavior*, 24(5), 2384-2398. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2008.02.014>
- Tutar, H. (2015). *İşletme Yönetimi*, Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- Tutar, H., & Erdem, A. T. (2020). *Örnekleriyle Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve SPSS Uygulamaları*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- United Nations Development Program. (2021, 6 December) <https://www.undp.org/content/undp/en/home/mdgoverview/post-2015-development-agenda/goal-1/>
- Van Stolk, C., Staetsky, L., Hassan, E., & Woo, C. (2012). Management of Psychosocial Risks at Work: An Analysis of the Findings of the European Survey of Enterprises on New and Emerging Risks. *Luxembourg: Publications Office of the European Union*.
- Veloso, E., da Silva, R. C., Trevisan, L., & Dutra, J. (2020). Technological Innovations in the Work Environment and the Career of the Millennium Generation. *Innovation and Management Review*, 17(4), 379-394. <https://doi.org/10.1108/INMR-05-2019-0070>
- Waheed, A., Miao, X., Waheed, S., Ahmad, N., & Majeed, A. (2019), "How New HRM Practices, Organizational Innovation, and Innovative Climate Affect the Innovation Performance in the IT Industry: A Moderated-Mediation Analysis". *Sustainability*, 11(3), 621-642. <https://doi.org/10.3390/su11030621>
- Williamson, I. O., Lepak, D. P., & King, J. (2003). The Effect of Company Recruitment Website Orientation on Individuals' Perceptions of Organizational Attractiveness. *Journal of Vocational Behavior*, 63(2), 242-263. [https://doi.org/10.1016/S0001-8791\(03\)00043-5](https://doi.org/10.1016/S0001-8791(03)00043-5)
- Wołodźko, K., & Woźniak, J. (2017). The Use by Large Polish Organizations of Information About CSR Activities in E-Recruitment. *Economics and Sociology*, 10(2), 47. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2017/10-2/4>
- Zhang, Y., Khan, U., Lee, S., & Salik, M. (2019). The Influence of Management Innovation and Technological Innovation on Organization Performance. A Mediating Role of Sustainability. *Sustainability*, 11, 495. <https://doi.org/10.3390/su11020495>

***INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE
RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS***

Zusman, R. R., & Landis, R. S. (2002). Applicant Preferences for Web-Based Versus Traditional Job Postings. *Computers in Human Behavior*, 18(3), 285-296.
[https://doi.org/10.1016/S0747-5632\(01\)00046-2](https://doi.org/10.1016/S0747-5632(01)00046-2)

EXTENDED ABSTRACT

Sustainability is the ability to perpetuate and refers to perpetuating the civilization attained by humanity in the 21st century. The concept of sustainability is also used for directing technological development, directing investments, maintaining institutional change in harmony and also not exploiting resources. The 17 development goals of sustainability have been determined as follows (undp.org): poverty, food, health, education, women's issues, water and sewerage services, energy, economic problems, infrastructure problems, inequality, settlement, consumption, climate, marine life, ecosystems, institutions, and sustainability. It is emphasized that implementation tools should be developed to achieve these goals. This research has been developed depending on the institution's parameters of sustainability determined by the United Nations. The main objective of corporate sustainability has been to promote peaceful and inclusive services, ensure everyone's access to justice, and establish effective, accountable, and inclusive institutions at all levels. For this purpose, the types of activities developed by the institutions, the research sample, were analyzed through the companies' websites with the BIST sustainability index.

In the research, examining the career websites of corporate companies developed by Cober et al. (2004) was used. In the research, human resources and career websites of companies included in the Borsa Istanbul (BIST) Sustainability Index were examined, as they were suitable for the purpose and questions of the research. Cober et al. (2004) analyzed a career website; in terms of content, function, and form. In this research, the companies' web page structural samples were examined regarding the content in question. The BIST Sustainability Index has been created that includes companies traded in Borsa Istanbul and whose corporate sustainability performances are high (<https://www.borsaistanbul.com/tr/>).

The human resources and career pages of 58 companies in the BIST sustainability index list were analyzed in terms of form, content, and functionality. 69% of organizations briefly mentioned a remuneration policy. Organizations stated that they determine the remuneration according to collective bargaining agreements, unions, market conditions, and performance and rewarding criteria. Although some companies mentioned the bonuses made throughout the year, no company mentioned the income earned. Therefore, an indication of fees may be preferable. The rate of mentioning social opportunities and fringe benefits other than wages such as nursery, transportation, meals, communication, and annual leave due to working hours, social activity areas, private health insurance, and occupational health insurance is 79%.

97% of businesses mentioned career opportunities of their employees. Only 32% of sites include the definitions and responsibilities of the jobs to be done. Some websites describe a typical working day, and some share videos featuring employees. Under the heading of compatibility, 81% of the websites contain information groups under the links of students, recent graduates, professionals, or experienced. 69% of the companies surveyed stated that they do not look at employment only with the profit motive and include various programs to make their employees feel good. 76% of the companies mentioned that they offer equal employment opportunities. The statements that the employees other than the executive group shared their experiences were found in 36%. 59% of the companies surveyed mentioned the self-assessment tests, ability tests, general tests, and foreign language knowledge they applied during the evaluation processes of the candidates. The number of companies that talk about their voluntary services related to social responsibility is 91%.

INVESTIGATION OF SELECTED COMPANIES' WEBSITES FOR ONLINE RECRUITMENT AND SUSTAINABILITY INDICATORS

57 of the 58 companies on the sustainability website included in the research have a human resources or career page and a menu link. Thirty-nine of the companies provide information about the application process. Fifty-three companies accept online applications. Twenty-four of the companies make explanatory statements to the candidates about the stage in the online application process. All companies accept applications through third-party digital career websites, except for their websites. Companies are trying to attract human resources from the web page *kariyer.net* within the scope of digital innovation.

Visual elements were included on the websites of 91% of the companies in the sample group. The subjects that are particularly emphasized on the websites are made through videos where employees share their experiences, images of the products produced, pictures of entertaining events inside and outside the organization, and images of the working environment. With these visual elements, it is aimed to create a positive perception in the selection of human resources. The messages conveyed on the websites where these elements are used are prepared in a more understandable form. It becomes difficult to understand the messages on websites that are used entirely with text content. 98% of the companies used different images and colored backgrounds—27% used moving pictures and links. Video recording was used on 64% of websites. In these video recordings, some videos convey organizational introductions, videos containing employee experiences, activities within the scope of social responsibility, and fun work environment opportunities that can provide work-life balance.

In this research, online recruitment practices of sustainable organizations within the scope of digital innovation were analyzed. It is essential for researchers and practitioners interested in electronically innovated Web-based recruitment practices to create high-quality human resource pools. To evaluate the companies forming the sample, the snapshots of their webpages were analyzed in form, content, and functionality. These factors have been used to form a basis for websites' relationship with sustainability. In addition, the shares of the companies in the research about their innovation studies were examined. It has been determined that some of the sustainable companies' web pages lack information about wages and additional incomes and rights, job descriptions, entertaining aspects of working life that can help work and social life harmony, opinions of staff about their experiences, and self-evaluation tools. In addition, it has been determined that companies present some information about themselves, such as culture, education, diversity, and social responsibility, on their web pages, but they give less information about wages and other material rights.

In terms of content, companies share a high rate of education and career information. Companies need to talk about the personnel competencies that certain groups and organizations may need to gain an innovative workforce. There is not enough information on the websites about these issues. However, today, especially with the effect of the pandemic, corporate websites have become the primary source of information for job seekers. Job seekers need much information about the job they want to work during the job search process. In this process, those who use recruitment materials, namely websites, need information about pay, culture, and career development opportunities and view them as strong predictors of corporate attractiveness (Cober et al., 2003; Williamson et al., 2003).

Giving the recruitment processes in diagrams makes the process more comprehensible. Organizations have a high percentage of online applications, but no companies accept general applications in the job application sections of their websites. Acceptance of the general application may create a negative perception. Organizations need to have clear information about when and

how general applications will be evaluated. A website should have pictures, vivid colors, animation, and sound that give it an aesthetic feature (Williamson et al., 2003).

Companies accept applications through third-party career websites, apart from their human resources websites. All companies in the index use the website *kariyer.net*. Thousands of employers advertise their vacancies through these portals and websites (Koçer and Özksüz, 2015; Akduman, 2019). With new generation technologies in job search and recruitment processes, *kariyer.net* brings job seekers and employers online. It is understood that sustainable companies trust the content structure of this web page.

Sustainable practices that can provide change through benevolence, social integration, competencies, and career development are also related to sustainable human resources (Guerci & Pedrini, 2014; Özgül & Gürol, 2019). Another aspect of "sustainable human resources" is that it is directly related to organizational innovation. For today's information age organizations, innovation has not only an intermediary but a direct effect on sustainability (Ardito and Petruzzelli, 2017; Dwivedi et al., 2021). It can be argued that analyzing the digital innovation relationship through career websites will significantly contribute to the relevant literature.

Organizations within the scope of the research state in their sustainability reports have taken some measures to protect and develop human resources within the scope of innovation and R&D studies. They state that they evaluate the innovative ideas of their human resources by developing innovative projects. However, sustainability reports, where employees are seen as an essential capital, may not be fully known by job applicants. The messages contained herein are essential in terms of corporate image and attractiveness. Therefore, it should be featured more prominently in the human resources and career pages. For this, online platforms should be established to provide access and communication between employees and potential employee candidates and Human Resources. In this context, very few sustainable companies have innovative platforms. Especially during pandemic periods, it can be easier to manage employees online through these platforms.



HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT: EVIDENCE FROM ANKARA¹

Havva SERİM²
Fahriye ÖZTÜRK³

Abstract

One of the most fundamental goals that both individuals and countries strive to achieve is to increase savings. Behavioral economics, which has recently enriched economic analysis with insights from psychology, offers important insights and policies on saving behavior in this context. Because saving requires willpower, planning, and attention, and therefore a decision with a high cognitive cost, behavioral economics makes use of default options to facilitate saving, especially for retirement. By breaking the inertia with these automatic strategies, people who want to be included in retirement plans but cannot be due to behavioral barriers are included in the system. Turkey is one of the few countries that has introduced national-level automatic enrollment in private pension systems to encourage people to save for retirement. Although the policy's effectiveness is debatable, it is fair to conclude that it has accelerated enrolment in individual pension plans. This is because defaults have a significant impact on saving behavior. However, there are few empirical data that explain how defaults operate. To find out, we created a survey for Ankara public employees to explore possible demographic, financial, and behavioral constructs for automatic enrollment choices. Then, logistics regression analysis was conducted based on 434 survey data obtained from employees of different public institutions and organizations in Ankara. Gender, marital status, and the number of dependents in the family all have an impact on the decisions. The other significant findings concern behavioral constructs: Ankara public employees who find individual pension systems complex are more likely to opt out, and the public authority endorsement effect greatly reduces the risk of quitting the system. These findings show that there is a need for more educational and informational efforts on the pension system, and that policymakers have a significant amount of responsibility as a result of this strategy.

Article History:

Date submitted:
13 October 2021

Date accepted:
24 October 2021

Jel Codes:

D9, D14, H3

Keywords:

Default Options,
Individual Retirement,
Saving Behavior,
Behavioral Economics

Suggested Citation: Serim, H. & Ozturk, F. (2021). How Do Defaults Affect Behavior of Individual Retirement: Evidence from Ankara. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 22(2), 480-503.

¹ This article was prepared from Phd Thesis named "Saving Behaviour in Behavioural Economics: An Analysis Specific to Default Options and Individual Pension System" written by Havva Serim under the supervision Prof. Dr. Fahriye Oztürk.

² Res. Assist. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, havva.serim@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-4222-4670

³ Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, fahriye.ozturk@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-2534-8479



ÖNTANIMLI SEÇENEKLER BİREYSEL EMEKLİLİK DAVRANIŞINI NASIL ETKİLEMEKTEDİR: ANKARA ÖRNEĞİ¹

Havva SERİM²
Fahriye ÖZTÜRK³

Öz

Hem kişilerin hem de ülkelerin ulaşmaya çalıştığı temel hedeflerden biri tasarrufları artırmaktır. Son zamanlarda, psikolojiden aldığı içgörülerle iktisadi analizi zenginleştiren davranışsal iktisat ise bu bağlamda tasarruf davranışına ilişkin önemli içgörüler ve politikalar sunmaktadır. Tasarrufun irade gücü, planlama ve dikkat gerektirmesi ve dolayısıyla bilişsel maliyeti yüksek bir karar olması nedeniyle, davranışsal iktisat özellikle emeklilik için tasarrufu kolaylaştırmak için öntanımlı seçeneklerden yararlanmaktadır. Söz konusu otomatik stratejilerle ataletin kırılması sağlanarak, emeklilik planlarına dahil olmak isteyen ancak davranışsal engeller nedeniyle olamayan kişiler sisteme dahil edilmektedir. Bu bağlamda, otomatik stratejileri ülke çapında uygulayan birkaç ülkeden biri olan Türkiye'nin de deneyimi dikkat çekmektedir. Türkiye'de bireysel emeklilikte otomatik katılım stratejisininin, planlara dahil olma oranlarını, beklediği kadar olmasa da arttırdığını söylemek mümkündür. Bu noktada, öntanımlı seçeneklerin tasarruf davranışı üzerinde nasıl etkili olduğu sorusu önem kazanmaktadır. Ancak bu etkinin nasıl gerçekleştiğini araştıran çalışmaların sınırlı olduğu görülmektedir. Buradan hareketle çalışma, Ankara kamu çalışanları örneklemini üzerinden, bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım tercihlerini açıklamada etkili olduğu düşünülen demografik, finansal ve davranışsal değişkenleri tespit etmeye odaklanmaktadır: Ankara'daki farklı kamu kurum ve kuruluş çalışanlarından sağlanan 434 anket verisinden yola çıkılarak, lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda demografik değişkenlerden cinsiyet, medeni durum ve hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısının; davranışsal değişkenlerden ise karmaşıklık algısı ile kamu otoritesi tasdik etkisinin tercihlerde etkili olduğu bulunmuştur. Davranışsal iktisadın teorik öngörüsünün aksine, bireysel emeklilik planları karmaşık buldukça, sistemden çıkma olasılığının arttığı görülmüştür. Diğer yandan, stratejinin kamu otoritesi tarafından verilen bir tavsiye olarak algılanmasının sistemden çıkma olasılığını azalttığı bulgusu, ilgili stratejilerin politik karar alıcılara önemli bir sorumluluk yüklediğini ortaya koymaktadır.

Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

13 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

24 Ekim 2021

Jel Kodları:

D9, D14, H3

Anahtar Kelimeler:

Öntanımlı Seçenekler,
Bireysel Emeklilik,
Tasarruf Davranışı,
Davranışsal İktisat

Önerilen Alıntı: Serim, H., & Öztürk, F. (2021). Öntanımlı Seçenekler Bireysel Emeklilik Davranışını Nasıl Etkilemektedir: Ankara Örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 480-503.

¹ Bu çalışma Prof. Dr. Fahriye Öztürk danışmanlığında Havva Serim tarafından hazırlanan "Davranışsal İktisatta Tasarruf Davranışı: Öntanımlı Seçenekler ve Bireysel Emeklilik Sistemi Özelinde Bir Analiz" adlı yayınlanmamış doktora tezinden üretilmiştir.

² Arş. Gör. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, havva.serim@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-4222-4670

³ Prof. Dr. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, fahriye.ozturk@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-2534-8479

HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT: EVIDENCE FROM ANKARA

1. INTRODUCTION

Default options are one of the most widely applied nudges, both in other economics fields and saving behavior (Johnson et.1993; Johnson and Goldstein, 2003; McCalley, 2006; Sunstein and Reisch, 2016). By choice architectures, those options predetermine what happens if people do not make a choice or act on the subject while preserving the freedom of choice of (rational) people who believe that they make the best choice for them (Sunstein, 2014; 2017a; Thaler and Sunstein, 2008: 81-87). This nudge is applied in line with theoretical insights of behavioral economics. That is, behavioral economics rejects the assumption that individuals will always choose the option that will maximize their own utility in a rational manner, regardless of the design of the decision problem, when the transaction costs are zero or close to zero (Rooij and Teppa, 2014). However, in situations where people can't make the best decision due to bounded rationality, inertia or procrastination, the design of the decision problem and so default options matter. One of the clearest indications that people's preferences are not independent from the design of the decision problem is the individual pension system applications of the default options.

Encouraging individual pension systems are important due to both its macroeconomic outputs such as increasing total savings and easing the burden on the younger population and microeconomic outputs such as maintaining current living standards during retirement periods. However, despite the importance of the individual pension system for employees, many employees do not make enough use of the private pension opportunities provided by their employers or start saving for retirement too late. In this context, many automatic strategies using default options like automatic enrollment, automatic escalation and automatic portfolio allocation are developed to increase employee participation and savings in the private pension system (Madrian ve Shea, 2001; Choi et. 2002; 2004; Mitchell and Utkus, 2004; Benartzi and Thaler, 2007; Madrian, 2012). Thus, default options applied in the private pension system might help people to execute the savings they want to make automatically without having to think constantly about the issue.

So, why those default options on saving behavior are effective? Behavioral economics findings suggest many insights related to complex decision environment, inertia and procrastination, endorsement effect, loss aversion, anchoring and cognitive dissonance. When the decision problem is complex such as in pension plans, people are unsure of what to do and they usually stick with the default option (Beshears et. 2008; Sunstein, 2017b). People often don't get a job done today if they have the opportunity to postpone it tomorrow. As a matter of fact, many employees state that they want to save via a private pension system, but they postpone opting in (Madrian and Shea 2001; Choi et. 2002; 2004; Beshears et. 2008; Rudolph, 2016). Default options also affect individual retirement saving decisions, as people see these options as a certain approved course of action. To put it in another way, when participation in the private pension system is automatic, people may consider this as a sign that participation is a good idea. Moreover, default options introduce new reference points, so change people's perceptions of gain and loss (Sunstein, 2017b: 602) and anchor their beliefs (Goda et. 2014; Beshears et. 2018). Finally, when people find themselves participated in the private pension system by default, they can generate justifications that this is a good choice for them and therefore they continue to opt in. They also report that when they are automatically enrolled in the savings plan, their willingness to save had increased when they realized that they could save. This, in a way, means that the dissonance in behavior-thinking is resolved (Blumenstock et al.2018; Beshears et. 2018).

In accordance with those insights, automatic strategies are implemented in many countries to encourage private pension plans under the soft compulsion policies. The policy of automatic

enrollment in the private pension system was first implemented in the USA and UK as employer sponsored. While those kinds of implementations continue, New Zealand, Italy, UK and Turkey's experiences draw attention since those are the countries that have implemented automatic enrollment at nationwide. The implementation of the policy at national level differs from employer-sponsored practices specific to the company in terms of amount and form of the incentives, and country-specific economic conditions (OECD, 2009; Rinaldi, 2011). Turkey, as one of the countries that have adopted behavioral approaches in public policy, started to implement Auto Enrollment System (AES) on January 1, 2017. By this policy, public and private employees under the age of 45 were gradually opted in individual pension savings system and they were granted the right to opt out within two months at no cost (Pension Monitoring Center, 2018: 12-13; Turkish Ministry of Economy, 2018: 127). 78% of public and 85% of private employees did not have any individual retirement contract when they were opted in the system, and it is seen that 41% and 33% of them continue to stay in after the policy, respectively (Pension Monitoring Center, 2019). We see two prominent outcomes here. First, although opt in rates are low, AES policy gathered momentum in terms of introducing employees to the system who did not have a private pension contract before. Second, the fact that opt in rates in public sector are higher than private sector indicates that there might be a difference in the preferences for automatic enrollment between two sectors. Starting from this, we designed a survey for Ankara public employees to identify potential demographic, financial and behavioral explanations for automatic enrollment choices. Thus, we could understand the mechanism behind the default options and design better policies.

The remainder of this paper is organized as follows. In Section 2, we summarized the relevant literature. Section 3 describes the context and our sources of data and estimation technique. Section 4 present the results of our survey and the model. Section 5 concludes the paper.

2. LITERATURE REVIEW

It seems that research in individual retirement system (IRS) implementations of default options focus more on results/success of the policy. The post-policy situation is monitored, and focus is on how to develop default options more effectively regarding contribution rates and portfolio distribution (Madrian ve Shea, 2001; Choi et. 2002; 2004; Mitchell and Utkus, 2004; Benartzi and Thaler, 2007; Carroll et. 2009; Madrian, 2012; Chetty et. 2014). On the other hand, as the success of the policy is monitored, the mechanisms behind the policy started to get attention to design better ones. In other words, the question of where the effects of these options stem from has become more evident. However, there is limited empirical research on this subject. The leading few studies consider which personal, decisional, and behavioral characteristics besides economic and demographic ones make default options effective.

Rooij and Teppa (2014), based on the hypothesis that economic decisions such as private pension and non-economic decisions such as organ donation are affected by designing of opt in and opt out ways, researched the relationship of this effect and personal characteristics. In addition to personal characteristics like procrastination, advice seeking, inertia and endorsement, they analyze socio-economic variables such as age, education, income, and financial literacy for households in Netherlands. According to their survey and probit regressions results, there is no relationship between personal characteristics and sticking with default option. On the other hand, financial literacy, age, and income increase the likelihood of enrollment of voluntary pension plans. Accordingly, the authors suggest that making complex economic decisions like private pension

***HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA***

plans easy to understand through education could support active financial decision making. Brown et al. (2016) assessed the difference in responses to default options in the public pension plan through decision-making approaches, economic and demographic characteristics. For their study, they conducted survey research with university employees of state of Illinois in US. When these employees opt in State University Pension System (SURS), they have to choose from three public pension plans; if they do not make a choice within 6 months, they are automatically enrolled in standard plan which is one of three plans. So, the study researched the decision-making approaches of people who were opted in standard plan by default because they did not make a choice actively. Procrastination is found to be one of the most important determinants of automatic enrollment.¹ While vigilance and hypervigilance aren't significant, buck-passing is significant in explaining default. Also, people with the need for high cognitive closure, in other words, people who wish to find an answer to eliminate uncertainty about an issue are less likely to be opted in default options. Those with higher financial literacy, higher education, income, and wealth, and also women are less likely to opt in default options. Given the important role of procrastination behavior on effect of default options, the study highlights the need to be careful about the design of default options, especially where in cases preferences can't be changed afterwards. Goda et al. (2018) use the data from US Office of Personnel Management regarding individual retirement plans, based on survey questions. They try to elicit present-bias, financial literacy and exponential growth bias which is related again financial literacy and then analyze these for two different enrollment cases: active enrollment and automatically being enrolled in the plan. They found that present time bias or procrastination has an important role in explaining why people fail to actively enroll in the plan, to maximize saving opportunities such as employer contribution and tax relief. Accordingly, present-bias determines whether to continue to save at the default contribution rate under automatic enrollment. On the other hand, the authors assert that financial literacy and exponential growth bias are significant in explaining the decisions that require active enrollment. In this regard, they emphasize the importance of policy interventions that reduce the effects of present-bias, financial illiteracy, and exponential growth bias. Blumenstock et al. (2018), in a field experiment with employees of Roshan, the largest mobile network operator in Afghanistan, examine the default options designed for the six-month contracted savings account and different rates of employer contribution (the effect of financial incentives), unlike other studies searching for private pension. Roshan employees are automatically enrolled in the savings account called M-Pasandaz, which uses mobile money. Half of the employees' salaries are deducted as 5% each month to be transferred to M-Pasandaz accounts, while for other half this rate is set to 0%. All employees have the right to change their contribution rates at any time and employees received regular reminder messages and education on the subject. Thus, factors such as endorsement effect, the complex perception of the decision problem or ignorance/ inattention of the participants could be observed. While finding that the aforementioned factors didn't play a role on the effect of default options, the researchers indicate that procrastination caused by present-bias for contribution rate decisions, made default options effective. As such, they find that those enrolled in the savings account with 5% default rate, contribute 40% more than those enrolled in at 0% rate. They observe that, this is equivalent to the impact of a 50% financial incentive provided by the employer. From this point of

¹ Brown and Previtro (2014), in other indirectly related study, classifies those who enrolled in the health plan offered by the company as deferred on the last possible day, found that those who postpone are more likely to continue with default contribution and portfolio allocation option.

view, the authors argue that it would be successful to automate default contributions/salary deductions in individual pension schemes.

For Turkey, to the knowledge of the researchers, we couldn't encounter research on which factors were effective on automatic participation in IRS through the lenses of behavioral economics. However, there are two studies offering samples from Isparta, which examine the views of those who opt in and opt out the IRS considering automatic participation. In addition, Aydın and Selçuk (2017) search the determinants of opt in preferences for the scenario that automatic enrollment policy would be switched; also, considering the psychological factors, Aksoy (2019) analyzes the effect of demographic variables on opt in and opt out decisions after AES implemented. First study from Isparta, Gülay et al. (2017), make a survey with academicians before the policy and the second one, Kocabıyık ve Küçükçakal (2018) analyze both public and private sector employees' views after the policy. Both studies assert that 25% state subsidy is prominent factor of opt in decision and finding 3% contribution rate high and preference to save in other financial devices other than IRS are leading in opt out decision. Also, income and education level and gender were significant. Aydın and Selçuk (2017) in their survey study conducted with 130 people via e-mail, try to find out whether socio-demographic characteristics, financial literacy, and psychological factors such as future time perspective, locus of control and regulatory focus are effective in the decision of opt in after automatic enrollment. They found that focus on present (low future-time perspective) increases the likelihood of opt out the system. On the other hand, the opt in decision is highly determined by the ownership of any private pension contract before the policy since those people had developed a positive attitude towards the plan (experienced the gains from a system similar to the present one). Lastly, Aksoy (2019) identifies that women, young, single, low-income, and poorly educated people opt in more likely than relevant groups, from her survey study with 374 people under the age of 45. She explains that the only explanatory variable that is found to be statistically significant in the model estimation made by logistic regression is education level, by the fact that people with high education levels are aware of the low return on private pension funds in the past years and this group has the knowledge to manage their own savings. Therefore, the author suggests focusing on the management and control of the relevant funds to increase confidence in private pension system.

3. DATA SET AND METHODS

In line with the review of the relevant literature, we aimed to understand the effect of socio-demographic variables, financial literacy, and behavioral constructs on IRS decisions of the public employees in Ankara after AES². The data were collected from employees in May 2019 through face-to-face survey. The questionnaire consists of three parts. First part has questions and statements to obtain socio-demographics and views about opt in or opt out decisions like the studies of MacLeod et al.2012, Gülay et al. 2017, Kocabıyık and Küçükçakal, 2018. Second part consists of financial literacy questions based on the study of Lusardi and Mitchell (2005). Third part consists

² Hence, public and private sector employees have different behaviors due to differences in motivation, personality traits and working conditions (Özdevecioğlu, 2002; Willem et al. 2007). For this reason, the study focused only on public employees, and in this direction, Ankara was selected as the province where public employees are concentrated.

**HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA**

of 4 variables in 5-point Likert scale to determine behavioral constructs³. Those variables are complexity perception, buck-passing, procrastination, and public authority endorsement effect that is developed by drawing on the studies of MacLeod et al.2012, Mann et.al 1997; Brown et. al, 2016 and Brown et. al 2012, respectively.

The number of public employees in Ankara are 366,277 and public employees are mostly concentrated in Ankara (State Personnel Presidency, 2018: 15). In this regard, although the sample group of the study is limited to make generalization at national level, analyzing Ankara public employees' views and behaviors would give important insights regarding the subject. The other limitation of the study is related to sample selection. It was impossible to use random-sampling method due to the personal data protection law. For this reason, we used the maximum variation sampling which is a purposive sampling technique by interviewing with employees under the age of 45 from various public institutions and organizations (Özen ve Gül, 2007; Palinkas et.al 2015; Alvi, 2016). Then, we were provided 434 questionnaire data, which were filled in. Table 1 gives the descriptive statistics of the study. We see from Table 1 that opt out rate is high in line with nationwide data. On the other hand, participants who stayed in mostly stick with default options for contribution rate and portfolio allocation.

Table 1: Descriptive Statistics Regarding Demographic Variables and Opt in/Opt out Decision of AES

		n	%
Gender	Woman	209	48,2%
	Man	225	51,8%
Age	Under and 30	117	27,0%
	31-35	130	30,0%
	36-40	115	26,5%
	41-45	72	16,6%
Marital Status	Married	281	64,7%
	Single	153	35,3%
	None	164	37,8%
Number of dependents	1-2	181	41,7%
	Over and 3	89	20,5%
Education level	Highschool	21	4,9%
	College/University	296	68,2%
	Postgraduate	117	27,0%
Income level	Under and 4000 TL	66	15,2%

³ The use of these variables as "scales" was found to be appropriate because of the statistical tests. On the other hand, the study does not claim that scales were developed because all steps of scale development were not followed, and these variables were not tested for different samples yet. In this respect, the variables obtained have potential to be developed as scales.

	4001-6000 TL	104	24,0%
	6001-8000 TL	96	22,1%
	8001-10000 TL	85	19,6%
	Over 10000 TL	83	19,1%
Decision of IRS with AE	Opt in	158	36,4%
	Opt out	276	63,6%
Contribution rate in IRS contract	My active decision	26	16,5%
	Default option	132	83,5%
Portfolio allocation in IRS contract	My active decision	38	24,1%
	Default option	120	75,9%

According to the answers, main reasons for opting in are: it's an opportunity for me to save, I find 25% state subsidy encouraging and monthly contribution rate is suitable for my budget. 25% state subsidy was also found to be important in Gülay et. al (2017) and Kocabıyık and Küçükçakal (2018). Again, main reasons for leaving the system are: I am concerned about the returns of my savings in this system and I am already saving in different ways for retirement

The data analysis was made with SPSS 24.0. For financial literacy level test, we calculated item discrimination and item difficulty index. In addition to this, we calculated Cronbach's Alpha and KR-20 coefficients to determine internal consistency. Also, exploratory factor analysis was calculated to determine the construct validity of the scales related to behavioral constructs, and Cronbach's Alpha coefficient for the reliability level. Then, by considering opt in or opt out decision as a dependent binary variable and other aforementioned independent variables, we analyzed the results of logistic regression model.

4. RESULTS AND DISCUSSION

To measure financial literacy, we asked three general (Lusardi and Mitchell, 2005) and two specific questions related to Turkey's IRS system. Table 2 shows item analysis for these questions. So, none of the questions are excluded. Also, financial literacy variable is found to be reliable according to Cronbach's Alpha (0,627) and KR-20 (0,629).

Table 2: Item Difficulty and Discrimination Index for Financial Literacy

Item	Item Difficulty Index (p)	Item Discrimination Index (r)
Question 1	0,80	0,15
Question 2	0,76	0,21
Question 3	0,64	0,28
Question 4	0,48	0,26
Question 5	0,49	0,30

**p<0,60; r<0,20: This items can't be used.*

**HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA**

As stated earlier, in line with the relevant behavioral economics literature procrastination, complexity perception, buck passing, and public authority endorsement effect variables were analyzed. Analyzes regarding the statistical relevance of using the variables at hand as 4 separate scales were made by KMO and Bartlett test, scatter plot of eigenvalues and the varimax rotation process. Note that these variables might not be called as “scales” since not all the steps to develop scales were followed such as testing for different samples. However, as we follow from factor analysis results, these 4 variables are statistically significant to be used as a 4-separate scale. Also, there is no strong correlation between these independent variables.⁴

Table 3: Descriptive Statistics of Financial Literacy and Behavioral Variables

	N	Minimum	Maximum	Avr.	sd
Financial Literacy Level	434	0,00	100,00	63,50	29,38
Procrastination	434	1,00	5,00	2,37	0,88
Complexity Perception	434	1,00	5,00	2,29	0,87
Buck Passing	434	1,00	5,00	1,92	0,74
Public Authority Endorsement Effect	434	1,00	5,00	2,23	0,89

After we get statistically relevant results for independent variables, we estimated logistic regression model⁵. Least -2LL value is attained with all aforementioned variables. Cox&Snell R2 revealed that the logistic model could explain 10% of variance in the dependent variable and Nagelkerke R2 revealed that the model could explain approximately 14% of variance in the dependent variable. Table 4 gives logistic regression results.

Table 4: Logistic Regression Results

	B	Se	Wald	df	P	Odds ratio
Woman	-0,630	0,223	7,989	1	0,005*	0,533
Age			3,902	3	0,272	
Under and 30	0,635	0,355	3,195	1	0,074	1,888
31-35	0,170	0,336	0,256	1	0,613	1,185
36-40	0,295	0,329	0,807	1	0,369	1,344
Married	0,570	0,291	3,835	1	0,050*	1,768
Number of dependents			5,266	2	0,072	

⁴ Appendix

⁵ Education level variable wasn't included in the model due to the lack of enough number of observations in each category. On the other hand, since financial literacy points increases with education as we expected, integrity of the analysis is preserved.

None	0,737	0,358	4,236	1	0,040*	2,090
1-2	0,141	0,291	0,237	1	0,626	1,152
Income			2,136	4	0,711	
Under and 4000 TL	0,588	0,415	2,005	1	0,157	1,800
4001-6000 TL	0,204	0,345	0,349	1	0,555	1,226
6001-8000 TL	0,160	0,343	0,218	1	0,641	1,173
8001-10000 TL	0,120	0,339	0,125	1	0,724	1,127
Financial Literacy Level	-0,007	0,004	2,582	1	0,108	0,993
Procrastination	-0,080	0,148	0,294	1	0,588	0,923
Complexity perception	0,335	0,156	4,594	1	0,032*	1,398
Buck passing	-0,159	0,192	0,686	1	0,407	0,853
Public authority endorsement effect	-0,523	0,139	14,158	1	0,000*	0,593
Constant	1,064	0,711	2,242	1	0,134	2,897
-2 Log likelihood		Cox & Snell R ²			Nagelkerke R ²	
523,207		0,100			0,138	

According to the logistic regression results, gender, marital status, number of dependents, complexity perception and public authority endorsement effect are statistically significant on IRS decisions with AE.

When the statistically significant demographic variables are analyzed, it is seen that women 47% less likely to opt out than men. Although this finding contradicts with Brown et al. (2012; 2016), it is an expected result because women are more financially literate in these studies. On the other hand, Madrian and Shea (2001) and Aksoy (2019) also find women's probability of opt in is higher than men. Therefore, considering that financial literacy of women is lower than men in the present study, that is an expected result. The probability of opt out is 1,7 times more than single people. Aksoy (2019) sets forth similar result and she explains that the expenditures of spouses and children might require more consumption expenditure and thus reduce their saving ability. However, we also find that opt out rates of people with zero dependents was 2,09 times more than of people with at least 3 dependents, which required other explanations. We think the fact that people with zero dependents are much younger and have higher education levels than people with at least 3 dependents in our sample might be effective in this result. In addition, Brown et al. (2016) obtains that people with children are more likely to stick with default option. For this reason, we suggest that it is possible to obtain detailed and more valid results related to marital status by increasing categories such as married with children, married with no children, divorced and with children.

For the behavioral construct analysis, we see that 1 unit increase in complexity perception increase the probability of opt out from IRS with AE 1,40 times. This finding contradicts with behavioral economics' assumption arguing that default options are effective when people find the decision problem complex. So, why do public employees in Ankara tend to leave the system as they find it complex? This might be resulted from switching to automatic enrollment too early not allowing time to them to comprehend, as stated in other studies for Turkey. On the other hand, public authority endorsement effect turned out to be significant, as predicted by behavioral

**HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA**

economics theory. Accordingly, 1 unit increase of endorsement effect reduces the possibility of opting out by 40%. Therefore, it is fair to say that for the sample in this study, the motivation to stay in IRS with AE is to take this policy as public authority recommendation.

When we also consider other related studies, the fact that IRS is perceived complex and public authority endorsement effect is determinative is not surprising. For Turkey, it is highlighted in several studies that Turkey switched to IRS with AE before providing adequate information to society (Gülay et al., 2017; Kocabıyık and Küçükçakal, 2018; Rudolph, 2019). On the other hand, the concern about the returns of accumulations in IRS is likely to stem from the failures in the management of the savings made by public guidance in the past years (Aksoy, 2019). For this reason, it is seen that the public authority plays a major role in providing necessary information and education as well as ensuring the confidence in the system. As a matter of fact, based on the finding that public authority endorsement effect is determinative in opt in decisions, the trust in the public authority is important for the success of this policy.

This empirical research is one of the first studies that analyzes why AES policy affects retirement saving behavior from a behavioral economics perspective for a sample from Turkey. Therefore, it has certain limitations and shortcomings. In this regard, we recommend conducting the study for a larger sample, private sector employees and heterogeneous groups with detailed demographic characteristics. Although, we find that income, age, and financial literacy variables are not statistically significant, that may vary for different samples. Because, as Sunstein (2017b) states, when preferences of a society are too much heterogeneous, default options might not work. In this case, it may be necessary to design default options (such as personalized default options) that vary according to the relevant group. In addition, other related behavioral constructs should be analyzed according to the sample. For example, in research with private sector employees, endorsement effect needs to be analyzed on the basis of employers. Another important issue is related to the options regarding the amount of contribution deducted from salaries and various funds in the plans. Table 5 illustrates this situation for the sample.

Table 5: Comparison of Financial Literacy and Behavioral Constructs by Portfolio Preferences

Portfolio Preferences in AES		n	Avg.	S.d.	t	p
Financial Literacy Level	My own choices	38	79,47	23,47	3,746	0,000
	Default option	120	61,67	31,18		
Procrastination	My own choices	38	2,27	0,83	-1,287	0,200
	Default option	120	2,50	1,02		
Complexity P.	My own choices	38	1,97	0,80	-1,874	0,063
	Default option	120	2,27	0,86		
Buck-passing	My own choices	38	1,74	0,52	-2,887	0,005
	Default option	120	2,08	0,89		
Public A. Endorsement Effect	My own choices	38	2,32	0,99	-0,863	0,390
	Default option	120	2,48	0,97		

*People who actively choose for fund types have higher financial literacy level (79,47). People who stick with the automatic portfolio allocation have higher buck-passing tendency (2,08).

In this study, we found out that financial literacy and behavioral constructs are not effective in contribution rate preferences, but financial literacy and buck passing are effective on portfolio preferences by hypothesis testing. Accordingly, those who make active decisions for portfolio allocation have higher financial literacy and low buck passing tendency. The fact that those who tend to buck passing keep their savings in defaults option, indicates that automatic portfolio allocation options should be carefully designed in order not to cause financial loss in returns. In this study, we found that procrastination tendency, which is frequently suggested as the main reason for why automatic strategies are effective, is not determinative. That might be resulted from using different tools to measure procrastination and the differences between the default option strategies in each study. Last but not least, adding questions such as, to what extent the state contribution would be more encouraging, whether having another pension contract of those who opted in and related to peer effects, has potential to make future research more comprehensive.

***HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA***

5. CONCLUSION

One of the most intriguing contributions of economics and psychology cooperation is related to private pension saving behavior. Drawing on psychological insights such as bounded rationality, inertia, and procrastination, we see that default options as a behavioral tool in economics are very effective and widely used in changing individual retirement saving behavior. Having found out that there are many studies show default options help to enroll employees in IRS and thus enabled them to increase their savings, in other words, there are many studies focusing on the outputs of the policy, but the limited empirical research on how this policy works, we focused on which behavioral constructs are effective on default options. In accordance with the theoretical and empirical studies, we identified variables which we envisioned that are effective on automatic enrollment policy to IRS in Turkey. Noting that Turkey is one of the rare countries that implemented AE to IRS at nationwide and behavior of public and private sector employees in context of individual retirement saving would vary, we studied with public employees as a first step. In this context, we collected data from employees of public institutions and organizations in Ankara through face-to-face surveys in May 2019. A total of 434 people were interviewed. Due to the law on protection of personal data, we couldn't use the random sampling method, which enables generalization regarding the population, However, by choosing the maximum variation sampling method in purposive sampling, we had reached employees from different institutions and organizations and different socio-economic levels as much as possible. Thus, we had aimed to shed light on the views and behaviors of public employees in the country regarding the individual pension system with automatic participation, through the public employees of Ankara.

The questionnaire used in the study consists of three parts. In the first part, we acquired data regarding socio-demographic characteristics of the employees, opt in or opt out choices of the individual pension contract with automatic participation and the reasons for those choices. In the second part, there are five questions prepared to determine the financial literacy levels of employees. In the third part, in accordance with the related literature, statements that aimed to measure four behavioral constructs take place. Thus, we obtained complexity perception of the decision problem, procrastination, buck-passing and public authority endorsement variables. As well as in Turkey in general, the majority of respondents (64%) were found to be opted out. The main reasons for opting out are concerns about the returns of savings and saving in different ways for the retirement period. Participants were mostly accurate when responding to general financial questions, it is noted that at least correct answers given to questions regarding the questions of private pension system in Turkey. After acquiring the variables, we made logistic regression analysis to understand how AE to IRS works. The socio-demographic and behavioral construct variables and financial literacy scores examined in the model were taken as independent variables, and the opt in/opt out choices as the dependent variable. According to the results of the model, among the demographic variables gender, marital status, and the number of dependents in the household and among the behavioral constructs variables complexity perception of the decision problem and public authority endorsement effect were significant. Explanation of AE to IRS behavior with two behavioral constructs for the sample in the study, provided important implications for the applied policy. Contrary to what the behavioral economic theory predicts, public employees in Ankara did not stay in the system because they found the IRS complex; they preferred to opt out the system. Given the low level of financial literacy score for IRS in Turkey, it is fair to say that employees weren't informed enough about the policy in question, therefore, they chose to stay away from IRS finding the system complicated. On the other hand, the fact that the effect of public authority endorsement effect determines the decision to stay in the system is in

line with the argument of behavioral economics that the default options could be taken as a recommendation. Implementation of the policy at the national level as a public policy is likely to allow employees to consider this as proposal submitted by public authorities. In this regard, we addressed that the public authority has a great role in making the automatic enrollment strategy more successful.

This study is one of the first empirical studies to examine why default options affect private pension saving from a behavioral economics perspective in Turkey. Therefore, it is subject to certain constraints and shortcomings. In this context, it is recommended that the research could be carried out with a larger sample, private sector employees and with heterogeneous groups, and therefore expanded by including more different behavioral insights. In addition, we suggest that testing the effects of automatic options regarding the contribution rates and portfolio allocations would enable more effective policy designs.

**HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA**

REFERENCES

- Aksoy, E. E. (2019). "Individual Factors Affecting the Participation of Turkish People in the New Individual Pension System". In *Behavioral Finance and Decision-Making Models*, IGI Global (Ed.), 104-116.
- Alvi, M. (2016). A Manual for Selecting Sampling Techniques in Research. Munich Personal RePEc Archive Paper No. 70218. <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/70218/1/MPRA>, Last accessed: 2 February 2019
- Aydın, A. E., & Selçuk, E. A. (2017). Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Kararını Etkileyen Faktörler. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(632), 27-37.
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2007). Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81-104.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2008). "The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States". In *Lessons from Pension Reform in the Americas*, S.J. Kay ve T. Sinha (Ed.). Oxford University Press: US, 59-87.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2018). "Behavioral household finance". In *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations I*. Elsevier-North Holland: New York, 177-276.
- Blumenstock, J., Callen, M., & Ghani, T. (2018). Why Do Defaults Affect Behavior? Experimental Evidence from Afghanistan. *American Economic Review*, 108(10), 2868-2901.
- Brown, J. R., & Previtro, A. (2014). Procrastination, Present-Biased Preferences, and Financial Behaviors. *Unpublished Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign and University of Western Ontario*.
- Brown, J. R., Farrell, A. M., & Weisbenner, S. J. (2012). *The Downside of Defaults*. NBER Retirement Research Center Paper No. NB 11-01.
- Brown, J. R., Farrell, A. M., & Weisbenner, S. J. (2016). Decision-Making Approaches and the Propensity to Default: Evidence and Implications. *Journal of Financial Economics*, 121(3), 477-495.
- Carroll, G. D., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B.C., & Andrew, M. (2009). Optimal Defaults and Active Decisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1639-1674.
- Chetty, R., Friedman, J. N., Leth-Petersen, S., Nielsen, T. H., & Olsen, T. (2014). Active vs. Passive Decisions and Crowd-out in Retirement Savings Accounts: Evidence from Denmark. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1141-1219.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002). Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance. *Tax policy and the Economy*, 16, 67-113.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2004). For Better or for Worse: Default Effects and 401 (k) Savings Behavior. National Bureau of Economic Research (*Perspectives on the Economics of Aging*), University of Chicago Press, 81-126.

- Pension Monitoring Center. (2018). *Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu 2017*. <https://www.egm.org.tr/bes2017gr/Flipbook/mobile/index.html#p=1>, Last accessed: 2 March 2019
- Pension Monitoring Center. (2019). Statistics, OKS'ye Giren Çalışanların OKS'ye Giriş Anında BES Sözleşmesi Olup Olmadığı, Last accessed, 30 March 2019 <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>
- Goda, G. S., Levy, M. R., Manchester, C. F., Sojourner, A., & Tasoff, J. (2018). Mechanisms Behind Retirement Saving Behavior: Evidence from Administrative and Survey Data. *TIAA Institute Research Dialogue*, 140.
- Goda, G. S., Manchester, C. F., & Sojourner, A. J. (2014). What will my account really be worth? Experimental Evidence on How Retirement Income Projections Affect Saving. *Journal of Public Economics*, 119, 80-92.
- Gülay, T., Işık, M., & Öztürk, M. (2017). Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi ve Akademisyenlerin Otomatik Katılıma Bakış Açıklarına İlişkin Bir Analiz: Süleyman Demirel Üniversitesi Örneği. *İş ve Hayat*, 3(6), 179-205.
- Johnson, E. J., & Goldstein, D. G. (2003). Do Defaults Save Lives? *Science*, 302, 1338-1339.
- Johnson, E., Hershey, J., Meszaros, J., & Kunreuther, H., (1993). Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 7, 35–51.
- Kocabıyık, T., & Küçükçakal, Z. (2018). Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi ve Çalışanların Otomatik Katılımdan Ayrılma Nedenleri: Isparta İlinde Bir Uygulama. *Journal of Life Economics*, 5(4), 233-254.
- Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2005). Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. *Working Paper No. WP 2005-108*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Retirement Research Center.
- MacLeod, P., Fitzpatrick, A., Hamlyn, B., Jones, A., Kinver, A., & Page, L. (2012). Attitudes to Pensions: The 2012 Survey. *Department of Work and Pension: Research Report*, 813.
- Madrian, B. C. (2012). “Matching Contributions and Savings Outcomes: A Behavioral Economics Perspective”. In *Matching Contributions for Pensions: A Review of International Experience*, R. Hinz, R. Holzmann, D. Tuesta and N. Takayama (Ed). The World Bank, 289-309.
- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401 (K) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149-1187.
- Mann, L., Burnett, P., Radford, M., & Ford, S. (1997). The Melbourne Decision Making Questionnaire: An instrument for Measuring Patterns for Coping with Decisional Conflict. *Journal of Behavioral Decision Making*, 10(1), 1-19.
- McCalley, LT. (2006). From Motivation and Cognition Theories to Everyday Applications and Back Again: The Case of Product-Integrated Information and Feedback. *Energy Policy*, 34(2), 129–37.
- Mitchell, O. S., & Utkus, S. P. (2004). Lessons from Behavioral Finance for Retirement Plan Design. *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, 18(1), 82-94.

**HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA**

- OECD (2009). *Pensions at a Glance 2009: Retirement-Income Systems in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/pension_glance-2009-en, Last accessed 4 February 2018
- Özdevecioğlu, M. (2002). Kamu ve Özel Sektör Yöneticileri Arasındaki Davranışsal Çalışma Koşulları ve Kişilik Farklılıklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (19), 115-134.
- Özen, Y., & Gül, A. (2007). Sosyal ve Eğitim Bilimleri Araştırmalarında Evren-Örneklem Sorunu. *Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, (15), 394-422.
- Palinkas, L. A., Horwitz, S. M., Green, C. A., Wisdom, J. P., Duan, N., & Hoagwood, K. (2015). Purposeful Sampling for Qualitative Data Collection and Analysis in Mixed Method Implementation Research. *Administration and Policy in Mental Health*, 42(5), 533-544.
- Rinaldi, A. (2011). Pension Awareness and Nation-Wide Auto-Enrolment: The Italian Experience. *CERP Working Paper*, 104(11), 1-22.
- Rooij, van M., & Teppa, F. (2014). Personal Traits and Individual Choices: Taking Action in Economic and Non-economic Decisions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 100, 33-43.
- Rudolph, H. P. (2016). Building Voluntary Pension Schemes in Emerging Economies. *World Bank Group Policy Research Working Paper No. 7779*, 1-31.
- Rudolph, H. P. (2019). Pension Funds with Automatic Enrollment Schemes: Lessons for Emerging Economies. *World Bank Group Policy Research Working Paper No. 826*, 1-31.
- State Personnel Presidency (2018). *Kamu Personel İstatistikleri* (Ocak), Ankara.
- Sunstein, C. R. (2014). Nudging: a very Short Guide. *Journal of Consumer Policy*, 37(4), 583-588.
- Sunstein, C. R. (2017a). *Human Agency and Behavioral Economics: Nudging Fast and Slow*. Palgrave macmillan: USA.
- Sunstein, C. R. (2017b). Default Rules Are Better than Active Choosing (often). *Trends in Cognitive Sciences*, 21(8), 600-606.
- Sunstein, C. R., & Reisch, L. A. (2016). "Behaviorally Green: Why, Which and When Defaults Can Help". In *New Perspectives for Environmental Policies Through Behavioral Economics*, F. Beckenbach ve W.Kahlenborn (Ed.) Springer: Switzerland, 161-194.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C.R (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press..
- Turkish Ministry of Economy, Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanlığı, (2018). *Senin Kararın! mı? Kamu Politikası Tasarımında Davranışsal Yaklaşım*. https://ticaret.gov.tr/data/5b9623ea13b8761ce82c5e34/senin_kararin_mi.pdf, Last accessed: 8 February 2019
- Willem, A., De Vos, A., & Buelens, M. (2007). Differences Between Private and Public Sector Employees' Psychological Contracts. *Working paper*. Belgium: Ghent University, Faculty of Economics and Business Administration, Department Management and Entrepreneurship, Tweekerkenstraat 2, 9000.

APPENDIX

Table 6: Coefficient of Skewness and Kurtosis

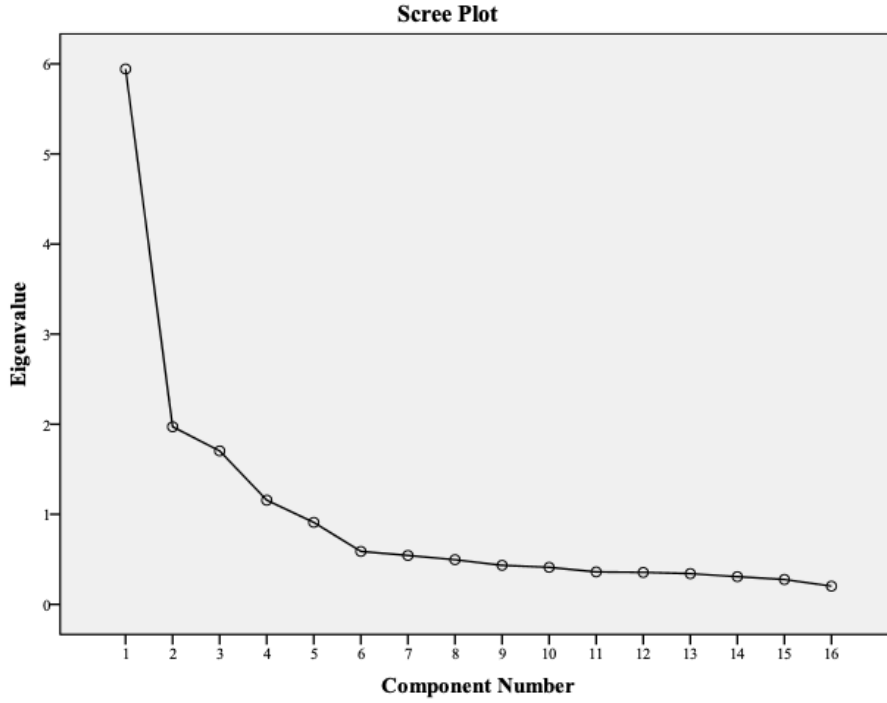
	n	Skewness	Kurtosis
Financial Literacy	434	-0,595	-0,512
Procrastination	434	0,696	0,503
Complexity perception	434	0,659	0,421
Buck-passing	434	1,165	2,677
Public authority endorsement effect	434	0,462	-0,020

*Normal distribution

Table 7: Reliability Analysis for Financial Literacy

Cronbach's Alfa	0,627
KR-20 Value	0,629

**HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA**



Factor Analysis Results

	Procrastination	Complexity Perception	Buck-passing	Public authority Endorsement	The explained variance ratio	Cronbach's Alfa
When I have to make a decision, I wait a long time before I start thinking about it.	0,835					
I postpone making a decision until its too late.	0,794				17,826	0,830
I spend a lot of time on trivial matters until I reach the final decision.	0,728					
I postpone taking action even after I have made a decision.	0,700					
The issue of private pension seems so complicated to me that I cannot understand what is best thing to do.		0,855			17,826	0,830

Dealing with the private pension system scares me.	0,831		
I avoid thinking about the individual pension system.	0,815		
Whatever the subject is, I avoid making decisions.	0,628		
<hr/>			
I usually prefer to leave it up to others to make decisions on any matter.	0,824		
If a decision is to be made by me or another person, I would prefer the other person to make the decision.	0,777	17,617	0,786
I don't like to take responsibility for any decision.	0,721		
I prefer people more knowledgeable than me to decide for me.	0,597		
<hr/>			
If the public authority has decided on my behalf, this is the best decision for me.	0,892		
Because the public authority is more knowledgeable than me, it takes a decision in my favor.	0,836	15,458	0,849
I rely on public authority when I have to make a decision.	0,817		
<hr/>			
Total		68,728	0,871

*As a result of the factor analysis, "I do not make a decision on any issue unless it is really necessary." question was removed from the scale due to crossing over. Accordingly, it was determined that the scale consists of 15 questions and 4 factors.

**HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA**

Table 8: Correlation Matrix

		Financial Literacy Level	Procrastination	Complexity P.	Buck- passing	Public A. Endorsement Effect
Financial Literacy Level	r	1	-,150**	-,373**	-,142**	-,147**
	p		0,002	0,000	0,003	0,002
Procrastination	r		1	,319**	,553**	,332**
	p			0,000	0,000	0,000
Complexity P.	r			1	,407**	,249**
	p				0,000	0,000
Buck-passing	r				1	,381**
	p					0,000
Public A. Endorsement Effect	r					1
	p					

* There is no strong linear relationship (high degree of correlation) between these independent variables.

Table 9: Statistical Convenience Tests for Using Behavioral Constructs Variables as Scales

KMO		0,872
Bartlett Test	X^2	3293,529
	Sd	120
	P	0,000

* KMO>0,500; p<0,05

EXTENDED ABSTRACT

Main contribution of economics and psychology cooperation to saving practices within the context of behavioral economics is related to individual retirement saving behavior. Also, it is seen that the default options are effective and widely used in changing the individual retirement savings behavior. Encouraging individual pension systems are important due to both its macroeconomic outputs such as increasing total savings and easing the burden on the younger population and microeconomic outputs such as maintaining current living standards during retirement periods. However, despite the importance of the individual pension system for employees, many employees do not make enough use of the private pension opportunities provided by their employers or start saving for retirement too late. In this context, many automatic strategies using default options like automatic enrollment, automatic escalation and automatic portfolio allocation are developed to increase employee participation and savings in the private pension system (Madrian ve Shea, 2001; Choi et. 2002; 2004; Mitchell and Utkus, 2004; Benartzi and Thaler, 2007; Madrian, 2012). Thus, default options applied in the private pension system might help people to execute the savings they want to make automatically without having to think constantly about the issue.

It is observed that New Zealand, Italy, United Kingdom and Turkey have implemented the automatic enrollment private pension policy nationwide. The widespread implementation of this policy, which considers the insights of behavioral economics and also implementation in the country, has motivated the study. Despite the fact that there are many studies that focus on the outcomes of the policy, which reveal that the default options include employees in their private pension plans and thus increase their savings, empirical research on how this policy works is limited, we focus on how the default options are effective. After examining the theoretical predictions of behavioral economics on the subject, the relevant literature was searched. In line with the theoretical and empirical analysis, the variables that are thought to be effective in the automatic enrollment strategy in private pension implemented in Turkey were determined. Automatic enrollment in the private pension system as a default option was searched for the sample of Ankara province due to time and cost constraints. Since it is thought that the behavior of public and private sector employees in the context of savings will vary, public employees selected in this study. In this context, data were collected from the employees of public institutions and organizations in Ankara through a face-to-face survey study in the period of May 2019. A total of 434 people were interviewed. In the selection of the sample, the random method, which enables generalization, could not be used due to the personal data protection law. However, by choosing the maximum diversity method in purposive sampling, employees aged 45 and under were reached from as many different institutions and organizations and socio-economic levels as possible. Thus, it is aimed to shed light on the views and behaviors of public employees in the country regarding the automatic participation private pension system through public employees in Ankara.

The questionnaire used in the study consists of three parts. In the first part, there are questions and statements to determine the demographic characteristics of the employees, the continuation/termination status of the auto-enrollment private pension contract and the reasons for this. In the second part, there are five questions prepared to determine the financial literacy levels of the employees. In the third part, there are statements prepared on a 5-point Likert scale to measure four behavioral constructs that are thought to be effective in automatic private retirement behavior in Turkey in line with the relevant literature. In this context, the variables of complexity perception of the decision problem, procrastination, buck-passing, and public authority endorsement effect were obtained. As is the case across Turkey, it was observed that the vast

***HOW DO DEFAULTS AFFECT BEHAVIOR OF INDIVIDUAL RETIREMENT:
EVIDENCE FROM ANKARA***

majority of the participants (64%) terminated their auto-enrollment private pension contracts. The main reasons for the termination of the contract were the concern about the returns of savings and the different forms of saving for the retirement period. It has been found that the main reasons for the continuation are the fact that it is an opportunity to save and that the 25% state contribution is encouraging. After analyzing the related variables, logistic regression analysis was conducted to investigate how the automatic enrollment policy became functional. The demographic and behavioral construct variables and financial literacy scores examined in the model were included as independent variables, and the continuation/termination status of the auto-enrollment of the contract as the dependent variable. According to the results of the model, demographic variables such as gender, marital status, and the number of dependents in the household and behavioral construct variables such as, public authority endorsement effect and complexity perception are significant.

When the statistically significant demographic variables are examined, it is seen that women are 47% less likely to opt out than men. This finding is consistent with Brown et al. (2012; 2016), it is an expected result since women have more financial information than men in the mentioned studies. On the other hand, Madrian and Shea (2001) and Aksoy (2019) who carried out a similar study in Turkey, find that women are more likely to opt in the system than men. Therefore, considering that the financial literacy of women is lower than that of men in this study, it is seen that this finding is compatible with expectations in this sense. It is seen that married people are 1.77 times more likely to opt out than single people. Aksoy (2019) reaches a similar conclusion and explains this as the fact that the needs of spouses and children of married people cause more consumption expenditures and thus reduce their saving power. On the other hand, Brown et al. (2016) finds that people with children are more likely to stay in the default option. For this reason, it might be important to include categories, such as married ones without a child, married with children, divorced ones with children etc.

According to the analysis, the effect of complexity perception and public authority endorsement from behavioral constructs are statistically significant. An increase by 1 unit in the perception of complexity increases the probability of opt out by 1.40 times. This finding contradicts behavioral economics argument that the automatic enrollment will be effective when people find the private pension plans complex. It is understood that for the public employees in the city of Ankara, the complexity perception of system led them to opt out. It is possible that the reason for this is, as stated in other studies, that Turkey implemented this policy before providing sufficient information. Public authority endorsement effect, on the other hand, turned out to be significant, as predicted by behavioral economic theory. Accordingly, a 1-unit increase in the public authority endorsement effect reduces the probability of opt out by 40%. Therefore, it is fair to say that the motivation for opting in for the sample in the study is to perceive the policy as the advice of the public.

This empirical research is one of the first studies in the literature from Turkey to examine why the automatic enrollment strategy affects retirement savings from a behavioral economics perspective. Therefore, it has certain limitations and deficiencies. In this context, it is recommended that the research be carried out for a larger sample, private sector employees and different heterogeneous groups with detailed demographic characteristics. Although the variables of income, age and financial literacy were not found statistically significant in this study, it is predicted that the findings may vary in different samples. Because, as stated by Sunstein (2017b), the default options are not successful when the preferences in the society show too much heterogeneity. In this

case, it may be necessary to design customized default options (personalized default options) that vary according to each related group. In addition, behavioral insights to be researched should be diversified according to the selected sample. Also, it might be very informative to study the behaviors of people who opt in the plan without making any changes in the contribution and fund types. Thus, it is anticipated that important information might be obtained regarding the automatic escalation and automatic portfolio allocation strategies that may be implemented in the future.

SANAL CEMAAT

(Tarihsel ve Sosyolojik Gerçeklikten, Dijital Çağın Sanallığına: Cemaatin Sanallaşması)¹

Saniye VATANDAŞ²

ÖZET

'Cemaat' sosyal bir varlık olan insanın insanlık tarihinin ilk günlerinden itibaren kendisini içinde bulunduğu sosyal birimdir. Çoğunlukla da ailedir, köydür, mahalledir, akraba topluluklarıdır. Fakat her geçen gün daha fazlasıyla küresel unsurların hâkimiyeti altına giren dünyada sürekli olarak yeni topluluklar ve kimlikler oluşmaktadır. Bunlar çoğu durumda, yapmacık, sahte topluluk duygusu veren oluşumlardır. Sanal cemaat ise bu oluşumların en bilinenidir. Fakat ne var ki bunlar geleneksel cemaatlerin yerini dolduramamaktadırlar. Yeni ilişki biçimlerine giren insanlar, bu yeni ortamda kendilerine ait kuralları ve bu sanal gruplar içerisindeki davranış şekillerini belirleyerek alternatif bir sanal kültür oluşturuyorlar. Bu kültürün sınırlarını ya da içeriğini de sanal cemaat üyeleri belirlemektedir. Belirlenen kültürel unsurlar internetin kendine özgü dili aracılığıyla sanal cemaat üyelerine aktarılmaktadır. Bu araştırma, sanal cemaatlerin hangi şartlarda doğduğunu, oluşum sürecinin genel gidişatının özelliklerinin neler olduğunu, işlevinin neler olduğunu belirlemek amacıyla. Konu bağlamında detaylı bir şekilde mevcut literatür incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Cemaat, Sanal Cemaat, Sanallaşma

VIRTUAL COMMUNITY

(From Historical and Sociological Reality to the Virtuality of the Digital Age: The Virtualization of the Community)

ABSTRACT

'Community' is the social unit in which man, who is a social being, has been present since the first days of human history. It is generally the family, village, neighborhood and relatives. However, new communities and identities, which are increasingly dominated by global elements, are constantly emerging in the world. They are usually formations that give the impression of factitious and false communities. The virtual community is the most well-known one among these formations. However, they cannot take the place of traditional communities. In this new environment, the people entering into new forms of relationship constitute an alternative virtual culture by identifying their own rules and behavior within these virtual groups. The boundaries or content of this culture is determined by the members of the virtual community. The cultural elements that are determined are transmitted to the members of the virtual community through a language peculiar to the internet. This research aims to determine the conditions under which virtual communities are formed, what the characteristics of the general course of the formation process are and what their functions are. The existing literature has been examined in detail in the context of the issue.

Keywords: Community, Virtual Community, Virtualization.

¹ Bu makale, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 6(1)'de yayınlanmış bulunan "From Historical and Sociological Reality to Virtuality of The Digital Age: Virtualization of The Community" isimli makalemin yeniden ele alınmış ve genişletilmiş halidir.

² Dr. Öğretim Görevlisi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi-Isparta, saniyevatandas@isparta.edu.tr, ORCID:0000-0002-3646-9332

Giriş

En bildik tanımlamayla ifade etmek gerekirse, insan toplumsal bir varlıktır. Fizyolojik anlamda ve boyutta ‘insan’ olarak doğan bu varlığın, tutum ve davranışlarıyla, duygu ve tercihleriyle, bilinç ve iradesiyle... ‘insan’ olabilmesi, toplum içinde ve toplum tarafından gerçekleştirilmektedir. Toplum ise ‘insan’ olmuş bireyler tarafından teşekkül etmektedir. Toplum ile insan arasında karşılıklı sebep-sonuç ilişkisi vardır. Fakat başlangıcı nasıl olursa olsun, süreç içerisinde öncelik toplumdadır. Birey topluma doğar ve ‘toplum’ içinde insanlaşır. İnsanlık tarihinin bilinen veya öngörülen tüm tarihi dikkate alındığında ‘toplum’ denen yapının ismi her zaman ve hatta genellikle ‘toplum’ değildir. Geçmiş zamanın bilinmez derinliklerine uzanan insanlık tarihinde ‘toplum’un yaygın biçimini, sosyolojik anlam ve isimlendirmeye ‘cemaat’ denen birimler oluşturmuştur. Aile, klan, kabile, mahalle, köy, akraba... topluluğu cemaatin en yaygın biçimlerini oluşturmuştur. Ticaretin, güvenlik ihtiyacının ve dinin etkisiyle kent topluluğunun oluşumuyla insanlık o zamana kadar tüm bilinenlerin dışında yeni ve farklı bir toplum tipi ile karşılaşmış; bu toplum tipi bu güne kadar gittikçe büyüyerek, çoğalarak ve tüm diğer toplum birimlerinin birçoğu üzerinde daha baskın hale gelerek gelişimini sürdürmüştür. 20. yüzyılı itibarıyla toplum tiplerinde gelinen son durumu ünlü sosyolog Ferdinand Tönnies (1855-1936), ‘gemeinschaft’ (cemaat) ve ‘gesellschaft’ (cemiyet) sözcükleriyle iki ayrı kategoride ele almış ve bu iki ayrı toplumsallık halinin özelliklerini tespit etmeye çalışmıştır. Tönnies’e göre ‘cemaat’ (gemeinschaft) ortak yaşam tecrübelerine (geleneğe) sahip olan ve söz konusu tecrübeleri önemseyen insanların teşkil ettiği bir toplumsallık halidir. İnsanlar bu yapı içinde ‘biz’ duygusunun egemenliğinde yaşarlar; bireysellik yoktur; birey kendisini bir özne olarak algılamaz; kendisini cemaatine referansla anlamlandırır ve niteler. Cemaatin üyeleri arasında samimiyet, duygusallık ve fedakârlık vardır. Dayanışma içten bir samimiyet ile inşa edilir ve gerektirdiği sorumluluk yine aynı içten gelen kabulle paylaşılır. Cemaat üyeleri arasında güçlü bir dayanışma ruhu vardır. Dayanışma, cemaatin en karakteristik özelliğidir. Sosyal kontrol, yazısız normlar aracılığıyla gerçekleştirilir. Sosyo-ekonomik, sosyo-kültürel, sosyo-politik statüler miras olarak devralınır ve tüm yaşam boyunca temsil edilirler. Cemaatlerde sorumluluklar ve toplumsal ilişkiler birbirlerinden ayrılmazlar. Toplumsal değişim yavaştır. Buna karşılık cemiyet tipi toplumsallıkta (gesellschaft), ilişkiler ve sosyal kontrol hukuk kurallarıyla, yazılı sözleşmelerle sağlanır. İlişkilerde duygusallık zayıf, rasyonalite güçlüdür. Fedakârlık zayıf, bireysel beklenti ve kişisel çıkarlar güçlüdür. İnsanlar kendilerini birey olarak algırlar. Mekâna ve ortak geçmişe (geleneğe) bağlılık zayıftır. Kent tipik bir gesellschafttir (cemiyet); metropoller ise gesellschaft olma durumunu ideal boyutlarda temsil etmektedir.

İnsanlık tarihinin çok büyük bir kısmında egemen olan cemaat yapısına ilaveten, cemaat yapılarındakinden daha farklı işleyen kent olgusunun da ortaya çıkışını takiben bu iki toplumsallık biçimi arasında (cemaat-cemiyet) büyük oranda çatışmalı bir ilişki biçimi gelişmiştir. Cemaat yapıları ya olduğu gibi, ya da kendisini bazı alanlarda kısmen dönüştürerek (hemşerilik grupları gibi) cemiyet yapısı içerisinde kendisine yeni bir yaşam alanı açmaya çalışırken, cemiyet yapısı ve bu yapının işleyiş tarzı ise cemaatleri yapısal açıdan büyük oranda yapısökümüne uğratmış, işleyiş tarzını kesintiye uğratmış veya hem yapısıyla ve hem de işleyiş tarzıyla değiştirip-dönüştürmüştür. Bunun tipik örneği en temel 'cemaat' birimi olan aile kurumudur. Cemiyet yapısının yaygın ve baskın hale gelmesi; cemiyet hayatının gerektirdiği üretim-tüketim ilişkilerinin, değer ve normların etkisi ile aile kurumu yapısal olarak küçülmüş, işlevsel olarak zayıflamıştır. Aile üyelerinin çok köklü geleneğe dayanan toplumsal cinsiyet rolleri radikal düzeyde değişmiş, bireylerin itibar ettikleri statü ve rollerin bir kısmı ya yok olmuş ya da dönüşüme uğramıştır. Bu sebeptendir ki, söz konusu değişim-dönüşüm sürecinin son derece şiddetli bir şekilde gündeme gelmeye başladığı Sanayi Devrimi yılları ile birlikte insanlığın en temel kurumlarından birisi olan ailenin yok olup-olmadığı, gelecekte varlığını sürdürüp-sürdüremeyeceği önemli bir tartışma konusu olarak konunun ilgilileri ve uzmanları arasındaki gündemde yerini almıştır. Bu tartışmalar bugün de halâ varlığını sürdürmekte ve hatta sokaktaki insanın bile gündemi haline gelmiş bulunmaktadır.

Bu aşamada moderniteye kısaca da olsa değinmek gerekmektedir. Çünkü cemaat-cemiyet ayrışmasının tamamında değilse bile, söz konusu ayrışmanın çatışmaya dönüştüğü ve çatışmanın oldukça şiddetlendiği zamanlar ile modern zamanlar büyük oranda örtüşmektedir. Zira geleneğe, geleneğin dayandığı aşkın referanslara itiraz ekseninde vücut bulan modern zihniyet ve yaşam tarzı, cemaat yapılarını değil cemiyet yapılarını olumlamakta ve hatta inşa etmektedir. Çünkü cemiyet yapısının işleyişi rasyonel karakterlidir. Modernite ise rasyonaliteyi gerektirmektedir. Sosyolog Daniel Lerner (1917-1980), modernleşmeyi çok bataryalı bir değişken olarak nitelemiştir. Bu değişkenlerin arasında kentleşmeye özel bir önem atfetmiştir. Diğer önemli değişkenler ise okur-yazma oranı, kozmopolitlik düzeyi, kitle iletişim araçlarının kullanım yoğunluğu ve empatinin yükseklik düzeyidir. Fakat O, kentleşmenin modernleşme için asıl belirleyici unsur olduğu görüşündedir. O'na göre, bir toplumdaki kentleşme seviyesi yüzde beş gibi bir oranı geçtiği zaman modern üretimin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Böylece modernleşme başlamış olmaktadır.

Modern zamanlar cemaat-cemiyet yapılarının oluşum ve değişim süreçleri açısından önemli dönemi temsil etmektedir. Mevcutlar değişmiş, yeni yapılar tesis olmuştur. Bu bağlamda Benedict Anderson (1936-2015)'un tespitleri önemlidir. Anderson'a göre modernite, cemaat yapılarını tahrip edip, dağıtırken, 'kent' örneğindeki cemiyeti güçlendirmiş ve yaygınlaştırmıştır. Bilimde, teknolojiye ve ekonomide gerçekleşen gelişmeler geleneksel anlayış ve yaşayış tarzlarını aşındırıp, bitme noktasına getirmiştir. Teknoloji sayesinde elde edilen yüksek yaşam standardı cemaat yapılarını çözmüş, bireyciliğin egemen hale gelmesine imkân sağlamıştır. Geline bu aşamada bireyin öz çıkarı, grup/topluluk çıkarından daha önemli olmuştur. Kent hayatı ve ekonomik gelişmeler ise bireyciliği ve yalnızlaşmaya yol açan izolasyonu güçlendirmiştir. Ancak ilginç ve paradoksal bir durum olarak kendi 'cemaat'ini de inşa etmekten geri durmamıştır. Zira devlet/ülke düzeyinde çok büyük toplulukları 'cemiyet' düzeyinde bir ve bütün yapmanın imkânsızlığı görülmüş, 'cemaat'in işlevsel açıdan önemi fark edilmiştir. Bu sebeple de modern zamanlara özgü en büyük cemaat olan ulus inşa edilmiştir. Anderson'a göre *ulusun* temel özelliği, '*hayali bir cemaat*' olmasıdır (Anderson, 2004). Anderson'un bu tespitinden müphem olmak üzere ünlü kitabına '*Hayali Cemaat*' ismini vermiş olması oldukça manidardır.

Modern zamanların önemli bir kısmında cemaat yapıları radikal düzeyde değişim ve dönüşüme uğradı; geleneksel cemaat yapıları yapısal olarak küçüldüler, işlevsel olarak sığlaştılar. Buna karşılık kent örneğinde olduğu üzere 'cemiyet' yapıları çoğaldı, büyüdü ve güçlendi. Bu ise yakın gelecekte cemaat yapılarının hepsinin değilse bile çok önemli bir kısmının yok olacağına ilişkin kanaat ve görüşlerin güçlenmesine yol açtı. Bu öngörülerin önemli bir kısmı gerçekleşti, fakat bu arada 'ulus' örneğinde olduğu gibi beklenmedik bir durum gerçekleşti; modernlik kendi cemaat yapılarını inşa etmeye başladı. Üstelik bu durum 'parçalanmışlık', 'hiper bireysellik' ve bunların doğal bir sonucu olarak 'yalnızlaşma'nın yaygın ve güçlü bir şekilde yaşanmasına koşul gerçekleşti ve gerçekleşmeye de devam ediyor. Postmodern olarak isimlendirilen ve niteliği konusunda önemli tartışmaların yürütüldüğü bu günün dünyasında '*post-modern kabileleşme*' olarak isimlendirilen bir tür yeni cemaatleşme tipi ortaya çıktı. Postmodern zamanın teknolojik altyapısını oluşturan enformasyon/iletişim teknolojileri özellikle de internet/sosyal medya daha önce hiç tanık olunmayan bir biçimde yeni ilişkilerin ve yeni cemaat yapılarının doğuşuna yol açtı. Postmodern durumu oluşturan ve temsil eden söz konusu yeni ilişkilerin ve yeni cemaat yapılarını anlamak için bu ikisinin birbirleriyle olan ilişkilerini dikkate almak önemlidir. Zira özü itibarıyla toplumsallık denen şey bir ilişkiler ağının oluşturduğu bir durumdur; dolayısıyla cemaat yapısı, bu yapıyı doğuran

özel ilişkilerin ürünü olarak anlam kazanmaktadır. Bu itibarla ‘cemaat’ (community) ve ‘iletişim’ (communication) sözcüklerinin kökeninin ortaklık (common) ifade eden ‘*communis*’ olması dikkat çekici ve oldukça önemlidir.

Postmodern zamanların insanı neredeyse tamamen denecek düzeyde salt bireydir. Postmodern bireyin toplumsallığı, geleneksel ve hatta modern zamanların toplumsallığından çok farklı düzlemde işlemekte; örneğin zamanı, uzamı ve dili ile ayrılmaktadır. Postmodern birey ‘sorgu’ ve ‘şüphe’ içindedir. Modern öncesi zamanlarda ve modern dışı toplumlarda birey cemaatinin temsilcisiydi ve ontolojik ve epistemolojik açıdan tam bir ‘güven’ duygusuna sahipti. Modernite bu ‘güven’ duygusunu aşındırıp bireyleri ‘belirsizliğe’ doğru sürükledi. Postmodern dönem ise söz konusu belirsizliğin egemen hale geldiği bir dönem olarak anlam kazanmaya başladı. Postmodernite ‘şüphe’yi temel duygu haline getirdi. Artık hiç kimse ‘güven’ içerisinde değil. Postmodern bireyin toplumsallığının en karakteristik yönünü sanallık oluşturmaktadır. Postmodern bireylerin de cemaatleri vardır, ama hemen hepsi sanaldır; sanal zamanda, sanal uzamda, sanal kimliklerle işlemektedir.

1. Sanal Cemaat

Günümüz dünyasında sıklıkla zamanın, mekânın, kimliklerin, cemaatin, dinin, cinselliğin... sanallaşmasından veya bunların sanal versiyonlarının oluşumundan bahsediliyor. Öyleyse öncelikle her geçen gün daha sık işitilen ve okunan sanallık konusuna bir açıklık getirmek gerekiyor. ‘*Sanallık nedir?*’ Bir başka ifadeyle ‘*sanal nedir?*’. Bu soruya cevap olabilecek birçok tanımlama ve açıklama yapılmıştır. Bunlardan konumuzla doğrudan ilgili birisini örnek olarak dikkate almak gerekirse; Oral’a göre (Oral, 2005:92) ‘sanal’ sözcüğü daha çok internet teknolojinin inşa ettiği ortam ile irtibatlı olarak kullanılmaktadır. Bu kullanım ise, bedenen/fiziksel mekân açısından gerçekleşen herhangi bir birlikteliğin söz konusu olmadığı, katılımcıların sadece internet teknolojisi üzerinden gerçekleştirdikleri iletiler aracılığıyla birliktelik sağladıkları; ilişkilerin yüz yüze değil; sadece ses, görüntü ve yazışmalarla gerçekleştirildiği bir ortam ve süreci ifade etmektedir. ‘Bedensiz toplulukların’ oluşturulduğu bu mekânsız uzay, aslında gerçek dünyanın sahip olduğu vasıflara uzak olmakla birlikte bambaşka bir dünya ile karşı karşıya bulunduğumuz algısına yol açtığından ‘sanal’ olarak ifade edilmektedir’. Yine Oral’a göre sanal ortamın mekânı internettir. İnsanlar internetin sağladığı imkânlar dâhilinde sanal ortamda bir araya gelmekte, yeni grup ve

topluluklar oluşturmaktadırlar. Sanal sözcüğü, etki olarak var olan fakat gerçekte var olmayan olay veya olguları tanımlamaktadır.

Bugün literatürde birbirine oranla çok küçük anlam farklılıklarına sahip ‘sanal cemaat’ tanımları yer almakta ve yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunlardan birisi Robins’in kabul gören tanımıdır. Robins’e göre ‘sanal cemaat’, yeterli sayıda insanın insani duygular eşliğinde siber alanda kişilerarası ilişkiler kurmak üzere bir araya gelmelerinin ve kamusal tartışmalara yeterince uzun bir süre (elektronik ortamda) katılmalarının sonucunda Ağ’da oluşan toplumsal kümelenmelerdir (Robins, 1999:143). ‘Ağ toplumu’ (network society) konusunda değerli çalışmalar yapmış, iletişim kuramlarında önemli bir yere sahip olan Jan Van Dijk (d. 1952)’e göre ‘sanal cemaat’, herhangi bir zaman kesitinden ve fiziksel ortamdan bağımsız, yaşam tarzları veya benzer birçok sebepten dolayı bir araya gelmeleri mümkün olmayacak net kullanıcılarının internette karşılıklı etkileşim içine girdikleri bir sosyal örgütlenme tarzıdır (Van Dijk, 2012: 166). Wellman- Gulia ise (Wellmann & Gulia, 1997: 169), e-mail, BBS, Haber grupları, IRC vb. internet uygulamaları aracılığıyla ortaya çıkan ve üyelerine arkadaşlık, bilgi paylaşımı ve aidiyet hissi sağlayan ‘sosyal ağları’ ‘sanal cemaat’ olarak ifade etmiştir. Bradford W. Hesse’nin sanal cemaat anlayışı da literatürde yer edinmiştir. Hesse’ye göre (Hesse, 1995: 418) ‘sanal cemaat’ denilen yapı, enformasyon için dizayn edilmiş teknolojiler tarafından gerçekleştirilen ve coğrafi sınırlılıklara sahip olmayan topluluklardır. Görüldüğü üzere Hesse’nin tanımında ‘fiziksel mekândan yalıtılmış olmak’ önemli bir ölçüt olarak yer bulmaktadır. Hesse’ye göre daha önceki cemaat yapılarında fiziksel olarak birbirine yakın bireyler arasındaki iletişim ve etkileşimin ürünü olan cemaat yapısına karşılık, sanal cemaatte iletişim ve etkileşim ‘bilgi otobanı’ üzerinden gerçekleşmektedir. Ulus sınırlarını aşan iletişim ağları, insanları yalnızca kültür sanayinin ürünlerini satın almaya değil, sınıf, ırk ve ulus gibi kültürel sınırları aşan cemaat ve ittifaklara katılmaya sevk etmektedir. Yeni kimliklerin dile getirilmesi için müzik ve stilin kullanımı dikkate değerdir. Hebdige’nin (Hebdige, 1995: 92) ‘*duygu cemaatleri*’ adını verdiği bu yeni kimlik ifade biçimleri, iletişim sistemlerinin mümkün kıldığı türden bağlanmalardır. ‘*Duygu cemaatleri*’ türünden toplumsal yapılanmalar, yeni zamanlarda kimliklerin hiçbir zaman sabitlenemeyeceğini göstermektedir.

‘Sanal’ın ve daha da önemlisi ‘sanal cemaat’in ne olduğuna, nasıl işlediğine ilişkin tespitlerde bulunan ve konuya ilişkin görüşlerini detaylı bir şekilde dile getiren Van Dijk, ‘sanal’ niteliğe sahip topluluklar ile ‘organik’ olarak isimlendirdiği gerçek/geleneksel toplulukları karşılaştırmalı olarak incelemiş ve sanal toplulukların geleneksel ya da kendi

deyimi ile ‘organik topluluklardan’ farklarını açıklamıştır. ‘Organik’, ‘gerçek’ veya ‘geleneksel’ olarak nitelenen topluluklar aile bireyleri, komşular, akraba çevreleri, köy halkı gibi birbirine sıkı duygusal bağlarla bağlı, görece daha küçük ölçekli toplulukların ismidir. Birey, kendisini bu yapıya eklemeyerek algılar; bireyin salt özne olma durumu söz konusu değildir. Söz konusu toplumsallıklar bireysel ve büyük toplumda egemen olan hayatın kesişim noktasında yer alırlar. Bu sebeple ‘nereye kadar bireysel, nereden sonra toplumsal’ sorusuna cevap vermeyi mümkün kılmayacak kadar dinamik ve son derece kuşatıcı oluşumlardır. Ayrıca bu yapıların toplumsal örgütlenmesi belirli bir coğrafi birlikteliğin yanı sıra, biyolojik ve kronolojik olarak belli bir zaman birlikteliğini de gerektirmektedir. Sanal topluluklar ise benzer ilgi alanına sahip, birlikteliklerinden belirli çıkara ulaşabileceklerini düşünen, sınırlı ve belirgin hedefleri olan kişilerden teşekkül etmektedir. Ayrıca zamana ve mekâna bağlılıktan da söz edilemez. Van Dijk’in isimlendirmesiyle organik topluluklarda veya daha yaygın isimlendirmeyeyle gerçek topluluklarda iletişim sözlü ve sözsüz iletişim şeklinde ilerlerken, sanal topluluklarda metinler, veriler ve grafiklerle üzerinden ilerlemektedir. Sözsüz iletişim simgelerini barındırmayan bu yeni dil, bir tür yan dildir (paralanguage). Son olarak organik toplumlarda, kültür ve kimlik daha bütünlüklü ve homojen bir yapıya sahipken, sanal topluluklarda kimlikler oldukça parçalıdır. Çoğu topluluğun sadece kendi üyelerine açık olması bu durumun bir gereğidir (Van Dijk, J. 1997: 45, 46).

Dawson’a göre internette ve herhangi bir mecradaki topluluğunun ‘sanal cemaat’ olarak isimlendirilebilmesi için, cemaate zemin teşkil eden site veya forumdaki üyelerin bazı temel ölçütlere sahip olmaları ve bu ölçütler bağlamında bir araya gelmeleri gerekmektedir. Dawson, söz konusu ölçütleri şöyle tespit etmektedir (Lorne, 2004: 83): Üyeler arasında etkileşim olması, üyeler arasındaki etkileşimin süreklilik arz etmesi, üyelerin sabit bir kullanıcı adına (nick) sahip olması, üyeler üzerinde geçerli bir sosyal kontrolün mevcut olması, birbirleriyle interaktif bir etkileşim içinde bulunan site/form üyelerinin ortak bir amaç/ilgi alanına sahip olmaları, paylaşılan düşünce veya aktivitelerin açık bir şekilde yapılması ve herkesin olmasa bile makul sayıdaki üyenin katılım sağlaması.

Konu ile ilgili önemli bir detayı atlamamakta yarar var; çoğu zaman ‘sanal cemaat’ ile ‘sosyal medya’nın birbirine karıştırıldığına tanık olunuyor. Sosyal medya, her türden düşünce ve inanca sahip çok farklı eğilim ve anlayışlardaki insanların bir internet platformunda bir araya gelmesi ve aralarında haber, bilgi, video, resim ve benzeri paylaşımlarda buldukları sanal platformları ifade etmektedir. Bu açıdan Facebook veya Twitter önemli örneklerdir. Bu sosyal medya platformlarında milyarı aşan insan aynı platformun üyeleri olarak aralarında

paylaşım yapıyorlar. Ancak bunların arasında inanç, duygu, düşünce ortaklığı bulunmamaktadır; böyle bir zorunluluk da yoktur. Ayrıca aralarında amaç ve ilgi ortaklığı söz konusu değildir. Buna karşılık, 'sanal cemaat' denilen platformlardaki üyeler arasında inanç, düşünce, din, siyaset-kültür-ekonomik anlayış, eğilim vb. benzerlikleri bulunmaktadır. Amaçları ve ilgileri arasında benzerlik ve hatta aynılık bulunmaktadır. Üstelik üyelerden her biri, kendisini bütünün bir parçası olarak algılamaktadır. 'Sanal cemaat' örneği olarak bir araya gelmiş ve aralarında bilgi, düşünce, inanç, duygu paylaşımı yapan (x) felsefesinin mensupları dikkate alınabilir. Ayrıca şu da önemlidir ki bu 'sanat cemaat' mensupları 'sosyal medya' ortamlarının dışında da bir araya gelebilmekte ve karşılıklı iletişim/etkileşim içinde bulunabilmektedirler. Yine ayrıca şunu da göz ardı etmemek gerekir ki, 'sosyal medya' platformundaki bireyler, o platform bağlamında bir cemaatin mensubu değiller. Fakat o platform bir cemaatleşmeye yol açabilir.

Bu arada sanal cemaat olgusuna eleştirel yaklaşan ve sanal cemaatlerin gerçekte 'sahte cemaat' (Pseudo-community) olduğunu iddia edenler de var. Sanal cemaat'i olumlu bir yaklaşımla değerlendiren görüş ve düşüncelere muhalif olan bazı şahsiyetler, sanal cemaatlerin en önemli özelliğinin samimiyetten uzaklığı olduğunu ifade etmektedirler. Bunlara göre sanal cemaatler insanların gerçek hayattaki var olan ilişkilerini istenmedik istikametlere yönlendirme potansiyeline sahip olduğunu iddia etmektedirler. Sanal cemaat ilişkilerinin insanların gerçek hayattaki sorumluluklarını yerine getirememelerine, aileleriyle, çocuklarıyla, eşleriyle, arkadaşlarıyla olan kıymetli ve gerçek ilişkilerini zayıflattığını ifade etmektedirler. Bu eleştirel yaklaşıma verilen cevaplara itirazlar arasında, internetin veya sanal cemaat ilişkilerinin, bireylerin aileleriyle ve işleriyle ilgili değerli vakitlerini çalmadığını, TV izleme süresini azalttığını, sanal cemaat ilişkilerinin özellikle engelliler, hastalar ve yaşlılar için önemli bir imkan olduğunu iddia etmektedirler. Bunlar sanal cemaati Tönnies'in cemaati (gemeinshaft) ile özdeşleştirmenin yanlış olduğunu, aralarında aidiyet açısından bazı benzerlikler olsa bile Tönnies'in cemaatinin dışarıdan gelen tehdit ve tehlikeler karşı gerçekleştirilen bir savunma ortamı olduğunu, hâlbuki sanal cemaatin ötekisiz olduğunu ve bireyin tamamıyla kendi irade ve isteği ile inşa olduğunu ifade etmektedirler (Bozkurt, 2006).

Sanal cemaatin oluşumunun arkasındaki tarihsel koşullar nelerdir? Bunu anlamak için modernliğin oluşum şartlarına ve gelişim sürecine bakmak gerekmektedir. Modernliğin en karakteristik özelliğini tepkiselliği oluşturmaktadır; Ortaçağ Katolik dünyada egemen olan zihniyet ve hayat tarzına tepkisellik üzerinden inşa olmuştur. Tepkiselliği gereği, vücut bulduğu tarihsel ve toplumsal şartların (geleneksel yapının) önemli unsurlarından birisi olan

mevcut cemaat yapılarını problem olarak görüyordu. Aşkın değer ve inançlara dayanan geleneksel değer, anlayış ve yaşayış tarzının terk edilip içkin değer, anlayış ve yaşayış tarzını öngören modernliğin tesisi ancak geleneksel cemaat yapılarının dağıtılmasıyla mümkün olabileceği düşünülüyordu. Bu modernlik için gerekli olmanın da ötesinde zorunluydu. Çünkü modernliğin karşıtlık ilişkisi içerisinde kendisini inşa ettiği geleneksel toplumsallığın ve yaşayış tarzlarının omurgasını cemaat yapıları ve cemaat ruhu oluşturuyor; bu yapı ve ruh bireyi aşılmaz, eğilip-bükülmez bir zırh gibi kuşatıyordu. Modernliğin, geleneksel bağlarından koparılmış, kolay işlenip istenildiği gibi şekil verilebilecek bireyi inşa edebilmesi için her türlü geleneksel cemaat zırhını yok etmesi gerekiyordu. Zira cemaat yapıları modernliğin istediği bireyi inşa etmesini engellemekteydi. Bu sebeple geleneksel aile kurumu başta olmak üzere, geleneksel mahalle-köy yapıları, lonca sistemi, din/mezhep birlikteliğine dayalı toplumsallıklar hızla yapı bozumuna uğratıldı. Bu yıkım ve değişim, bireysel ve toplumsal öznelerle değil, modern zihniyetin ilke, anlayış ve kabulleriyle sürecin doğal gereği olarak gerçekleşti. Zira geleneksel olan ile modern olanın birlikteliği söz konusu olamazdı; ‘ya o, ya da bu durumu’ geçerliydi. Tarihsel ve kültürel yükleri altında var oluş mücadelesi veren geleneksel zihniyet ve yaşam tarzı, dinamik ve yeni olan modernlik karşısından tutunamadı. Modernlik, geleneksel toplum binasını ve zihniyeti parçalayıp, en küçük yapıtaşlarına kadar dağıttı. Fakat kendi binasını ve dünyasını inşa ederken geleneksel dönemin deneyimlerinden yararlanmayı da ihmal etmedi; hata buna zorunlu kaldı. Çünkü harcı ‘din’ ve ‘iman’ olan toplum binasının tuğlalarını birbirine bağlayacak harca ihtiyaç vardı ve eski harç yerine yenisi icat edilmek zorunluydu. Bu harç ‘ulusçuluk’ oldu. Esasen din de ulusçuluk da kutsaldan güç devşiriyorlar. Din aşkın referanslara, ulusçuluk ise içkin referanslara sahip. Dinin kutsalı aşkın, ideolojinin kutsalı içkin. Ulusçu ideoloji tez zamanda kendi toplumsallığını üretmeye geçti. Bunu da büyük oranda başardı. Başta ‘ulus’ olmak üzere kendi cemaatini inşa etti. Fakat bu cemaat geleneksel/organik cemaate göre daha fazla miktarıyla tahayyül edilmiş (hayali) bir cemaattir. Önce tahayyül edildi, sonra da çoğu zaman öznesi ulus-devlet olan irade tarafından inşa edildi. Fakat küreselleşme sürecinde de modernliğin cemaat yapıları dağılmaya başladı. Çünkü ‘ya o, ya da bu’ durumundan ‘hem o, hem de bu’ durumuna geçildi. Farklı olanların birbirlerinden ayrı ve uzak durdukları bir zihniyetten ve hayat tarzından, farklı olanların bir arada ve hatta iç içe durdukları bir zihniyete ve hayat tarzına geçildi. Bunu çok güzel resmetmesi açısından Williams Raymon’un ironik bir dille ifade ettiği örnek durum oldukça açıklayıcıdır: “Bir İngiliz vardı, Amerika kökenli çok uluslu bir şirketin Londra bürosunda çalışıyordu. Bir akşam Japon malı arabasına binerek eve döndü. Alman mutfak malzemesi ithal eden bir firmada çalışan karısı ondan önce

gelmişti. Karısının küçük İtalyan arabası genellikle trafikte daha çabuk hareket edebiliyordu. Yeni Zelanda kuzusu, Kaliforniya havuçları, Meksika balı, Fransız peyniri ve İspanyol şarabından oluşan akşam yemeklerini yedikten sonra, Finlandiya’da yapılmış olan televizyonlarını seyretmeye koyuldular. Program Falkland Adaları’nı ele geçirmek için başlatılan savaşla ilgiliydi. Bu programı seyrederken yurtseverliklerini hissettiler ve İngiliz olmaktan gurur duydular” (Raymon, 1989).

Postmodernite modernitenin karşıtı mıdır, yoksa devamı mı? sorusu bağlamında açığa çıkan tartışmalarına girmeden, konuya ilişkin yaklaşımlarla ilgili bir tercihte bulunarak ifade etmek gerekirse; modernlik ütopyalarına ve dolayısıyla vaatlerine ters düştü. Yeryüzü cenneti tahayyül etti, ama yeryüzünde cennetini değil, cehennemini inşa etti. Bu ise en somut ve her türlü itirazların sesini kesecek tarzda 20. yüzyılda açığa çıktı. Meşruiyetini ve kendisine yönelik güveni kaybetmenin eşiğindeki modernlik ciddi bir otokritik yaparak, daha önce bizzat kendi eliyle her türlü koruyucu sığınaktan uzaklaştırılmış ve istediği gibi yoğurabileceği bireylerden yeni bir dünya hayali kurmaya başladı. Postmodernite bunun gereği oldu. Böylelikle postmodern zihniyete ve döneme özgü cemaatler inşa edilmeye başlandı. Bireysel ve kolektif kimlikler sanallaştırılınca, sanal kimliklere sahip bireylerden sanal cemaatler inşa etmek zor olmadı. Sanallık tarihsel sürecin geline son aşaması oldu. Fakat çözüm oldu mu diye sormak gerekirse, yeni ütopyalar yok ama, mevcut olan da insanı memnun etmiyor. “Çevrimiçi sosyal ağların küresel boyutta insan toplulukları oluşturulmasına yarayıp yaramayacağını değerlendirmekte fayda var. 21. yüzyılda insanlar tanrısal özellikler kazanacak olabilir ama 2018 itibarıyla halen Taş Devri’nden kalma hayvanlarız. Büyüyüp serpmek için yakın olduğumuz topluluklara tutunmaya hâlâ ihtiyaç duyuyoruz. İnsanlar milyonlarca yıldır birkaç düzine üyeyi aşmayan küçük nüfuslu gruplar halinde yaşamaya uyum sağlamış. Facebook’taki arkadaş sayımızla ne kadar övünsek de çoğumuz için 150 kişiden fazlasıyla gerçekten haşır neşir olabilmek pek mümkün görünmüyor. Bu gruplar olmadan insanlar yalnız ve fişlenmiş hissediyor” (Harari, 2018: 94).

Postmodern olarak tanımlanabilecek cemaatleşmelerin oluşumunda asgari güven ve refah aracılığıyla farklı kültürleri bir ulus potasında eriten ‘refah devletinin’ gücünü kaybetmesinin etkisi büyüktür (İnsel, 1996: 7,8; Castells, 2008: 398). “Tüketim ideolojisine geçişe paralel olarak, aşırı bürokratikleştirilmiş ve aşırı rasyonelleşmiş çağdaş sanayi toplumlarında insanlar, doğallığı, özgünlüğü ve yeniliği kalmamış bir hayatta toplumsal sistemin uygun gördüğü toplumsal rollerini icrada gönülsüz davranmakta ve değiştiremedikleri reel toplumu ‘terk etmek’ umuduyla kendi alt kültür adacıklarına

çekilmeye çalışmaktadırlar” (Oskay, 1993: 410). Refah devletinin eskisi gibi işlememesi nedeniyle savunmasız kalan bireylerin kendilerini savunmaya yönelik dayanışma arayışlarının getirdiği bir yeni kimlikleşme durumu söz konusudur. Refah devletindeki bu değişim yeni kimlikleşmelerin cemaatleşmeye dönmesini hızlandırmaktadır. Bu bağlamda Richard Sennett (d. 1943)’in getirdiği izah önemlidir. Kapitalizmin kişilik üzerine etkilerini inceleyen Sennett’e göre (2012:119- 137) günümüzdeki cemaate yönelişle ekonomik düzen arasında bağlantı bulunmaktadır. Modern kapitalist sistem içerisinde başarısız olan insan sayısının artması, daha geniş bir cemaat duygusunu kaçınılmaz hale getirmektedir. Bu tür postmodern dönem cemaatleri en yalın tanımını Bauman (1925-2017)’nin ifadesinde bulmuştur: ‘En küçük ortak paydaya indirgenmiş, bir konu etrafında bir araya gelinen ‘tek sorun’ oluşumlarıdır’ (Bauman, 2011:176). Bauman’ın yaklaşımı, modernitenin oluşturduğu total yapıların çözülmesi sürecinde ortaya çıkan cemaatlerin kavramlaştırılması çabalarından yalnızca birisidir. Bauman’ın yaklaşımına temel olan düşünce Michel Maffesoli (d. 1944)’nin cemaat sosyolojisine kazandırdığı ‘*Kabileler Zamanı*’ teriminin içerdiği anlamlardır. Maffesoli (1996:19) günümüzdeki cemaat arayışlarını metaforik manada ‘*kabile*’ ve ‘*kabilecilik*’ olarak açıklamıştır. Bu ‘*kabilecilik*’ sosyal paylaşımın konusu olan değer ve ideallerin artık yerelleşmeyle çerçevelenmesini ifade etmektedir. Bauman kendi tanımını kurarken Maffesoli’nin yaklaşımına ilaveten, yaşadığımız çağ ister postmodern olsun ya da olmasın, ‘*kabile*’ ve ‘*kabilecilik*’ döneminde bulunduğumuzu tasdik etmektedir. Hatta ileri bir betimlemeyle postmodern dönemin ‘cemaat çağı’; ‘cemaat açlığı’nın, ‘cemaat arayışı’nın, ‘cemaat icadı’nın, ‘cemaat tahayyülü’nün çağı olduğunu söylemektedir (Bauman, 2003: 315).

Toplumsal bir varlık olan insan ‘cemaat’ olmadan yapamıyor; ‘cemaat’ ortamı/ilişkisi, birey için varlığının temel ve doğal ihtiyacı olarak anlam kazanıyor. Dolayısıyla birey ‘cemaatsiz’ kaldığında ‘acıyor’, ‘susuyor’ ve bu ihtiyacını karşılayacak imkân ve şartları inşa ediyor. Esasen özü itibarıyla hazır buldukları tüm cemaat yapılarına karşıt olan modern-postmodern zamanlarda yaşananlar da bundan başkası değil. Bu bakımdan Bauman’ın dilettirdiği ‘cemaat açlığı’ tanımlaması önemlidir. Her ne kadar yanlış anlamalara kapı aralayabilecek nostaljik bir anlamı içeriyorsa da ‘cemaat açlığı’ ‘sanal cemaat’in oluşma nedenlerini ve işleyiş biçimini anlamada iyi bir değerlendirme ölçüğü olabilir. ‘Cemaat açlığı’, daha önceden tecrübe edilmiş doğal/organik insan birlikteliklerinin dağılmakta olduğu bir dünyada, ‘toplumsallık alanının boş kalamayacağı’ (Bauman, 2011:173) gerçeğinin gereği olarak anlam kazanmaktadır. Fakat bu ‘açlığı’ giderecek doğal/organik toplumsallık hem kalmamış ve hem de olması da istenmemektedir. ‘Açlığın bastırılması’ tercih edilmektedir.

Sanal cemaatler bunun ürünüdür. Bireyler 'doyduklarını' zannetmektedirler, fakat gerçek hiçte öyle değil. Küresel veya yerel, bireysel veya toplumsal düzeyde yaşanan psikolojik problemler, sosyal çatışmalar bunun somut ürünleridir. İnsan bireyi yaşamın içinde, gevşek bir zemin üzerinde, içinde bulunduğu anı hazlarla doldurmaya odaklanmış bir zihniyetin güdümünde varlığını sürdürmeye çalışmaktadır. Çünkü inşa edilmiş postmodern toplumsallıklar/cemaatler yine Bauman'ın (Bauman, 2011:175) nitelemesiyle 'güdük kabile' olmanın ötesine geçememektedir. Bu niteleme, söz konusu kabiledaki bağlılıkların tek boyutlu olmasıyla ilgilidir. Daha kuşatıcı bir kimlik yerine etnik, bölgeci, cinsel, dini ve kültürel alanlarda tek boyutlu kimlikler sunması bu kabilelerin geleneksel örneklerine göre 'güdük' kalmasına yol açmaktadır.

Sanal cemaatten kolay ayrılabilme 'imkânı', alternatif cemaat seçeneklerinin bolluğu, herhangi bir siber alanda uzun süreli 'netdaş' (netizens) yerleşiminin gerçekleşmesini engellemektedir. İnternet dünyasının vatandaşları uçsuz bucaksız siber alanda zorlanmadan ve bedel ödemelerini gerektirecek bir durumla karşılaşmadan hareket halindedirler. Komito (1998:102) bu durumu 'avcı-toplayıcı gruplar' metaforuyla açıklamaktadır. Ona göre, fiziksel mekân bağlamında fiziksel yakınlığa dayalı cemaatler nesnel ve düşünsel sınırları açıkça tanımlanmış birlikteliklerdir. Ancak avcı-toplayıcı gruplar bireylerin geçici birliktelikleriydi. Avcı toplayıcı gruplarda ortak kimlik hissi oldukça zayıftı. Bu sebeple bir gruba aidiyet kolaylıkla gerçekleşebildiği gibi, aidiyeti sonlandırmak da oldukça kolay şekilde gerçekleşmekteydi; aynen bugünün sanal cemaat üyeliklerinde olduğu gibi. Netyurttaşlar yaşanan sorunlar için kurumsal çözüm oluşturma kapasitesinden mahrumlar. Çünkü çoğunlukla bir otoritenin kararını kabul etmek ya da tartışmada uzlaşma aramak yerine, kolaylıkla 'göç etmeyi' tercih etmektedirler. Bu sebeple avcı-toplayıcı gruplarla geniş bir sanal mekânda hareket etme fırsatına sahip olan netdaşların arasında oldukça ileri düzeyde benzerlikler bulunmaktadır. Sanal mekânların insanlara sağladığı esnek hareket kabiliyeti, Geser'i ilginç bir çıkarım yapmaya yöneltmiştir. Geser'e göre (2002:11) sanal mekânı terk etmedeki kolaylık ve kişilerin küresel iletişim ağına entegrasyonu için otoriter bir iktidar yaratılmasına ihtiyaç duyulmaması, sanal dünyada Hobbesyen sosyal düzenin geliştirilmesi baskısını ortadan kaldırmaktadır.

1.1. Sanal Cemaatin Kavramsal Tarihi

Postmodern zamanların cemaat algısını, daha doğru ifadeyle sanal cemaatin ayırt edici özelliğini, bireyi doğuştan itibaren içine alan geleneksel cemaat algısı yerine, bireyin tercih ettiği ve belli amaçlarla sorumluluk noktasında sınırlılığı olan cemaat anlayışı temsil

etmektedir. Sanal cemaatler belirli ilgi, çıkar ve amaçlar etrafında inşa edilmiş sosyal oluşumlardır (Castells, 2001:132). ‘Sanal cemaat’, Ferdinand Tönnies (1855-1936) ve Max Weber (1864-1920)’de açılım kazanan bireylerin mesafelerle birbirinden uzaklaştığı toplum ile üyelerin aynı mekânı paylaşmalarının oluşturduğu duygudaşlık ve birliktelik ayrımına atıfta bulunmaktadır. İnternet aracılığıyla ve internet üzerinden mekânsal olarak birbirinden uzak bireyleri bir araya gelmesinin inşası olarak anlam kazanmaktadır. Sanal cemaatler, sosyal hayat ile yeni iletişim teknolojilerinin birlikteliğinin doğal bir sonucu olarak bilgisayar ağları üzerinden ortaya çıkmıştır. Sanal cemaatlerin başlangıç tarihi 1970’lere kadar gerilere götürülebilir. 1970’li yıllarda BBS ve USENET üzerinden açığa çıkan forum ve haber grupları, sosyal cemaatlerin ilk basit şekilleri olarak değerlendirilebilir. İnternet ortamında vücut bulan sanal cemaatin ilk üyeleri sayıları görece az olan dönemin meslekten bilgisayar operatörleridir. Bu enformasyon elitleri, sanat cemaatin ilk üyeleri olmuşlardır.

Sanal ortamda açığa çıkan ‘sanal’ toplulukları ‘Sanal cemaat’ olarak isimlendiren kişi Amerikalı gazeteci Howard Rheingold (d.1947)’dur. Rheingold, 1987 yılında yayımladığı ‘*Virtual Communities: Exchanging Ideas Through Computer Bulletin Boards*’ isimli makalesinde makalesine de isim olan ‘Virtual Communities’den bahsetmiştir. Rheingold’a göre ‘sanal cemaat’ yüz yüze iletişim kurma imkânı olmayan, düşünce ve fikirlerini BBS’ler veya benzeri dijital ağlar üzerinden paylaşan kullanıcı topluluklarını ifade etmektedir (Curley, 2010: 96). Rheingold daha sonra ‘sanal cemaat’in anlamında bazı değişikliklere giderek yeni kavramlaştırmalar yapmıştır. Rheingold, gerçekleştirdiği anlam ilavelerinin sonucunda ‘sanal cemaat’ nitelemesini, birbirinden bağımsız bireylerin belirli bir duygu ve zaman dilimi içerisinde internet ortamında gerçekleştirdikleri iletişimle şekillenen birlikteliğin ismi olarak kullanmıştır. Sanal cemaatleri, laboratuvar ortamında kullanılan cam tabaklardaki mikroorganizma kolonilerine benzeten Rheingold’un tasvirinde siber mekân cam tabağı, ağ (net) ise mikroorganizmaların üreyip çoğalmasını sağlayan biyolojik aracı temsil etmektedir (Rheingold, 2000:XX). Rheingold, söz konusu cemaatlerin (küçük mikroorganizma kolonilerinin) sosyal bir deneyim olarak hiç kimse tarafından planlanmadığını, ancak eninde sonunda ortaya çıktığını söylemektedir. Bu da sanal cemaatlerin internet teknolojisinin doğal/beklenen bir ürünü olduğu anlamına gelmektedir. Rheingold’a göre (1999: 414) sanal cemaat üyeleri yüz yüze tanışan insanlardan oluşabileceği gibi, birbirini daha önce hiç görmemiş insanlar da olabilirler. Dedikodu, flört, tartışma, beyin fırtınası, âşık olma, plan yapma, kavga etme, oyun oynama, laflama, bilgi değişimi, arkadaş bulma, duygusal destek sağlama ve verme gibi fiziki dünyada insanların bir aradayken yapılabildikleri şeyler sanal

cemaat içerisinde de yapılabilmektedir. Milyonlarca insan elektronik etkileşimle yerel zamandan ve mekândan bağımsız, kimliklerinin kaynaştığı gruplar inşa etmektedir. Bu da postmodern dönemin cemaat tipini oluşturmaktadır. Burada şunu da hatırlamak gerekiyor ki, Rheingold sadece işin teorisini yapan birisi değil, aynı zamanda ilk sanal cemaatlerden birisi olan ‘The Well’in (The Whole Earth Lectronic Link) kurucularındandır. The Well, 1985 yılında kurulmuş kısa sürede büyümüş, oldukça çok taraftarı olan sanal cemaatlerden birisidir.

1.2.Sanal Cemaatte Kültür ve Mekân

Sanal cemaatin kültürü veya bir başka söyleyişle sanal kültür heterojen bir kültürdür. Her şeyin ve herkesin her an orada ve gündemde olabildiği bir ortamın kültürüdür. Bu kültürün oluşum gerçek cemaatin kültürü gibi uzun bir sürecin ürünü değildir. Gerçek cemaatin kültürü geçmişteki veya hâlihazırdaki cemaat üyelerinin deneyimlerine dayanmaktadır. Bu kültür cemaatin tüm geçmiş ve mevcut üyelerinin ürünü ve tüm bu üyelerin doğal ortamlarının ve ilişkilerinin unsurudur. Hâlbuki sanal cemaatin kültürü kayda değer bir geçmişe sahip olmadığı gibi, sistematik bir süzülmenin ve gündelik pratiklerde açığa çıkan problemlerin çözümünü sağlayan unsurlar da değildir.

Sanal kültürün ötekisi yoktur. Jean Baudrillard (1929-2007)’a kulak vermek gerekirse, ‘ötekinin yok edildiği çağ’ın kültürüdür (Baudrillard, 1998: 128). Bu kültürde ‘yalnızlık’ en karakteristik özelliklerdendir. Sanal cemaatler, insana verilebilecek en ağır ceza özelliğine sahip yalnızlık duygusunun acısını ve şiddetini azaltma işlevini yerine getirmekle birlikte, her şeyi anlık duygulara indirgemektedir.

Geleneksel cemaatin özü, ‘mekân’ ve ‘biz’ duygusudur. Geleneksel cemaat bir coğrafya (ev, köy, mahalle, ülke...) üzerinde yer alır; fiziksel bir mekâna sahiptir. Cemaat üyeleri arasında birlikte paylaşılan ortak bir yaşama tarzı vardır. Belli çıkarların ve değerlerin paylaşımı, cemaat üyelerinin birbirini değerli bulması ve birbirleri için fedakârlık yapabilmeleri, ortak ahlaki değerlerin egemenliği, işbirliği, iletişim, süreklilik, istikrar, karşılıklı sorumluluk cemaatin yaygın ve bildik özellikleri arasındadır. Cemaat üyelerinde alttan alta işleyen bir yetersizlik duygusu vardır; bu duygu dayanışmanın en önemli sebebidir. Gerçekleştirilen dayanışma ile yetersizlik duygusu karşılandığı gibi, özgüven de sağlanmış olur. İtaat, sadakat ve sevgi cemaat üyelerinin ilişkilerini şekillendiren değer ve ölçülerdir. Zorlukların üstesinden birlikte gelirler; imkânları da riskleri de paylaşırlar. ‘Biz’ duygusu, ortak amaç ve problemlerin yol açtığı birlikte olma isteği ve dayanışma halinde yaşama duyguları ‘kolektif benlik’ (Sennett, 2012:179) duygusundan doğar ve beslenir.

Sanal cemaat, tamamıyla internet teknolojisinin ürettiği sanal evrenin bir unsurudur. Daha önce detaylı olarak ifade edildiği üzere tanımlamada kullanılan ‘sanal’ nitelemesi daha çok bilgi-işlem alanında kullanılmakta ve fizik evrende gerçekten var olmayan, tamamıyla zihinde tasarlanan, kavram, düşünce ve tahmin gibi şeyleri ifade etmektedir. Sanal dünyanın ve ünlü mimarlarından Bill Gates (d.1955) de internet teknolojisinin insanları zaman ve coğrafya faktörlerine bağlı kalmadan bir araya getirme özelliğine sahip olduğuna dikkate çekmiştir (Gates, 1998:139). Sanallığın içerdiği ‘gerçek ötesi/dışı’ olma durumu hiçbir şekilde felsefede anlam kazanan metafizik bir duruma karşılık değildir. Hatta tam aksine o, aslında son derece matematiksel bir tanımlama içinde oluşturulan bir benzeşim durumudur. Fakat ürettiği imgeler onu, çoğu zaman bir üst söylem konumuna yerleştirmektedir. Olup bitenler tamamıyla internet ortamında gerçekleşmektedir. Zira artık bilgisayar aracılığıyla ve internet ortamında insanın algılama mekanizmalarında gerçeğe en yakın benzetişim ortamını kurmak mümkün olmaktadır. Ancak bu durumda ‘sanal gerçeklik’ diğer teknoloji kullanım alanlarından farklı olarak, bilişsel süreçlere bir müdahale işlevini ister istemez kazanmakta; hatta kurulu malumat ve bir strateji haline dönüşmektedir (Ergur, 1998: 138–139). Subaşı’nın yerinde bir tespiti olarak ifade etmek gerekirse, ‘Sanal cemaat tek no-cemaattir’ (Subaşı, 2005:115). Sanal cemaatlerin, belirli ilişkiler yoluyla sağlanan desteğe erişilebilirlik anlamında fiziki dünya cemaatlerine benzediği söylenebilir. Fakat net üyeleri fiziki dünyada neredeyse hiç tanımadıkları ya da tamamen yabancı oldukları insanlara, bilgi, destek, arkadaşlık ve aidiyet hissi sağlama bakımından fiziki cemaat üyelerinden ayrışır (Barry, 1997 171-175).

Sanal cemaatlerde geleneksel cemaatlerdeki gibi fiziki/coğrafi bir mekân yoktur. Sanal cemaatler ‘siber uzay’ da (cyberspace) yer alırlar. ‘Siber uzay’ (cyberspace) ilk kez bilim kurgu romanlarda yer almıştır. Terimin mucidi William Gibson (d. 1948) isimli bir bilim kurgu roman yazarıdır. ‘Siber uzay’ (cyberspace) sözcüğünü 1984 yılında yayınlanan ‘*Neuromancer*’ isimli kendisine ün kazandıran romanda kullanmıştır. Romanda, internete giren kahramanın elektronik ağ içinde kaybolarak, veri akışının bir parçası haline dönüşmesi konu edinilmiştir. William Gibson, romanında sanal cemaat olgusuna mekân olacak ‘Siber uzay’ (cyberspace) sözcüğünü türettiği gibi, yine internet ile ilgili olarak ‘bedensizleşme’ durumunu da dile getirmiştir. Roman kahramanı, parçası olduğu ağ içerisinde bedensizleşmiştir. Gerçek hayatta da, söz konusu romandan kısa süre sonra, internet kullanıcılarının ‘bedensizleşmesi’ imgelemi altında enformasyon çağında ‘kimlik alanı’ olarak bedenin kaybına yönelik endişeler dile getirilmeye başlayacaktır (Akkaş, 2015: 54, 55).

Gibson mucidi olduğu ‘siber uzay’ı şöyle tanımlamıştır: ‘Her ulustan milyonlarca yasal kullanıcının matematiksel kavramları öğrenen çocukların her gün yaşadığı anlaşılabilir halisünasyon’ (Gibson, 1998: 6). Ancak ilginçtir bu halisünasyon durumu bugün milyarlarca kullanıcının paylaştığı ve yaşadığı bir ‘gerçekliğe’ dönüşmüştür.

İnternet kullanıcıları siber-toplum yapısının üyeleridirler. Siber-uzayda yaşamaktadırlar. Siber toplum, internet kullanıcılarından oluşan dünya çapındaki ağı yarattığı, elektroniğe dayalı iletişimler açısından başka bir şey değildir. İnternet aracılığıyla ve internet üzerinden inşa olan sanal gerçeklik; yeni iletişim sistemi, çeşitliliği, çok tarzlılığı ve verimliliği sayesinde, bütün anlatım biçimlerini, bunun yanı sıra toplumsal çatışmanın dile getirilmesi de dâhil olmak üzere çıkar, değer ve imgelem farklılıklarını kucaklayıp bütünleştirebilmektedir. Ama sisteme dâhil edilebilme karşılığında ödenmesi gereken bedel, onun mantığına, diline, katılım koşullarına, kodlama ve kod çözümüne uymaktır. Tıpkı çevrenin merkezde kendini ifade edebilmesinin yolunun merkezin dolayımından geçmekle mümkün olduğu gibi, cemaatleşme olgusu da bugün elektronik iletişimin dolayımından geçerek dönüşmektedir. Cemaat olgusu internet vasıtasıyla kamusal alanın yeniden yaratılabileceği bir alan olarak görülmektedir (Anderson, 2004: 21).

Sosyal ağlar, bireyler arasındaki etkileşimin, bireylerin doğuştan kazandıkları yaş, cinsiyet, ırk gibi karakteristik özelliklere göre değil, yaşamlarında elde ettikleri ‘hayat tarzı’ gibi ortak değerler noktasında şekillenmesini sağlamaktadır (Haberli, 2014: 91). Bu durum, internet teknolojinin yol açtığı değişim ve oluşumların bir gereğidir. Üstelik sadece bunlar da değildir. Modernliğin getirdiği olgular olarak toplum, ulus, sınıf gibi toplumsallıkların da sonunun geldiğinin düşünüldüğü de gözlenmektedir. Her ne kadar ulus devletin örgütlü yapısı halen dimdik ayakta olsa da, meşruiyet temeli olan ulus-cemaat büyük oranda çözülmüş durumdadır. Yani yeni toplumsal oluşumlarla yeni cemaat çağrıları ile birlikte yürümektedir. Postmodern dönemin tipik özelliği olarak yeni bağlılık biçimleri küreselleşme sürecine koşut bir şekilde daha çok yerel düzeyde yürümektedir. Bu yerellik sabit bir mekân (toprak) vurgusundan çok, soyut bir mekâna gönderme yapmaktadır. Yine de bu oluşum karşılıklı ve duygusal bağlarla temelli toplumsal ilişkiler ağıdır şeklinde ifade edilen cemaat nitelendirmelerini bünyesinde taşımaktadır (Anderson, 2004: 173).

Çoğu zaman gözden kaçırılan yeni ‘uluslararası’, medya sisteminin gücünün bir eseridir. Bu güç, insanları yalnızca kendi kültür sanayilerinin ürettiği ürünleri satın almaya teşvik etmekle kalmayıp sınıf, ırk, cinsiyet, bölge ve ulusal kültür sınırlarını aşabilen cemaat ve ittifak biçimleri getiren şebekelere katılmayı da sevk etmektedir. Dick Hebdige (d.1951),

bunlara ‘duygu cemaati’ adını vermektedir. Bunlar çıkar cemaatlerinin tersine, bazıları çoğu zaman ütopyacıdır. Artık kitleler çözülmektedir ve yerini sürekli değişebilen farklı boyutlardaki bağlılık biçimleri almaktadır. Bunlardan birisi de iletişim sistemlerinin oluşturduğu kabul edilen bu ‘duygu cemaatleri’dir. ‘Bireyin hayatını bütünüyle kaplayan toprağa, kana, dile, dine, etnik ve kültürel yapıya bağlı klasik cemaatlerin tersine, bazen sayılanlardan birer parça olarak, bazen müziğin veya başka bir şeyin ritminde toplanarak, iletişim ortamının enlem ve boylamlarında oluşan ve koordinatları sürekli değişen yeni bir cemaat türü söz konusudur. Bu oluşumun başlangıç noktası, modern toplumun değişimidir (Hebdige, 1995: 91).

‘Kamusal alan’ terimini sosyal bilimlerin gündemine taşıyan ve anlamlandıran Jürgen Habermas (d. 1929)’ın (2003: 283) analizinde ‘kamusal topluluk’ akıl yürüten öznedir. Bireylerin rasyonel mesaj değişimi kamuyu oluşturur. Bireylerin karşılıklı olarak birbirlerini anlaması temel hedef olarak belirmektedir. Kamusal alan bu yönüyle sınırlı bir fiziki mekân değil, belirli amaçlar doğrultusunda işleyen rasyonel iletişimin sistemini işaretlemektedir. Dolayısıyla rasyonel iletişimin gerçekleştiği her yerde kamusal alan oluşur. Kamusal alanın çapı Habermas’ın kavramlaştırmasıyla söylenecek olursa ‘yaşam dünyasıdır’ (Kırık, 2005:74). Yüz yüze konuşma biçiminde var olan kamusal alan devrinin açıkça sona erdiğini düşünen Poster’a (Poster, 1997: 209-210) göre ise Habermas’ın tarif ettiği kamusal alan internet için anlamını yitirmektedir. ‘Sanal toplum’, sanal gerçeklik dünyasında üretilmektedir. Bazen ütopyacı bir proje olarak da sunulan sanal toplum kavramı çoğunlukla da günümüz toplumsal gerçekliğinin zor ve tehlikeli şartlarına alternatif bir ‘hiçbir yer-herhangi bir yer’ olarak düşünülmektedir. Sanal toplum için fiziki mekân yoktur, mekânın yerini siber uzay denilen dünyanın her tarafını kaplayan dijital mekân almıştır. Sanal toplumlarda haberleşme ve bilgi alışverişi son derece hızlı ve kayıpsızdır. “Böylelikle kendimizi teknolojik hayal dünyasına gömdüğümüz sürece bu dünyada hakkımız olduğu halde yoksun bırakıldığımız bütün ödüllere sahip çıkabiliriz; (çocuksu) sihirli yaratıcı güç yanılmasını yola getirebiliriz. Nihayet yeni bir fantazyaya ve tahayyül dünyasına katıldığımız takdirde artık kendimizi nasıl istiyorsak o şekilde sunmayı başarmak elimizdedir” (Robins, 1999:148, 159).

1.3.Sanal Sosyalleşme

'İnternet insanını' memnun eden ve dolayısıyla yaşamın merkezinde yer alacak kadar interneti değerli ve işlevsel kılan en önemli faktörlerden birisi, katılımcıların kendi seçtikleri insanlarla ve gruplarla internet sayesinde 'sosyalleşme' imkânını elde ediyor olmalarıdır. Bireylerin gerçek/fiziksel dünyada sosyalleşme ortamının üyelerini seçme şansları sınırlıdır. Bireyler genellikle aile, mahalle, köy, okul, iş ortamında hazır bulduğu, ancak kısmen eleme yapabildiği çevre içinde sosyalleşir. Ancak internet ağları üzerinde işleyen sosyalleşmede durum öyle değildir. Birey iletişim ve etkileşim çevresini kendisi oluşturur veya oluştururken ortama istediği zaman, istediği kadar katılır. Hatta daha da önemlisi internet ortamında, üyesi olunan sanal cemaate göre 'öteki' konumunda olanlar, dışarıda tutulmamakta, gerekli bulunduğu cemaatin sınırları onları da içine alacak kadar genişletilebilmektedir. Hayal edilen veya yapılan şeyler üzerine kısıtlama ve sınırlamalar anlık ve kolaylıkla iptal edilebilir niteliktedir. Sanal evren sürekli genişlemekte, bir tuşa basım süresi ile de yok edilebilmektedir. Birey kendisini mutlak yetkili ve alternatifsiz bir özne olarak algılamaktadır. Bu ise sınırı kendisinin tayin ettiği bir dünyayı önüne sermekte, sanal bile olsa duygulanım olarak o dünyanın 'nimetlerini' tatmaya ve yaşamaya çalışmaktadır. Robins'in dikkat çektiği üzere artık cinsellik bile sanal gerçeklik aracılığıyla yaşanmakta, siber alanın sözde sağlıklı ortamında dokunmadan flört edilebilmektedir. Evden çıkmadan sanal bir cemaat yoluyla toplumsallaşarak alışveriş yapılabilen, evlenilebilen, hatta otomobil bile kullanılabilir (Robins, 1999:156). Sanal cemaatlere girmek ne kadar kolaysa, ayrılmak da en az o kadar kolaydır. Yüz yüze etkileşimde var olan ve ilişkinin niteliğini, hatta sürecini belirleyen duygular sanal cemaatler için söz konusu değildir. Samimiyet ancak dilde yer bulmakta, bunun dil ötesi boyutlarını tespit etmek mümkün olmamaktadır. Toplumsal kontrol asgariye inmiş ve sorumluluk duygusu son derece zayıflamıştır. Ayrıca geleneksel cemaatlerdeki hiyerarşi, büyük ölçüde sanal cemaatlerde yok olup hiyerarşi düzleşmesi gerçekleşmektedir. Sosyo-ekonomik ayrımlar sanal cemaatlerde devre dışı kalmakta, çok farklı gelir ya da eğitim düzeyine sahip kişileri sanal ortamda aynı ekrandaki yazışmaların satırlarında görmek mümkün olabilmektedir (Bozkurt, 1999:8).

Cemaat, bireyleri birbirlerine birleştiren faktörlerin, onları bölüp birbirlerinden koparan faktörlerden çok daha güçlü ve aynı zaman da çok daha önemli kabul edildiği yapının genel ismidir. Cemaat yapılarında, cemaat üyeleri arasında duygu, düşünce, tutum ve davranış açısından var olan farklılıklar, benzerliklerle kıyaslandığında önemsiz ya da detayda kalan şeylerdir. İnternetin küreselleşmeye katkı sağlayan özellikleri sebebiyle oluşan sanal cemaatler, mekânsal açıdan kendisini cemaat yapan fiziki sınırlardan ve yerel bağlantılardan

kurtularak küresel bir boyut kazanmışlarsa da, her cemaatin dünyasının kendi seçtikleriyle sınırlı olması da söz konusudur (Rheingold, 1994: 110). Ne yazık ki son iki yüz yıldır sağlam bağları olan topluluklar dağılmaya başladılar. Birbirini gerçekten tanıyan küçük grupların yerine, ulusal ve siyasi parti üyelerinin oluşturduğu hayali topluluklar inşa etme girişimleri de bütünüyle başarılı olamadı. Ulusal ailedekiler dâhil milyonlarca ‘kardeş’ veya Komünist Parti üyesi milyonlarca ‘yoldaşın’ tek bir gerçek kardeşin ya da arkadaşın sağladığı sıcaklığı, samimiyeti sağlamadığı bizzat yaşanarak anlaşıldı. Dolayısıyla Harari’nin yerinde tespitiyle, insanlar her zamankinden daha bağlantılı bir gezegende her zamankinden daha yalnız hayatlar yaşıyor. Nesnel gerçekler şunu gösteriyor ki, ortalama bir ‘*homo sapiens*’ muhtemelen 150’den fazla kişiyle içli dışlı olamıyor. Yine Harari’nin bir temennisi olarak ifade etmek gerekirse, ideal durumlarda topluluklar oluşturmak, kazananın olmadığı bir oyun olmamalı. İnsanlar aynı anda farklı gruplara bağlılık gösterebiliyorlar. Ama ne yazık ki yakın ilişkilerde bir taraf kazanırken diğeri büyük olasılıkla kaybediyor. Belli bir noktadan sonra İran ya da Nijerya’daki çevrimiçi arkadaşlarınızı tanımaya harcayacağınız vakit kapı komşularınızı tanıyabilmenize mal olabiliyor (Harari, 2018: 95, 96).

1.4.Sanal Cemaat ve Dil

Sanal gerçeklik kendisine bir dil de inşa etmiş bulunuyor. Bunu yaparken mevcut dili değiştirip dönüştürdü. Genellikle de gerçek dildeki sözcükleri kısaltarak kendi sözcüklerini üretti. Türkçe esas alınarak yapılan üretime örnek vermek gerekirse; ‘*merhaba*’yı ‘*mr̄b*’, ‘*selam*’ı ‘*slm*’ yaptı. Karşıdakinin yaşını, cinsiyetini ve nereli olduğunu öğrenmek ise ‘*asl?*’ (a: age, s: sex, l: location) yazarak gerçekleştiriliyor. Sadece bu da değil. İnternet üzerinde yeni bir zihniyet ve yaşam tarzı inşa olundu ve bu inşa süreci kesintisiz devam ediyor. Bireysel ve toplumsal hayatın her alanında internet var. Sanal falcılar internet üzerinden fala bakıyorlar. Sanal psikologlar yardım isteyenlere sanal terapiler uyguluyorlar. Tıbbi bilgiler içeren sitelerde kullanıcıların hastalıkları teşhis edilip üzerinde çalışmalar yapılıyor. İnternet üzerinden çok çeşitli fanteziler gerçekleştiriliyor. Sanal olarak cinsel deneyimler yaşıyor. Yüz gösterilmeden gerçek yaşamda tanıdık olmayan kişi ya da kişilere vücudun herhangi bir yeni gösteriliyor. İnternette gerçekleştirilenlerle geleneksel mahremiyetin son kırıntıları da tüketiliyor. Ya da sanal intihar siteleri üzerinden kamera açılarak intihar girişiminde bulunuyor ve o anda sitede bulunanlar da bu intihara tanık olabiliyorlar. Veya intihar etmek isteyen bir sanal arkadaş motive edilebiliyor ve o gerçek dünyada yaşarken, diğeri kişi sanal yaşamına devam edebiliyor (Ersanel, 2005:183). Elektronik ağdaki özel yaşam ile etkinlikler, savunmasızca ve tüm çıplaklığıyla denetimcilerin gözleri önüne serilmekte. Bu bağlamda

siber-uzay, bir iletişim ağı olmaktan öte, arz ettiği özellikler ve işlevlerinden dolayı toplumsal bir yapı olarak kendini ortaya koyarken iletişim ağları da, postmodern bir kültürü ifade etmektedir. İnternet ise, elektronik cemaatlerin oluşturduğu sanal dünyada, 'panoptik bir alan' olarak, toplumsal denetim ile gözetimin en güçlü mekanizması şeklinde insanlığın karşısına dikilmektedir (Dolgun, 2015:197).

Subaşı'na göre (Subaşı, 2005: 115) sanal cemaatler yeni toplumsallık dürtüsüne karşılık gelen yeni oluşumlardır ve bu cemaatlerin temel malzemesi teknoloji ve dildir. Cemaatler, küreselleşme sürecinde ulusal sınırları aşan nitelik elde etmişlerdir. Bu ulus-aşırı nitelik, egemenin dilinin yeni niteliğiyle de uyumludur. Küresel kitle kültürü İngilizceyi uluslararası bir dil olarak konuşmaktadır. İnternetin küresel açılımı nedeniyle oluşan sanal cemaatler, fiziki sınırlar ve yerel bağlantılardan kurtularak küreselleşme imkânı kazanmışsa da, her cemaatin dünyasının kendi seçtikleriyle sınırlı olması da söz konusudur. Sanal cemaatler, sosyal gerçekliğin çarpıcı ve bazen tehlikeli koşullarına alternatif yeni sosyalleşme alanları yaratmaktadır (Akkaş, 2013: 45).

1.5.Sanal Cemaat ve Kimlik

Her geçen gün daha fazlasıyla küresel unsurların hâkimiyeti altına giren dünyada sürekli olarak yeni topluluklar ve kimlikler oluşturulmaktadır. Bunlar çoğu durumda, yapmacık, sahte topluluk duygusu veren oluşumlardır (Sennet, 2016: 141). Yeni ilişki biçimlerine giren insanlar, bu yeni ortamda kendilerine ait kuralları ve bu sanal gruplar içerisindeki davranış şekillerini belirleyerek alternatif bir sanal kültür oluşturuyorlar. Bu kültürün sınırlarını ya da içeriğini de sanal cemaat üyeleri belirlemektedir. Belirlenen kültürel unsurlar internetin kendine özgü dili aracılığıyla sanal cemaat üyelerine aktarılmaktadır.

Yüz yüze ilişki olmadığından dolayı sanal cemaatin birliği, inançlara ve duygulara yapılan çağrularla ayakta tutulmaktadır. Bu yüzden Rheingold sanal cemaat ilişkilerini çıkar ortaklığı, ortak bilinç ve grup düşüncesi temelinde açıklamaktadır. Burada toplumsal karşılaşma yoktur. Siber uzayın üyeleri aynileşerek buluşan birer hayali cemaatin parçalarıdır. İnsanlar kendi seçtikleri ve istedikleri insanlarla ve gruplarla 'sosyalleşme' imkânı buluyorlar. Sanal cemaatte diğer cemaatlerden farklı olarak fiziki bir vücut gerektiren var olma ve kimlik olmadan da kişiler var olmaktadır. Bu dünyada kimlikler değişken ve belirsizdir. Sanal cemaatlerin taraftarları, sık sık, insanların sanal ortamda, gerçek dünyada yapabilecekleri her şeyi yapmalarının mümkün olduğunu vurgulamaktadır. Öte yandan internet kullanımına bakıldığında, insanların çok büyük bir bölümünün onu chat (sohbet) yani

toplumsal ilişki için kullandıklarına tanık olunuyor. Bir diğer ifade ile insanlar siber uzayda enformasyondan ziyade toplumsal ilişki arıyorlar (Akkaş, 2013).

Fiziki dünyada insanların kimlikleri ve yerleri bilinmektedir; onlar sabittir ve görseldir. Oysa siber uzayda herkes karanlıktadır. Dolayısıyla bu cemaatlerin üyelerinin bağlılıkları gerçek de olabilir, sahte de olabilir. Sanal toplumlarda internetin sağladığı olanaklarla bir araya gelen iletişim grupları, grup üyelerinin ortak bir hobinin paylaşılmasına ve geliştirilmesine felsefi bir kavramın tartışılarak yeni fikirlerin oluşmasından bir okulun eski mezunlarının buluşmasına kadar çok geniş bir yelpazede sosyal ilişkilerin kurulmasına olanak hazırlamaktadır. Bunun yanı sıra sanal ortamda yaşanan dostlukların bireyleri giderek sosyal, fiziksel ve psikolojik ilişkilerden uzaklaştırdığı gözlenmektedir. Harari'nin dediği gibi; "İnsanların bedenleri var. Teknoloji bu son yüzyılda bizi bedenlerimizden uzaklaştırmaya başladı. Aldığımız kokuları ve tatları dikkate alma yetimizi yitirir olduk. Bunlar yerine akıllı telefonlarımıza ve bilgisayarlarımıza gömülmüş durumdayız. Siber âlemde ne olup bittiği, oturduğumuz sokakta ne olup bittiğinden daha çok ilgimizi çekiyor. Artık İsviçre'deki kuzenimle çok daha rahat konuşabiliyorum ama kahvaltıda ederken eşimle sohbet etmem zorlaştı çünkü kafasını telefonundan kaldırıp bana baktığı yok" (Harari, 2018: 94).

Siber ortamda vücut bulan sanal yapıları pek çok kişi için cazip kılan temel faktörlerden birisi, insanlığın binlerce yıldır kültür ve uygarlık deneyimine bağlı olarak sahip hale geldiği tüm maskeleri kolaylıkla belirli bir süreliğine de olsa bırakmayı ve mümkün olduğunca maskesiz olmayı sağlayabilme "imkânı" sağlayabiliyor olabilmesidir. Sanal cemaatler kolektif bir niteliğe sahiptirler. Bireyler sanal cemaat içerisinde kendilerinin belirlediği bir nickname (takma ad) arkasına saklanarak var olmaktadır. Sanal cemaatte sosyal kontrol vardır ama zayıftır. Zaten "maskeleri" atmayı sağlayan da budur. Bu ortamda ve şartta 'süper ego' konumunda bulunan toplumsallıktan gelmekte olan tüm kontrol unsurları terk edilerek, olabildiğince 'id'lerini özgür kılmanın keyfini sürdürebilmektedirler. Bu sebeptendir ki, örneğin nesnel dünyada çekingen olanlar, sanal cemaatler içinde son derece girişken, aktif bir bireye dönüştüğüne şahit olunabilmektedir. Yine sanal ortamda "inşa" edilen kişilik etrafında olmak üzere, bireyler daha çok fantastik bir nitelikte olmak üzere içlerinde yaşattıkları birçok istek ve arzusu kolaylıkla ifade edebildikleri için de, sanal cemaatler büyük oranda psikolojik rahatlamanın sağlandığı yerler işlevi görmektedirler. Bu da çekiciliklerini artırmaktadır.

“Sanal cemaat yapılarının yayılma, çoğalma ve içselleştirilme sürecine laflamayla (chat) yapılan diyaloglar aracılık etmektedir. Laflama ortamları fikirlerin çarpıştığı, deneyimlerin paylaşıldığı, önerilerin değiş-tokuş edildiği bir agora niteliğindedir ve bu özellikleriyle de aslında başlı başına bir evren oluşmaktadır. Bu ortam sanal cemaatlerin, siber uzayın ve siber kültürün dolaşım alanıdır. Fiziki bir vücut gerektiren var olma ve onun ifadesi olan kimlik artık kendisi olmadan da var olabilmektedir. Ne var ki, kimliğin sahibi açısından yaptıklarından dolayı sorumlu olma nedenlerini bir anlamda ortadan kaldıran bu durum, o kimliğe ait eylemlerin muhatabı olanlar açısından da ‘güven’ tesisine engel oluşturmaktadır” (Akkaş, 2013: 49). Chat dünyasında kimlikler kaygan ve değişkendir. Ancak akışkan ve devingen bir kişilik arayışı sonunda bu kimliklerin yeni bir kalıp kişiliğe dönüşmesi, hiç de imkânsız değildir. Hatta bugünün internet kişiliklerinin ileride karşımıza birer norm olarak çıkmaları da kuvvetle muhtemeldir (Derman, 1998: 1430).

1.6.Sanal Cemaat ve Mahremiyet

İnsan, doğası gereği duyuşal, duygusal ve bilgi açılarından başkalarıyla paylaşmak istemediği/istemeyeceği alanlara, konulara ve özelliklere sahiptir. Bu alan, konu ve özelliklerin paylaşımı konusundaki karar verme hakkı insanın kendi elindedir ve öyle kalmasını ister. Tüm bunlar mahrem olarak isimlendirilen kabul, anlayış ve inançlarla ilgili bir konudur. “Bireyin sadece istediği bireyleri içerisine aldığı; istenmeyen kişilerin orada bulunmasından rahatsız olduğu, en doğal, en kendi halini yaşayabildiği mahrem alan, bireyin kendi başına kalmasının, ailesi ve yakınlarıyla birlikte olmasının ve kamusal alandaki gibi geniş bir kitleyi düşünmeksizin özgürce yaşayabildiği bir alandır” (Berkup, 2015: 21). Mahremiyetin işleyişinde iki temel ilke geçerlidir: ‘bağımsızlık’ ve ‘gizlilik’. ‘Bağımsızlık’ kişinin kendi istek ve tercihlerini özgürce yapabilme iradesini ifade etmektedir. Birey özne olarak kararını verir, tercihini yapar ve sonucun getirilerini üstlenir. Tüm bu süreci işletecek olan bireyin özne olarak bağımsızlığıdır. Mahremiyetin işleyişinde etkili olan ‘gizlilik’ ilkesi ise bireyin, üçüncü kişilerin merak alanı dışında kalabilmesini, dış müdahalelere karşı mahremiyetini koruyabilmesini ifade etmektedir. Bu sayede bireyler başkalarının bakışlarından uzakta, kendi tercihleri çerçevesinde iradesinin sadece kendisine ait olduğu özel bir alan oluşturabilme imkânı elde edebilmektedirler. Ancak mahremiyet algı ve anlayışı evrensel değildir. Mahremiyetin sınırı kültüre ve zamana göre değişikliklere uğramaktadır. Buna rağmen bireyin vücudu, evi, bazı bilgi ve hatıraları en yaygın/temel mahrem alanlar olarak anlam kazanmaktadır. Vücudun ise mahrem olanların merkezinde yer aldığı rahatlıkla söylenebilir. Ancak vücudun kısımları konusunda kültürlere göre farklılık olabildiği gibi,

mahremiyeti bozan şeyin ne olduğu konusunda da kültürlere göre önemli farklılıklar olabilmektedir. Örneğin Batı kültüründe mahremiyet, genel anlamda, insan bedeninin kamusal alandaki dokunulmazlığını ifade ederken, İslam toplumlarında ise görünmemesini, diğer bireylerin bakışlarından sakınmayı ifade etmektedir. Bir başka ifadeyle Batı'da mahremiyet 'dokunulmazlık' ile özdeşleştirilen bir şey iken, Doğu'da (özellikle İslam toplumlarında) ise 'görünmezlik' ile anlam kazanmaktadır (Karagülle, 2015: 8). Batı kültüründe mahremiyetin sınırı insanın yakın çevresinden başlarken, Doğu kültüründe bu sınır uzaktan başlamaktadır (Yavuz, 2003: 29).

Sanal cemaat mahremiyet konusunda iki şey gerçekleştirmiş ve süreci bu şekliyle de devam ettirmektedir. Öncelikle geleneksel/yerleşik mahremiyet anlayışını aşındırmıştır. Artık bireyler gerçek dünyada mahrem kabul etikleri ve bazı kesimlerin duygu, duyum ve düşüncelerinden uzak tuttukları özelliklerini kendi istekleriyle ve kendi elleriyle cemaatinin üyelerine deşifre edebilmektedir. Üstelik cemaatin üyelerine dokunamadığı, kimliği konusunda tam bir güvene sahip olmadığı halde. Sanal cemaatin mahremiyet ile ilgili ikinci gerçekleştirdiği şey ise, sanal bir cemaat mahremiyetini tesis etmiş olmasıdır. Bu daha çok illegal veya radikal gruplaşmalarda yaşanmaktadır. Buradaki mahremiyet ise daha çok bilgi düzeyinde işlemektedir.

Sonuç

Fiziksel anlamda var olan gerçek/organik cemaatlerin mekân, yer ve aidiyet sınırlamalarından bağımsız olan sanal cemaatler internet aracılığıyla ve internet ortamında şekillenmektedir. Her şeyden önce fiziki mekânın yokluğu sanal kimliğin çoğu zaman sadece dilsel pratiklerle kurulmasına imkân sağlamaktadır. Bu ise kişinin kendisini fiziki mekânda ifade etmekten çekindiği, hatta fiziki mekânda hiç örneği bulunmayan hayali bir form içerisinde ifade etmesini kapsayabilmektedir. Mevcut haliyle Web neredeyse sınırsız sayılabilecek bir özgürlük ortamıdır. Web'de her tür sanal cemaatin oluşturulması son derece kolaydır. Çok kolaylıkla din ve ideoloji temelli, geleneksel veya paranormal inançlara dayalı sanal cemaat kurmak ve sürdürmek mümkündür. Cemaatlerde legal veya illegal olma sorunu da yoktur. Yasal/yasal olmayan her türlü unsuru sanal ortamda bulmak mümkündür. Hackerların yer aldığı gruplarda olduğu üzere, bazıları illegal niteliklidir. Çünkü Web üzerinde merkezi bir otoriteden bahsetmek mümkün değildir. Şu ana kadar çocuk pornografisi istisna olmak üzere neredeyse başka bir alanda ve konuda kayda değer bir düzenleme yapılmamıştır. Süregiden haliyle siber uzay tam bir 'özgürlükler' ortamı işlevi görmeye devam etmektedir. Ancak buna karşılık sanal cemaatlerin işleyişi görece farklılık arz

etmektedir. Hemen her zaman belli bir şifre ile katılımın gerçekleştiği sanal cemaatlerin işleyişinde kısmi de olsa bir iç kontrolün varlığından bahsedilebilir. Çünkü bir sanal cemaatin kurallarına uygun davranmayan ve bu gerekçe ile üyeliği iptal edilen kişi, başka bir kimlikle, yeniden o cemaate üye olabilir. Bunun denetlenmesi de en azından bugünkü koşullarda mümkün görünmemektedir. Sanal cemaatler bireyleri kısmen günlük yaşamın rutin aktivitelerden uzaklaştırıyor olsa bile, nesnel boyutuyla gündelik yaşamın oluşmasını sağlayan temel ilişkilerine alternatif olacak bir nitelik ve boyut da oluşturmamaktadır. Hatta sanal ortam, pek çok kişi için fiziki dünyada bir araya gelmek istedikleri insanlarla tanışma mekânı olmanın ötesinde bir anlam ifade etmemektedir.

İnsanlar, fiziksel cemaatlerde, kaçınmak istedikleri insanlarla da sosyal ilişkiye girmek zorundadırlar. Görmek istenmeyen, iletişime geçilmekten kaçınılan kişi de cemaatin bir parçasıdır. Bireyin cemaatini istediği gibi düzenleme imkânı yoktur. Gerçek yaşamda ve gerçek cemaatin üyesi olmanın önemli bedellerinden birisidir bu. Fakat bu türden gönülsüz grup aidiyeti sanal mekânda pek geçerli değildir. Anlaşmazlıklar olduğunda ya da sadece basit can sıkıcı mevzularda bile bireyler kolaylıkla başka bir sanal mekânın yolunu tutmayı tercih edebilmektedir. Birey ile cemaati arasındaki bağlar ciddi anlamda gevşemiş durumdadır; hatta tabir yerinde olursa birey sanal cemaatine pamuk ipliği ile bağlıdır; o bağ her an hiç zorlanmadan kopabilmektedir. Çünkü bireyin bir cemaatten ayrıldığı zaman kolaylıkla üyesi olabileceği daha birçok cemaat vardır. Hâlbuki gerçek yaşamda, fiziksel cemaatte durum hiçte böyle değildir. Yeni bir cemaate girmek o kadar kolay değildir. Üstelik üyesi olunan bir cemaatten kopmak, bireyin sürdürmekte olduğu yaşam tarzında, sosyal ilişkilerinde kapsamlı ve derinlikli değişiklikleri tetikleyebilecek sarsıntılara yol açabilmektedir.

İnternet ağları, sosyal medya mecraları bireylere sundukları sınırsız kendini ifade etme, kendini istediği gibi takdim etme imkânlarıyla cezbedicidir. Gündelik yaşamında ciddi ve soğuk görünüme ve tutuma sahip birisi sanal cemaatte esprileri ile netdaşlarını güldürebilir. Bilimin temel ilke ve ölçülerinden habersiz birisi çok kolaylıkla bilimsel tartışmalarda görüş bildirebilir. Ekonomik sistemin işleyiş tarzını bilmeyen, ticaretten anlamayan birisi büyük holdinglerin profesyonel yönetimlerine karşı veya siyasetten anlamayan birisi ülke siyasetinin yeni seyri konusunda görüşler dile getirebilir. Âşık olur, aşkını ilan eder. Arkadaşlar edinir, onlarla sohbet edip oyunlar oynar. Flört eder. Tüm bunları yaparken mahcup olma, komik duruma düşme, itibar kaybetme korkuları yaşamasına gerek yoktur. Çünkü cemaatinde, her an değişebilen akışkan, hatta sahte kimliklerle yer almaktadır.

Üyeliğini kolaylıkla sonlandırabilir ve bu sonlandırmaya bağlı olarak hiç yaşamamış gibi olur. Sanal cemaatlerde insanlar vücutlarını fiziksel dünyada bırakarak yer alırlar. Gerçek kimlikleriyle ve nesnel bedenleriyle sanat cemaatte bulunmaları gerekmemektedir, ancak gerçek hayatta ne istiyor ve yapma hayali kuruyorsa onu yaparlar. Bunları yaparken de korkmasına, utanmasına, çekinmesine gerek yoktur. Çünkü sanal dünyada kimse bir başkasının burnuna yumruk indiremez. Hiç kimse gerçekten öpülemez, ama sanal olarak istenilen kişiler istenildiği kadar öpülürler.

RETRACTED/DIGERİ ÇEKİLDİ

KAYNAKÇA

- Akkaş, İ. (2015). Sanal cemaatler. İstanbul: Doğu Kütüphanesi.
- Akkaş, İ. (2013). Çokyüzlü ilişkiler ağında kimlikler ve sanal cemaatler. Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 3(2), 37-54
- Anderson, B. (2004). Hayali cemaatler milliyetçiliğin kökenleri ve yayılması, (Çev: İ. Savaşır). İstanbul: Metis Yayınları.
- Barry, W. & Gulia, M. (1997). Virtual communities as communities, net surfers don't ride alone. Communities in Cyberspace. (Edt. M. A. Smith & P. Kollock). London: Routledge, (167-193).
- Baudrillard, J. (1998). Kusursuz cinayet. (Çev: N. Sevil). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Bauman, Z. (2003). Modernlik ve müphemlik. (Çev: İ. Türkmen). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Bauman, Z. (2011). Postmodern etik, (Çev: A. Türker). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Berkup, S. B. (2015). Sosyal ağlarda bireysel mahremiyet paylaşımı: x ve y kuşakları arasında karşılaştırmalı bir analiz (Doktora Tezi), Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.
- Bozkurt, V. (1999). Yıkıcı gemeinshaft'tan 'öteki'siz post modern kabilelere sanal cemaatler. Birikim. İstanbul, Kasım-1999.
- Bozkurt, V. (2006). Endüstriyel ve post-endüstriyel dönüşüm. Bursa: Ekin Yayınları.
- Castells, M. (2001). The internet galaxy, reflections on the internet', Business and Society, Oxford: Oxford University Press.
- Castells, M. (2008). Enformasyon çağı: ekonomi, toplum ve kültür / kimliğin gücü. (Çev: E. Kılıç). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Curley, R. (2010). The britannica guide to inventions that changed the modern world, New York: Britannica Educational Publishing
- Derman, İ. (1998). Net kimlikleri. Yeni Türkiye. (19). (Ocak-Şubat 1998). 1429-1439.
- Dolgun, U. (2015). Şeffaf hapisane yahut gözetim toplumu. İstanbul: Ötüken Yayınları.
- Ergur, A. (1998). Nergis harikalar diyarında: sanal gerçekliğin ideolojik bağlamı. Toplum ve Bilim. (79) (Kış 1998). 138-159.
- Ersanel, N. (2005). Siber istihbarat, küresel ve nano casusluğun anatomisi. İstanbul: Hayy Kitap.
- Gates, B. (1998). Bill Gates'in çok özel günlüğü, (Çev. F. Altuniç). İstanbul: Aksoy Yayıncılık.
- Geser, H. (2002). Towards a (meta-)sociology of the digital sphere', in: sociology in switzerland: towards cyberspace and vireal social relations. Online publications. Zuerich. http://socio.ch/intcom/t_hgeser13.pdf, 2002.
- Gibson, W.. (1998). Neuromancer, (Çev. M. Altınbaş). İstanbul: Sarmal Yayınları.
- Haberli, M. (2014). Sanal din, İstanbul: Açılım Kitap Yayınları.

- Habermas, J. (2003). Kamusalığın yapısal dönüşümü, (Çev: T. Bora, M. Sancar). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Harari, Y. N. (2018). 21. yüzyıl İçin 21 ders, (Çev: S. Sıral). İstanbul: Kolektif Kitap.
- Hebdige, D. (1995). Kitlelerin ardından. (Çev: A. Yılmaz), (Edt: S. Hall - M. Jacques), Yeni Zamanlar. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Hebdige, D. Kitlelerin ardından. Yeni zamanlar. (Edit: S. Hail & M. Jacques), (Çev: A. Yılmaz), İstanbul: Ayrıntı Yayınları, 75-94.
- Hesse, B. W. (1995). Curb cuts in the virtual community: telework and persons with disabilities. Proceedings of the 28th annual hawaii international conference of system sciences.
- İnsel, A. (1996). Çözülme devrinde cemaat kimlikleri ve neo- feodal devlet. Birikim, Eylül 1996, (89), 7-14.
- Karagülle, A. E. (2015). Günümüzde değişen mahremiyet algısının sosyal ağlar bağlamında incelenmesi, (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Kırık, H. (2005). Kamusal alan ve demokrasi, İstanbul: Salyangoz Yayınları.
- Komito, L. (1998). The net as a foraging society: flexible communities. The Information Society, 14 (2), 97-106.
- Lorne, L. D. (2004). Religion and the quest for virtual community. Religion online: finding faith on the internet, (Edt: D. E. Cowan- L. Dawson). New York & London: Routledge.
- Maffesoli, M. (1996). The time of the tribes. London: Sage Publications.
- Oral, B. (2005). İnternet ve eğitim. İnternet ve Toplum (Ed: A. Tarcan). Ankara: Anı yayınları, 90-116.
- Oskay, Ü. (1993). XIX yüzyıldan günümüze kitle iletişiminin kültürel işlevleri - kuramsal bir yaklaşım-. İstanbul: Der yayınları, İstanbul.
- Poster, M. (1997). Cyberdemocracy internet and the public sphere', İnternet culture, (Ed. D. Porter). London: Routledge, (201-223).
- Raymon, W. (1989). İkibine doğru, (Çev: E. Tarım). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Rheingold, H. (1994). The virtual community: finding connection in a computerised world, London: Secker&Warburg.
- Rheingold, H. (1999). A slice of my life in my virtual community. High noon on the electronic frontier: conceptual issues in cyberspace, (Ed. Peter Ludlow). 413-436.
- Rheingold, H. (2000). The virtual community. Homesteading on electronic frontier, The MIT Press.
- Robins, K. (1999). İmaj: görmenin kültür ve politikası, (Çev: N. Türkoğlu). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sennet, R. (2016). Kamusal insanın çöküşü. (Çev: A. Yılmaz). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sennett, R. (2012). Karakter aşınması. (Çev: Barış Yıldırım). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Subaşı, N. (2005). *İnternet ve sanal cemaat tartışmaları*. *İnternet, Toplum, Kültür*. (Der: M. Binark – B. Kılıçbay). Ankara: Epos Yayınları.

Van Dijk, J. (1997). *The reality of virtual communities*. (Edt: Jo Groebel). *Trends in Communication*. Amsterdam: Boom publishers, 39-63. (http://www.utwente.nl/bms/vandijk/publications/the_reality_of_virtual_communi.pdf / Erişim Tarihi 01.09.2019).

Van Dijk, J. (2012). *The network society social aspects of new media*. London: Sage Publications

Welman, B. & Gulia, M. (1997). *Virtual communities as communities: net surfers don't ride alone*. *Communities in cyberspace*, (Ed: S. Kiesler) Mahwah NJ: Lawrence Erlbaum.

Yavuz, H. (2003). *Söz'ün gücü*. İstanbul: Dünya Yayınları.

RETRACTED/DIGERİ ÇEKİLDİ

DÜZELTME GEREKÇESİ

“Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi”nin 21(1) (Mayıs-2020) sayısında yayımlanan “Sosyal Medya Mecralarında Kimliğin Sanallaşması (Bireysel ve Toplumsal Gerçeklikten, Sosyal Medyanın Sanallığına: Bireysel ve Kolektif Kimliklerin Anlamsal ve İşlevsel Değişimi)” isimli makale ile ilgili olarak, makalenin yazarı Saniye Vatandaş, makalenin kaynakçasında yer alan ve metin içinde birkaç yerde kendisine atıfta da bulunulan bir kaynağa (Narmanlıoğlu, H. (2013). Sanal cemaatte ulus ve ulusçuluk. (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul) yapılmış iki atfın sehven düştüğünü belirterek, yanlışlığın düzeltilmesini talep etmiştir. Yazarın düzeltme talebi yayın kurulumuzca kabul edilmiştir.

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

Saniye VATANDAŞ¹

Öz

Kimlik, günümüz dünyasının en popüler terimlerinden birisidir. Psikik ve toplumsal bilimlerin önemli konu başlıklarından birisidir. Herhangi birey veya toplum kesiminden bahsedilirken, muhakkak kimlikten de bahsediliyor. Birey veya toplum kesimi kimlik ile tanımlanıyor ve tüm diğer birey veya toplum kesimlerine göre konumlandırılıyor. Bu durum özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısında söz konusu oldu. Kimlik, bu zaman diliminde insan ve toplum ile ilgili konularda en temel terimlerden, konuşma ve yazıların en önemli referanslarından birisi haline geldi. İnternet teknolojisi ile daha da popülerleşti. Sadece işlevsel yönüyle değil, aynı zamanda anlamsal boyutu ve yapısıyla da alakalı olarak popülerleşti. Çünkü kimlikler bireysel ve toplumsal gerçeklikten sıyrılıp, hızlı sanallaşılıyor; bireysel ve kolektif bir gerçeklikten dijital iletişim mecralarında yeni nitelikler ve işlevler kazanıyor. Bu inceleme, bireysel ve kolektif kimliklerin bireysel ve toplumsal gerçeklikten sanallığa dönüşümünün faktörlerini ve söz konusu değişim sürecinin işleyiş tarzını konu edinmektedir. Bireysel ve kolektif kimliklerdeki anlamsal ve işlevsel değişim, incelenen konunun eksenini oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bireysel Kimlik, Kolektif Kimlik, Sosyal Medya, Sanallaşma.

¹ Dr. Öğretin Görevlisi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi-Isparta, saniyevatandas@isparta.edu.tr,
ORCID:0000-0002-3646-9332

Virtualization of Identity in Social Media Channels

(From Individual and Social Reality to the Virtuality of Social Media: Semantic and Functional Change of Individual and Collective Identities)

Abstract

Identity is one of the most popular terms in today's world. It is one of the important topics of psychic and social sciences. When any individual or a part of society is mentioned, identity is definitely mentioned too. An individual or a part of society is defined by identity and is positioned according to all other individual or social sections. This occurred in the second half of the 20th century in particular. Identity became one of the most basic terms of the issues related to man and society, and one of the most important references in speech and writing in this period. It became even more popular with internet technology not only in terms of its functional aspect but also its semantic dimension and structure. It is because identities are being stripped of individual and social reality and becoming virtual very fast; they are acquiring new qualities and functions in digital communication channels from an individual and collective reality. This study deals with the factors of the transformation of individual and collective identities from individual and social reality to virtuality, and the way this process of change works. Semantic and functional change in individual and collective identities constitutes the axis of the issue that is examined.

Keywords: Individual Identity, Collective Identity, Social Media, Virtualization.

GİRİŞ

Kimlik, günümüz dünyasında Psikoloji gibi bireyle ilgili bilimlerden, Sosyoloji, Antropoloji, Siyaset Bilimi gibi toplumsal yapıyla ve toplumsal yaşamla ilgili bilimlere varıncaya kadar birçok farklı bilimsel alanda merkezi konuma sahip bir terim haline gelmiş bulunuyor. Her zaman her bireyin veya grubun en az bir kimliği olmuştur. Birey veya grup, kimliği ile anlam kazanmış ve bu anlam üzerinden ilişkilerini şekillendirmiştir. Ancak kimlik, hiçbir zaman sosyal bilimlerde, gündelik politikalarda ve dolayısıyla gündelik yaşamda 20. yüzyılın ikinci yarısındaki kadar temel konumda yer almamıştır. Üstelik bireysel ve toplumsal bilimlerdeki önemi her geçen gün daha da artmaktadır. Nesnesi birey veya toplum olan

akademik bir araştırma veya raporda, yahut politik bir konuşmada şu veya bu şekilde de olsa kimlik muhakkak dile getiriliyor. Bireysel veya toplumsal konular izah edilirken, bölgesel veya küresel problemler açıklanırken muhakkak kimliğe birçok defa atıfta bulunuyor. Fiili savaşlar, ideolojik çatışmalar, fikri tartışmalar kimlik üzerinden yürütülüyor. Teknolojinin insan yaşamına etkisi, insan bireyinin günlük rutinleri bir şekilde de olsa kimlik ile ilişkilendiriliyor. Bireyler veya gruplar arası ilişkiler veya bu ilişkileri şekillendiren ölçü ve kaideler kimlikten ayrı ele alınmıyor ve hatta alınamıyor. Ailede eşlerin birbirleriyle olan iletişimleri, bireylerin diğer insanlarla ve eşyayla ilişkileri dile getirilirken kimlik hep eksende yer alıyor. İki yüzyıldır varlığını devam ettiren ve adeta katılaşmış homojen ulus-devlet yapılarının gevşemesiyle birlikte başta Balkanlar, Kafkaslar olmak üzere dünyanın daha birçok bölgesinde etnik aidiyet temelinde ortaya çıkan ulusçuluklardan, küreselleşmeden veya postmodern durumlardan söz ederken kimlik bir şekilde de olsa hep gündemdeki önemli konumunu” korumaktadır. Bu bağlamda genel ismiyle dijital iletişim teknolojisi, özel olarak da internet teknolojisi ile kimliğin gündemdeki yeri daha da büyümüş ve güçlenmiştir. Bireysel veya toplumsal konularla uzmanlık düzeyinde ilgilenenler açısından kimliğin anlam ve işlevinin yanı sıra internet sebebiyle anlam ve işlevinde gerçekleşen değişim, özel bir ilgi ve araştırma konusu haline geldi. Çünkü kimlikler bireysel ve toplumsal gerçeklikten sıyrılıp, hızlı sanallaşılıyor; bireysel ve kolektif bir gerçeklikten internetin iletişim mecralarında yeni nitelikler ve işlevler kazanıyor.

I. KİMLİK

Günümüz dünyasının en popüler terimlerinden birisi olan ve popülerliği gün geçtikçe daha da artan kimlik nedir? Kimlik hangi işlev veya işlevleri yerine getirmektedir? Bu konuda genel ve temel sayılabilecek bir bilgiye sahip olmak için öncelikle genel sözlükleri dikkate almak iyi bir başlangıç noktası olabilir. Türk Dil Kurumu'nun Türkçe sözlüğünde kimlik ile ilgili tanım şöyledir (Türkçe Sözlük, 2011): '1- Sosyal bir varlık olarak insana özgü olan belirti, nitelik ve özelliklerle, birinin belirli bir kimse olmasını sağlayan şartların bütünü; 2- Kişinin kim olduğunu tanıtan belge, hüviyet; 3- Herhangi bir nesneyi belirlemeye yarayan özelliklerin bütünü'. Psikoloji Sözlüğündeki kimlik tanımlamasına gelince, tanım şu şekildedir (Masaroğulları & Koçakgöl, 2011): 'Kişinin kendini nasıl tanımladığını, ilgilerini, değerlerini, algılarını, hedeflerini, motivasyonlarını ve özelliklerini içine alan kavram. Kimlik, kişinin deneyimlerinden, cinsiyetinden, etnik kökeninden, toplumsal konumundan ve bunun gibi sayısız faktörden etkilenecek şekilde şekillenir', Kilim, Felsefe sözlüğünde ise şu şekilde tanımlanmıştır: (Cevizci, 2011): 'Kişinin toplumsal, politik, kültürel varlığını tanımlayan, ona

farklılık ve belirlilik kazandıran, varoluşuna anlam yükleyen yapı ya da nitelik', Dünya çapında ünlü The Oxford English Dictionary'nin 'kimlik' tanımlaması ise şu şekildedir (Edmund vd. 2004): '1- Öz, bileşim, tabiat, özellikler veya esas olan belirli nitelikler bağlamında aynı olma durumu veya hali; mutlak veya özde yer alan aynılık durumu, birlik; 2- Bir bireyin veya bir şeyin her vakit ve her halde aynı olma durumu; bir bireyin veya bir şeyin kendisi olma esası ya da varlıksal hakikati; bireysel olma durumu, kişilik; kişisel veya bireysel varlık hali; 3- Her zaman bizzat kendisinin aynısı olma durumu'. Yine diğer ünlü sözlüklerden birisi olan The Penguin Dictionary of Psychology'de ise kimlik şöyle tanımlanmıştır: '1- Kişiliği temel alan çalışmalarda, bir kişinin esas, her zaman devam eden benliği, birey olarak herhangi bir şahsın öznel ve içsel hali. Bu bağlamdaki anlamı ile kimlik, cinsiyet-rol kimliği, etnik kimlik veya grup kimliği vasıflarında bir anlam kazanmaktadır, 2- Mantıkta, bir kıyasta doğruluk durumunu farklılaşmadan birbirinin yerini alabilen iki ya da daha fazla sayıdaki faktör arasında yer alan ilişki, 3- Sözcüğün genel anlamıyla, görünürdeki farklılıklara rağmen faktörler arasında var olduğuna inanılan temel ilişki' (Arthur vd., 1985: 341).

Sözlüklere ilaveten kimliğin ne olduğunu veya genel anlamıyla ne tür bir işlev yerine getirdiğini anlamak için etimolojini dikkate almak gerekirse; İngilizcedeki karşılığı 'identity', Fransızcadaki karşılığı ise 'identité' olan 'kimlik', öncelikle ve daha çok 'aynılığı/benzerliği' ifade eden bir terimdir. Bu manayı ise kimliğin Batı dillerindeki etimolojik kökeninde son derece açık ve güçlü şekilde bulmak mümkün olmaktadır. Identity ve identité Latince 'aynı' anlamını ifade eden 'identias'tan gelmektedir. Terimin bu biçiminin kökü ise, eski Latince 'aynı', 'sürekli' anlamına gelen 'idem'dir. 'Idem' terimi konumuz açısından bilhassa önemlidir, çünkü kimliğin anlamsal kapsamını tayin ederken dikkate almayı gerektirecek önemli bir etimolojik referanstır. Bu bağlamda 'idem' kökünden türeyen diğer bazı terimleri hatırlamak yararlı olacaktır: 'Dentique': bu terim nicelik olarak birbirlerinden farklı olmalarına karşılık, niteliksel açıdan birbirlerinin 'aynısı' olan nesnelere, varlıkları veya zaman içindeki farklılaşmalara rağmen değişmeyip aynı kalan, özdeş, benzer olan şeyleri ifade etmektedir. 'Identifier', başka bir şeyle aynı, özdeş olan veya böyle oldukları için birbirlerine karıştırılabilen şeyleri ifade etmektedir. Ayrıca, 'tanımak', 'belli bir toplulukla ilişkilendirmek', 'kendini bir şeye atfetmek', 'ne olduğunu anlamak', 'bir şeyle özdeşmek' veya 'özdeş saymak' anlamlarına da gelmektedir. 'Identite', Türkçede daha çok resmi kullanımdaki 'hüviyet' sözcüğü ile kastedilen anlamı ifade eden bir terimdir. Ayrıca 'aynılık', 'özdeşlik', 'birlik', 'bir olmak', insan bireyinde veya toplumunda 'süreklilik gösteren nitelik', 'aynı olma durumu' gibi anlamlara da gelmektedir.

Sözlüklerdeki anlamlandırılışından ve etimolojisinden hareketle ifade etmek gerekirse; kimlik, öncelikle ve daha çok ‘aynı/benzer’ olan şey(ler)i ifade eden bir nitelemedir. Zira insanın kendisiyle ilgili gerçeğe, kendilik bilincine ulaşmasını gösteren en önemli şey, ‘aynılığa’ ilişkin algısıdır. Şu anda bir işletmede yönetici olan kişi, 10 yıl önce üniversite öğrencisi veya 18-20 yıl önce ilkokul öğrencisi olduğunu düşünürken bedeninde ve zihninde, bilgilerinde ve tecrübelerinde, hayata bakışından ve olayları değerlendirişinde çok şeylerin farklılaştığını, bu sebeple 10 veya 20 yıl öncesine göre çok değiştiğini kolaylıkla anlar. Ancak buna rağmen 20 yıl veya 10 yıl öncesindeki kişi de kendisidir. Bireye yaşanmış tüm değişmelere ve farklılaşmalara rağmen ‘ben yine benim’ dedirten şey ‘aynılık’ bilincidir. Bu durumda değişmeyen ne olduğunu sormak gerekiyor; tüm değişime rağmen ne ‘aynı’ kalmıştır ki, kişi tüm değişimlere rağmen kendisini hep ‘aynı’ kişi kabul etmektedir? Bu konuda Saussure’ün açıklaması son derece açık ve ikna edici görünüyor. Saussure şöyle demektedir: ‘Cenevre-Paris 20.45 trenini ele alalım. Bizim için, bu tren bugün ve yarın aynıdır; 24 saat arayla ikisinin aynı olduğunu söyleriz. Ama aslında vagonları, kondüktörü, yolcuları değişmiştir’. Saussure’e göre bu, ‘trenleri, kalkış saatlerine, parkuruna ve diğer trenlerden farklılaştıran şeylere göre tanımlamamızdır. Bu yanılgımız, bir bakıma genelleştirme ihtiyacımızın bir sonucudur’ (Saussure, 1985: 117).

Kimlikte ‘aynılığa/benzerliğe’ vurgu, diğer tüm özelliklerine oranla öncelikli ve baskın olan yönüdür. Bu ise kimliğin, dolaylı olarak, ‘farklı’ olanları da ifade ettiği anlamına gelmektedir. Zira ‘farklı’ olanlar dikkate alınmadan ‘aynı/benzer’ olanlar ifade edilemez. Eğer bir yerde, varlıklar veya özellikler evreninde ‘aynı/benzer’ olan şeyler dile getiriliyorsa, o varlıklar veya özellikler evreninde ‘aynı/benzer’ olmayanlar (‘farklı’ olanlar) var demektir. Kimliğin oluşumunda ve anlam alanının inşasında ‘farklı’ olanın önem ve işlevi konusunu sonraya bırakarak, ilk aşamada bir anlam zemini inşa edebilmek amacıyla ifade etmek gerekirse, her kimlik bir tanımlamadır. Belirli bir düzlemde ve bağlamda anlam kazanmış olan bir özneyi tanımlamaktadır. Bir başka söyleyişle de gerçekleştirdiği tanımlamayla doğrudan veya dolaylı olarak bir özne inşa etmektedir. Kimlik ile o kimlik üzerinden anlam kazanan özne birbirinden ayrılmaz bir bütündür. Bu sebeple her nerede ve ne zaman bir kimlikten bahsediliyorsa esasen orada bir öznenen bahsediliyordur. Dolayısıyla şu rahatlıkla ifade edilebilir; eğer bir kimlik varsa muhakkak bir özne vardır veya bunun tersi de doğrudur; bir özne varsa muhakkak bir kimlik vardır. Fransız sosyolog Alex Mucchielli de konuyu bu ekseninde ele almış ve yaygın kabul bulmuş kimlik tanımlarından birisini yapmıştır. Mucchielli’ye göre ‘kimlik, bir özneyi tanımlamak için gerekli olan unsurların tümünü ve buna

ek olarak aynılıkla ilgili olan ve içten gelen bir duyguyu ifade eder. Bu duygu, var olma iradesi tarafından oluşturulur ve birlik, bağlantı, aynılık, özerklik gibi değerler ile ilgili daha alt kategorideki diğer bir dizi duyguların toplamını teşkil eder' (Mucchielli, 1986: 7,8).

Kimlik, öznesini ifade ederken bazı referanslardan hareket eder. Kendisini bu bazı referanslarla ete-kemiğe büründürür. Hatta daha da önemlisi kendisini ve işlevini bu bazı referanslarla anlamlı ve meşru kılar. Bu referansların neler olduğu konusunda dile getirilmiş tespit ve açıklamalar oldukça çoktur. Referansların kapsamı ve derinliği konuyla ilgilenenlerin öncelik tercihlerine göre değişmektedir. Öznesi insan bireyi olan bir kimlikte öncelikli ve baskın referanslar daha çok bireysel özelliklerle ilgili olmasına karşılık, öznesi etnik bir grup olan bir kimlikte ise öncelikli ve baskın referanslar daha çok kolektif özellikler olmaktadır. Öncelik ve baskınlık sıralamasını bir yana bırakıp, genel manada kimlik referanslarının neler olduğu ile ilgili bir tespitte bulunmak gerekirse, Mucchielli'nin tespitleri amaca ulaşmada önem kazanmaktadır. Zira farklı kişiler tarafından dile getirilmiş referansların önemli bir kısmını bünyesinde toplayacak niteliktedir. Mucchielli'nin tespit ve tasnifiyle kimlik referanslarının belli başlıları şunlardır (Mucchielli, 1986: 8):

Fiziksel referanslar: Kimliğin tanımlamasında referans olarak dikkate alınan fiziksel özellikler toprak, para, mal, giysi vb. sahip olunan maddi şeyler; ekonomik güç, fiziki kudret, entelektüel kapasite gibi imkânlar; iletişim ve oturlan yerlerin idaresi örneklerinde olduğu gibi fiziksel düzenlemeler; morfolojik çizgiler, grupların görünüşü ve dağılımı gibi belirgin fiziksel görünümümlerle ilgili özelliklerdir.

Tarihsel referanslar: Kimliğe referans olan tarihsel özellikler daha çok topluluğun kuruluşuyla ilgili olaylar, akrabalıklar, ülkenin kurucuları ve/veya kahramanları, doğum yeri gibi kökeni ifade etme anlamında etkileyici olaylar, etkilenilen olaylar, eğitim, kültürel sarsıntılar, tarihsel modeller, kültür değişimleri gibi gelişmenin önemli aşamaları, inançlar, alışkanlıklar, örf ve adetler, kaynağını tarihte bulan yasa ya da değer ölçüleri gibi tarihi izler ve miraslarla ilgili durumlar ve özelliklerdir.

Psiko-kültürel referanslar: Kimliğe referans olan psiko-kültürel özellikler arasında inançlar, dinler, ideolojiler, kültürel değerler, değişik kültürel anlatım biçimleri, sanatlar vb. gibi kültürel sistemler, dünyaya bakış tarzları, anahtar davranışlar, gruplara ilişkin normlar, kolektif alışkanlıklar gibi anlayış biçimleri, psikolojik özellikler, davranışlar, değerler sistemi gibi tanımaya ilişkin göstergeler yer almaktadır.

Psiko-sosyal referanslar: Kimliğe referans olan psiko-sosyal referanslar bilhassa unvan, yaş, cinsiyet, toplumsal statü, erk, meslek, görevler gibi toplumsal roller ve bu rollerin dayanakları, faaliyet üyelikleri gibi toplumsal referanslar, toplumsal değere ait olumlu ya da olumsuz nitelikler, kapasite, strateji, uyum, davranış biçimine dayalı beklentiler gibi durumlar ve özelliklerdir.

Mucchielli'nin tanımında ve tespit ettiği referanslarda dile getirilen temel husus, kimliğin toplumsal bir evreni ve bağlamı olduğudur. Bireysel boyutuyla da olsa tüm eylemlerin, deneyimlerin ve ilişkilerin şekillenmesini ve anlamlandırmasını sağlayan bir zemin vardır ve bu zemin toplumun kendisidir. Zira birey olarak 'dünyaya düştüğümüzde' (Heidegger, 2008:135) bir boşluğa değil, toplumsal ilişkiler ağının içine düşmekteyiz. Sosyoloji kitaplarında 'toplumsallaşma' başlığının altında detaylı olarak ele alındığı üzere, hızlı bir şekilde içine düşülen toplumsal ilişkiler ağının unsuru haline gelmektedir. Birey, 'içine düştüğü' toplumsal ilişkiler evreninde özne olurken, aynı zamanda kendisini özne yapan o evrenin sürekliliğine ve işleyişine de katkı sağlamaktadır.

Bireyin kimliği, onun aynı zamanda kolektif adresidir. Kimlik, bireyin mensup olduğu toplumun, ulusun, bölgenin, kabilenin, cemaatin, ailenin izini taşıyan adresidir. Birey içine doğduğu toplumsal havuzda, o havuzdaki ilişkiler sisteminin içinde özne hâline gelir. Özne oluş kimlikleri, kimlikler özne oluşu hazırlar. Karşılıklı bir inşa süreci yürür. Bu aynı zamanda psikolojinin ve sosyal psikolojinin bir başka isimlendirmesiyle 'kişi' oluş sürecidir. İnsan, kendisini kişileştiren özelliklerden veya kimliği ile sembolize edilen eylem, deneyim ve ilişkilerinden koparıldığında hem hiçbir şey ve hem de her şey olur. Hangisi olursa olsun sonuç değişmez; ikisinin de sonucu aynıdır. Söz konusu durumda birey hiçbir şeydir; çünkü nesnel olarak var olmakla birlikte, özne olarak yoktur. Her şeydir; çünkü var olmakla varlık evreninde bir değer ifade etmeyen, olmamakla da varlık evreninde bir şeyi eksiltmeyen bir şeydir. Dolayısıyla her iki durumda da elde kalan ne bir 'kimlik,' ne de bir 'kişilik'tir.

Alaine Touraine atıfla kimliğin özne ürettiği ve bu üretimin bir süreci kapsadığını belirten Castells (Castells, 2013: 14-17), bu süreç bağlamında asıl meselenin 'kimliklerin nasıl ve nereden hareketle, kim tarafından ve ne için üretildiği' sorularını sorarak, bu soruların cevabı olabilecek tespitlerini dile getirmiştir. Castells'e göre (Castells, 2013: 14), kimliklerin inşası, tarihten, coğrafyadan, biyolojiden, üretken ve üretmeye yönelik kurumlardan, kolektif hafızadan, kişisel fantezilerden, iktidar aygıtlarından ve dinsel ilhamlardan malzemeler kullanılarak gerçekleşmektedir. Bireyler, toplumsal gruplar, toplumlar bütün bu malzemeyi, içinde buldukları toplumsal yapıya, uzam-zaman çerçevesinden kaynaklanan toplumsal

koşullara ve kültürel projelere göre işlemekte, bütün bu malzemenin anlamını yeniden düzenlerler.

Birey veya toplum, kimlik aracılığıyla kendini, tamamıyla kendi gözünde ve ötekilerinin aynasında nasıl gördüğünü dile getirir; birey, kendini toplumsal bir çevrede, toplumun ise diğer toplumlar evreninde kendisini tanımlamasını ve konumlandırmasını içerir. Kimliğe ilişkin temel soru, bir şeyin failini, varlık olarak özneyi belirleme amacına yönelik olan ‘kim?’ sorusudur. Kimlik bu soruya verilen cevap bağlamında üç temel işlevi yerine getirmektedir: ‘seçim yapmaya yardımcı olmakta’, ‘diğerleriyle ilişki kurmayı mümkün kılmakta’ ve ‘güç vermektedir’: Bir kişi ‘kimlik’ edindiğinde, bir başka söyleyişle bir özne olarak tanımlanacak niteliklerle donandığında ‘diğerlerine’ göre yerini belirtmiş olmakta; katıldığı veya üyesi olduğu ilişkiler ışığında bir özne olarak şekillenip ve özünü, benliğini bu çerçevede güçlendirip, anlamlandırmış olmaktadır.

Kimliğin anlamında ‘tutarlılık’, zamandaki “uzamında ise ‘süreklilik’ iki önemli özelliği olarak anlam kazanmaktadır. ‘Tutarlılık kimliğin önemli özelliklerinden ve oluşumunun şartlarından birisidir. Kimlik bireysel çerçevede ele alındığında, bireye kişisel konum duygusu ve bireyselliğe değişmez bir öz verir. Ama aynı zamanda da bireyin toplumsal ilişkilerine, diğerleriyle olan karmaşık bağlarına ilişkindir ve bu sebeple de bireylerin her zaman çok sayıda kimliği olmuştur. Kişi üyesi olduğu her toplumsal gruba farklı bir bağlılık besler, bunlar da farklı kimliklerin oluşumunu imkân sağlar. Bu kimlikler ise birbirlerine oranla daha özel veya genel konumlarda bulunurlar ve buna göre de sıralanırlar. Kimliklerin birbirleriyle ilişkilerini soğan örneğiyle açıklamak mümkündür; iç içe veya bir başka söyleyişle üst üste yerleşmiş tabakalar biçiminde. Bütün bu kimlik katmanlarının toplamı özneyi biricikleştirir. Örneğin; ‘Müslüman’ kimliği özne bireyi ‘Müslüman olmayanlardan’, ‘Türk’ kimliği Müslüman olanlar da dahil olmak üzere ‘Türk olmayanlardan’, ‘Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı’ kimliği ‘Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlık kimliğine sahip olmayan herkesten’, ‘İstanbul’ kimliği bütün ‘İstanbul olmayanlardan’, ‘genç’, ‘kadın’, ‘anne’, ‘memur’, ‘akademisyen’, ‘iletişimci’.. tüm ‘bunlardan olmayanlardan’ (ötekilerden) ayırmakta ve hepsinin toplamı” sadece bir özneye işaret etmektedir. Ve bu özne bir tanedir; biriciktir.

Kimlik listesi genel manada düşünülürse, potansiyel olarak sonsuza kadar uzanır; dolayısıyla aidiyetler aynı şekilde sonsuza kadar uzanır. Çünkü her kimlik bir aidiyeti ifade eder ve aidiyet listesinde her aşamanın bir adım sonrasına geçme imkânı potansiyel olarak her zaman vardır. Bütün bu aidiyet çeşitliği içerisinde aidiyetlerden hangisi üzerinde yoğunlaşılacağı,

hangisinin öne çıkacağı, hangisiyle özdeşim kurulacağı, birey veya topluluk için hangi kimliğin anahtar role sahip olacağı, sayısız bireysel ve toplumsal faktöre bağlıdır.

Kimlik, bireyin veya kolektif birimin (ulus, cemaat, toplum, grup, topluluk, cemaat, klan, kabile, aile...) özne olarak var oluşunun ifadesidir. Bireyin veya kolektif birimin kendini nasıl gördüğünün tanımlamasıdır. Bireyin veya kolektif birimin 'öteki' özneler karşısında kendi farklılığını ortaya koymasısıdır. Kimlik, bir kişiyi ya da kolektif yapıyı oluşturan özelliklerin veya diğerlerinden ayıran niteliklerin tamamıdır. Kimlik sorunu çözülmediği zaman, öznenin kaybolma ve var oluşunu sürdürememe ihtimali ortaya çıkmaktadır. Kimlik, beni/bizi ben/biz yapan değerlerin toplamıdır. Öznenin, özneler evrenindeki adresidir. Kimlik aynı zamanda bir değerler manzumesidir. Kimlik sadece 'ben/biz kim (im/iz)?' sorusuna verilen bir cevap ve bu cevabın taşıdığı bir duygu değildir. Aynı zamanda, olay ve olgulara bakarken kullanılan bir gözlüktür. Kimlik, insan bireyinin ve grubunun kendisini tanımlaması ve konumlandırmasıdır.

Hangi değerler dünyasına ait olduğunu göstermesidir. Yine öznenin kendisini koruması ve tanıtması da kimlik üzerinden gerçekleşir. Kimlikler yansız değildir. Kimlik arayışlarının temelinde farklı ve çoğu zaman da çelişkili değerler bulunmaktadır. Bir kimlik bağlamında kim olduğumuzu dile getirdiğimizde, esasen ne olduğumuzu, inancımızın ne olduğunu, hangi inanç ve ilkelere göre kendimizi konumlandığımızı ve neyi istediğimizi ifade ederiz. Problem, bu kabullerin, inançların, arzuların, isteklerin ve ihtiyaçların çoğu zaman birbirleri ile apaçık bir çatışma içerisinde olmasıdır. Bu çatışma sadece farklı toplum kesimleri arasında değil, bireylerin bizzat kendi içlerinde de yaşanmaktadır. Tüm bunlar, değerler üzerindeki tartışmaları son derece gergin ve hassas hale getirmektedir; çünkü bu tartışmalar, sadece dünyayla ve bizim o dünya içindeki yerimizle ilgili basit algı ve anlayış değil, kim olduğumuzla ve ne olmak istediğimizle ilgili temel ve derinden hissedilen konulara dokunan bir şeydir (Weeks, 1990: 89).

Tüm bunların yanı sıra kimlikler sabit değil, 'değişken'dirler. Büyük çoğunluğu öznenin isteğiyle değişebilmektedir; terk edilir veya içeriğinde değişikliğe gidilebilir. 'Biriciklik' sabit kalmakla birlikte, ayrıntıda kalan değişiklikler her zaman yaşanabilir. Kimliğin bu 'değişkenliği' aynı zamanda 'sürekliği' ile irtibatlı bir özellik olarak anlam kazanmaktadır. 'Sürekli'lik', kimliğe referans olan ve geçmişten gelip geleceğe uzanan varlık olarak kavranmasından doğmaktadır. Özne, bu sürekliliği zamana yayılmış bir deneyler birikimi aracılığı ile algılar ve sadece kendisinin veya 'topluluk üyelerinin' anlayabileceği ortak bir amaç tarafından birleştirilir. Bu bağlamda Rogers'ın süreklilik ile ilgili yaptığı açıklama önemlidir: 'İnsanın, kendi öz varlığının bilincini kavrama yeteneğini en iyi ortaya koyan şey, aynılığın sürekliliğine ilişkin kesintisiz edinilen deneyimlerdir. Biliyorum ki ben şu anda, yıllar

önce üniversiteyi bitirdiğim zamandaki ben ile aynı kişiyim. Bu arada kişiliğimin bazı özellikleri değişmiş olabilir ama ben bundan sekiz yıl önceki ben ile aynı varlığım... Tüm yaşam boyunca aynı kişi olma duygusu, tüm kendimizi anlama çabalarının hiç değişmeyen, hep aynı kalan ve dolayısıyla zorunlu olarak varolan bir temadır'(Rogers, 1981:198).

II. KİMLİĞİN KAVRAMSAL TARİHİ

Kimlik farklı bağlamlarda anlam kazanmıştır. Bunlardan birisi, her kimliğin bir aidiyeti ifade ediyor olmasıdır. Dolayısıyla eğer kimlik bir aidiyet olarak dikkate alınırsa, insanların her zaman diliminde ve toplumsal yapıda bireysel veya kolektif boyutta kimliklere sahip oldukları hiç zorlanmadan söylenebilir. Çünkü her insanın her zaman kolektif bir yapıya aidiyeti olmuştur. Hatta çoğu zaman aynı anda birkaç kolektif yapıya aidiyeti olmuştur. Aidiyet sağlanan kolektif yapılar ise bazen kuşatıcı anlamıyla bir cemaat olmuştur veya daha özelde bazen ise bir klan veya kabile yahut bazen de bir ulus, grup, aile... olmuştur. İnsan aidiyet hisseder ve kolektif bir yapıya aidiyet kurmadan yapamaz, çünkü toplumsal bir varlıktır. İnsanın kolektif yapıya aidiyeti içgüdüsel bir zorunluluğun gereğidir. Detaylı şekilde yukarıda değinildiği üzere kimlik sadece aidiyet sağlamaz. Aynı zamanda ve hatta öncelikle bir özne inşa eder ve/veya bir özneye işaret eder. İnsan bireyi de her zaman özne olmuş veya olmak istemiştir. Zira özne olmadan bireyler evreninde var olabilmek zor ve hatta bazı durumlarda imkânsızdır. Böyle olduğu için insanın her zaman kimliği olmuştur; hatta birçok kimliği olmuştur. Dolayısıyla yeryüzünde insan ve insan bireylerinden teşekkül eden kolektif yapılar var olduğu sürece kimlik var olmuştur. Kimliklerin atıfta bulunduğu özellikler (cinsiyet, yaş, sosyo- ekonomik statü, din, mezhep, inanç, grup, meslek...) zaman içerisinde değişmiş, genellikle gittikçe çoğalmış, bazen de bireysel düzlemde olmak üzere azalmış olabilir. Ancak her zaman kimlik olmuş ve olmaya da devam edecektir. Yeryüzünde insan var oldukça bu hep böyle olacaktır. Fakat tüm bunlara karşılık 'kimlik' terimi, 20. yüzyıla ve hatta ikinci yarısına kadar, başta bireysel ve toplumsal bilimlerin öncelikli ve önemli konularından birisi olmamıştır. Gündelik yaşamın, politikanın gündeminde güçlü şekilde yer alması daha sonra; oldukça yakın zamanlarda gerçekleşmiştir.

'Kimlik'in 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren popüler hale gelişinin öncesinde insan bireyinin veya toplumunun incelenmesinde, araştırılmasında, nitelenmesinde tanımlayıcı terim/isim 'kimlik' terimi değildir. Popüler bir toplumbilim terimi olarak kullanıma girmesi ancak 1950'lerde olmuştur. 'Kimlik'in inşa sürecini takip edebilmek için 1930'larda yayınlanan Encyclopedia of the Social Sciences'a ve 1968'de yayınlanan The International Encyclopedia of the Social Sciences'a bakmak yetecektir. 1968'de yayınlanan ansiklopedide 'Identity',

'Identification' maddelerinin yer aldığı görülmektedir. Ancak buna karşılık 1930'larda yayınlanan ansiklopedide 'kimlik' ile ilgili herhangi bir madde yer almamaktadır. İstisna niteliğinde olmak üzere 'Identification' maddesine rastlanmakla birlikte, onun da parmak izi ve suçla (Kriminoloji) ilgili konu bağlamında yer alan bir madde olduğu görülmektedir.

Kimlik teriminin kullanıma girişinden çok önce özne, kişilik, bilinç, öz bilinç, kişisel kimlik, karakter, benlik başta olmak üzere benzer terimler/isimler dolaşımında yer almıştır. Bu bakımdan Locke'un 'İnsan Anlağı Üzerine Deneme' (1690) isimli kitabı ile David Hume'un 'İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme' (1739) isimli kitabı 'kimlik' teriminin olmadığı bir çağda, 'kimlik'e öncülük yapacak anlamsal çerçevenin inşasında rol üstlenmiş iki önemli yapıt olarak değer ifade etmektedirler. Bugün kullanıldığı anlamda 'kimlik' teriminin ön plana geçip diğerlerinin üstünde yaygın olarak kullanılmaya başlanmasında ve hatta şemsiye bir terime dönüşmesinde birçok bilimsel disiplinin ve tarihsel durumun etkisi vardır. Bilimsel disiplinler arasında psikolojinin özel ve önemli bir yeri vardır. Psikolojiyi takiben sosyoloji, antropoloji, siyaset bilimi gibi disiplinler 'kimlik' terimi üzerinden birçok farklı konu ve durumu gündemlerine almışlar ve bu bağlamda 'kimlik' çokça yazılıp, konuşulmuştur. İkinci Dünya Savaşı ertesinde gündeme gelen 'Yahudi sorunu', çokkültürlülük politikalarının göçmen toplumlarda yürürlüğe girmesi, toplumsal cinsiyet bağlamında gerçekleşen tartışmalar, cinsel tercihlerle ilgili talepler ve tartışmalar, bireyciliğin yaygınlık kazanması, etnik yapılar ve ayrışmalar 'kimlik' teriminin popüler hale gelişine önemli katkı sağlamış tarihsel durumlar olarak anlam kazanmaktadır.

Bilimsel disiplinlerin veya konjonktür ile irtibatlı sorunlar üzerinden şekillenen gündemlerin ilgi merkezi ve baskın söylem tercihi olan 'kimlik' teriminin yaygın şekilde kullanımının öncesinde Felsefi düşüncenin sürece önemli katkıları olmuştur. 'Kimlik'in anlam dairesinde öncelikli ve baskın bir yerde duran 'özdeşlik/aynılık' özelliği, felsefenin, çok uzun bir süre, yoğun ve detaylı bir şekilde düşünce gündemine aldığı konu olmuştur. Daha sonra psikoloji bağlamında da özdeşliğe atıfla çok şeyler söylenecektir, ancak özdeşlik ilkesinin felsefe geleneğindeki anlamsal dairesi çok daha başka ve oldukça uzun süreli olmuştur. Felsefe çatısı altında 'özdeşlik/aynılık' bağlamında önemli bir düşünsel miras teşekkül etmiştir.

Özdeşlik durumu, bir ilke olarak, daha çok mantığın çatısı altında irdelenmiştir. Bu ise sürecin Aristoteles (MÖ: 384-322) ile başladığını işaret etmektedir. Özdeşlik ilkesi, bir şeyin kendisi ile aynı şey olduğunu dile getiren bir mantık ilkesi olarak anlam kazanmıştır. Bu, sembolik olarak $A=A$ 'dır olarak ifade edilmiş bir ilkedir. Daha sonraları, özdeşlik ilkesini 'yani her A, kendisinin aynısıdır' biçiminde açıklayan Martin Heidegger (1889-1976), takiben, söz

konusu formülü ‘A, A’durur’ şeklinde bir açılıma kavuşturmuştur. Heidegger’in bu konudaki izahı biraz daha detaya inildiğinde şöyledir : ‘İlke bu ‘–durur’la, her bir varolanın nasıl durduğunu söyler, yani: kendi kendisi ile (birlikte) kendisinin aynısı olarak’. Heidegger görece yakın zamanda özdeşlik ilkesine kazandırdığı bu açılımın geçmişteki önemli duraklarından birisi Gottfried Leibniz (1646-1716)’dir. ‘Kendi kendisi ile birlikte kendisinin aynısı olan kendisi ile özdeşir/aynıdır’ diyen Leibniz bu tespiti ‘bitki bitkidir, mavi mavidir, üçgen üçgendir’ örneklendirmesi ile açıklık kazandırmış fakat hemen arkasından da bir diğer önemli tespitini dile getirmiştir: ‘Tüm bunlar, mevcut hâlleriyle boş ve kesin önermelerdir. Zira bize bir şey düşündürmemekteler’. Leibniz bu durumun değiştirilmesi gerektiğini; özdeşlik ilkesinin zorlanması, evrilip çevrilmesi, tersine çevrilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Ona göre bahsedilen anlamda bir zorlama, evirip çevirme, tersine çevirme çabası için, aynıdaki ayrımı açığa vurmak ilk adım olabilir. Çünkü ayrı olanda aynı olanın izlerine rastlanır; ayrı olmak özdeşliğin/aynılığın özünden kaynaklanmaktadır. Heidegger, bunu aynı olanda ‘kendisini açığa vuran bir ayrım vardır’ şeklinde ifade edecektir. Buna göre bir şey kendisi ile birlikte ve kendisinin aynısı durumundayken, diğer tüm başka şeylerden ayrı durur. Tüm diğer başka şeylerden ayrı duran aynı zamanda, kendi içinde de ayrımı ortaya koyar. Örneğin, ‘meyve’ aynılığa işaret ederken, kendi içinde ayrılık halini içerir: kiraz, vişne, portakal, armut, muz, vb. Bir meyvenin bir diğeri ile birebir aynı olması beklenmez. Pek çok özellikleri farklı olsa bile, bu durum, iki meyveyi, örneğin şeftali ile armudu, ortak bir isimle çağırma, onlara bir aynılık atfetmeye mani değildir. İkisine de ‘meyve’ ismini veririz. Şeftali, armut değildir, şeftalidir; fakat o da bir meyvedir, tıpkı armut gibi (Heidegger, 1969).

‘Kimlik’in felsefe literatüründeki öncülü sadece özdeşlik/aynılık ilkesi/durumu değildir. Özne, benlik, bilinç ve özbilinç terimleri ‘kimlik’in felsefi literatürdeki öncüllerinden diğer birkaçıdır. Bunlara ilaveten John Locke (1632-1704) ve David Hume (1711-1776)’un ‘kişisel kimlik’ ya da ‘ben-özdeşliği’ terimlerini de kimliğin ön-tarihinin diğer önemli uğrakları olarak kaydetmek mümkündür. Tüm bu süreçte Friedrich Hegel (1770-1831)’in ise özel bir yeri vardır. ‘Bilinç’ ve ‘özbilinç’ terimleri, Hegel’deki kullanımıyla -özellikle Tinin Fenomenolojisi ile- ‘kimlik’ terimini önclemiştir. Öyle ki, şimdilerde ‘kimlik’ bahsini konu edinen çalışmaların baskın çoğunluğu Hegel’in kavramları ile konuşmaktadırlar: ‘tanınma’, ‘bilinç’, ‘bellek’, ‘etkileşim’... vb.

Bu aşamada ilahiyata da değinmek gerekmektedir. Hannah Arendt (1906-1975), konuyu Hıristiyan ilahiyatından hareketle değerlendirirken, aynı zamanda ‘kimlik’ teriminin anlama alanının oluşum sürecinin önemli eşiklerinden birisine değinmiştir. Arendt’e göre ‘insanın

doğası hakkında soru, Tanrı'nın doğası hakkındaki sorudan daha az teolojik değildir, her ikisinin de yanıtı ilahi olarak vahyedilmiş bir çerçevede aranabilir' . İnsan 'ben neyim?' değil 'ben kimim' derken bir özne olarak kendisine yönelir. Eğer 'ben neyim' diye sorsaydı durum değişirdi. Kişi ne olduğunu bilmeden, kim olduğunu bilemez. Kişi kimliğini söylemeden önce ne türden bir varlık olduğunu bilmek durumundadır. Dolayısıyla Hristiyan ilahiyatında temel soru 'ben neyim?'dir ve bunun cevabı aranır. Bu sorunun o bağlamda muhatabı ise Tanrı'dır. İnsan varlık sebebi olan Tanrı'ya yönelerek 'ben neyim?' diye sorabilir. Eğer insan değişmeyen bir öze, temel bir doğaya sahipse, o özü/doğayı bilse ancak Tanrı bilebilir, açıklayabilir. Oysa 'ben kimim?' sorusunun cevabı gayet basittir: 'Sen bir insansın. Her ne olursan ol, sen bir insansın'. Arendt 'ben neyim?' ve 'ben kimim?' soruları arasındaki ayrımın Augustine'nin çok iyi farkında olduğunu altını çizmiştir. 'O hâlde, ey Tanrım, neyim ben, nedir benim doğam?' sorusu insanın özünü/doğasını anlamaya yönelik bir sorudur ve bu sorunun muhatabı doğrudan Tanrı'dır. Augustine'nin kendisine yönelik sorusu ve cevabı ise şöyledir: 'Ve kendime döndüm ve dedim kendime: Sen, kimsin sen? Ve cevap verdim: Bir insan' (Arenth, 2016: 263).

Kimlik'in tarihsel süreçte farklı bağlamlarda inşa olunma aşamalarından geçerek bugünkü anlama evrilmesinde Amerikan pragmatizminin rolü önemlidir. Bu ise bizi 1890'lara gitmeye zorlamaktadır. Locke'un benliğin toplumsal bağlamda inşasına yönelik söyledikleri William James (1842-1910)'in 'sosyal benlik' anlayışına temel teşkil etmiştir. Sanayileşmenin bir sonucu olarak ortaya çıktığı düşünülen toplumsal ve kültürel parçalanma teması James tarafından biraz daha ileriye taşınmıştır. James, geldiği bu aşamada, parçalı benliklerden bahsedecektir. Onun için, parçalı ve çoğul benlikler sanayileşmiş toplumların tamamlayıcı unsurlarıdır. Bireyler değişik benlikler arasında hiyerarşik bir parçalanma içindedirler ve olabildiğince çok sayıda insan tarafından tanınmak isterler.

Amerikalı sosyolog Phillip Gleason, 'kimlik' teriminin bireysel ve toplumsal bilimlerde yer alma sürecinde önemli roller üstlenmiş çalışmalarla ilgili araştırması ile 'kimlik'in kavramlaşma sürecinin anlaşılmasına katkı sağlayacak önemli veriler sunmuştur. Gleason'un tespitlerine göre kimlik teriminin kavramlaşma sürecinde ilk önemli çalışmalardan birisi 1951 yılında yayınlanmış olan Amerikalı tarihçi ve göç tarihi uzmanı, Pulitzer Ödülü sahibi Oscar Handlin (1915-2011)'in 'The Uprooted' isimli kitabıdır. Handlin, bu kitabında 'kimlik' ve 'kimliği saptamak' ifadelerine çokça yer vermiştir. Bu kullanımlarda 'kimlik' terimine göçmenin eski dünyası ile yenedünyası arasındaki farklardan bahsederken değinmiştir. Yabancılaşma, köksüzlük veya yalnızlık terimleri 'kimlik'e oranla biraz daha baskın ve

tanımlayıcı terimlerdir. Teolog, filozof ve din sosyoloğu Will Herberg (1901-1977)'in 'Protestant-Catholic-Jew' isimli kitabı (1955), örgütlenmiş dinlerin- ki bunlar kitaba isim olan üç dindir- Amerikan toplumundaki bireylerin ve toplulukların kendilerini konumlandırmalarında karşılaştıkları 'Ben kimim' sorusuna cevap arayışın bir unsuru işlevi gördüklerini açıklarken, 'kimlik' terimine yer vermiştir. 'Kimlik', bu çalışmada daha çok etnikliğe atıfla bir anlam üstlenmiştir. Pulitzer ödüllü tarihçi C. Vann Woodward (1908-1999), 'The Search for Southern Identity' (1958) isimli makalesinde 'kimlik' terimine yer vermiştir. Ancak kavramlaştırma boyutuyla herhangi bir şekilde de olsa anlam inşasına bir katkı sağlamamıştır. Aynen Kanadalı tarihçi W. L. Morton (1908-1980)'un 1961'de yayınlanan 'The Canadian Identity' isimli kitabında olduğu gibi. Editörlüğünü Hendrik M. Ruitenbeek (1928-1983)'in yaptığı 'Varieties of Modern Social Theory' isimli derleme çalışmada Ruitenbeek 'kimlik'in kavramlaşma sürecine dikkat çekmiş ve '30 yıl önce, kimlik sorununun toplumumuzda bireyi araştırmak için en önemli meselelerden biri olacağını kim düşünebilirdi?' diye sormuştur. Söz konusu derleme sosyal psikolog Kenneth Keniston (D. 1930) tarafından değerlendirilirken 'kimlik'i 'zamanımızın en dikkat çekici ahlaki terimlerinden' biçiminde nitelenmiştir. Pulitzer ödülü sahibi şair ve kurgu yazarı Robert Penn Warren (1905-1989) 1965'te yayınlanan 'Who Speaks for Negro' isimli kitabında 'kimlik'in kavramlaştırılmasında Keniston'un anlamını destekler bir katkı sağlamıştır. 'Kimlik'in anahtar bir sözcük olduğunu' ifade etmiştir.

Sigmund Freud (1856-1939), id-ego-süperego tanımlamaları ile kimlik kavramının inşasında önemli köşe taşlarından birisi olmasının yanı sıra, sosyolog Gleason'un tespitlerine göre 'kimlik'in bugüne uzanan süreçte dolaşıma girişinde anahtar figür Erik Erikson (1902-1994)'dur. Erikson 'kimlik krizi'ne dair analizleri ile kimlik teriminin yaygınlaşmasına kapı aralayan ilk isimlerden birisi olmuştur. O, kimliği derinliği, içselliği ve sürekliliği bakımından tanımlayan geleneğin önemli bir öncüsü olmuştur. Erikson, kimliğin kavranmasının zorluğundan bahisle, kimliğin bireyin özünde ve fakat aynı zamanda onun toplumsal kültürünün merkezine yerleşmiş bir süreçle ilgili olduğunu ifade etmiştir. Erikson'a göre kimlik 'Ben kimim?' sorusuna verilmiş bir cevap olmanın ötesinde, derinliğe ve karmaşıklığa sahip bir durumdur. Birey, Erikson'un tespit ettiği ve detaylı olarak incelediği birbirini takip eden sekiz safhanın (Erikson, 2018) her birinden geçtikçe, her safhaya özgü bazı sorumluluklarla karşılaşır. Her safha egoya farklı deneyimler yaşatır. Karşılaşılan sorumluluklar biyolojik olgunlaşmaya paralel şekillenirler. Tüm bu süreçler 'kimlik'in inşasının aşamalarını teşkil

ederler. Ancak en kritik aşama, kimlik krizinin de yaşandığı ergenlik dönemine ait bir dönüm noktasıdır. Ancak bu istisna bir durum değil, ergenliğin doğal gereğidir.

Freud ve Erikson'un kimlik'in kavramlaştırılmasına katkıları, farklı kulvarlarda başkaları tarafından da desteklenmiştir. Erving Goffman (1922-1982) bunlardan birisidir. Goffman, benlik-etkileşim ilişkilerini açıklarken, kimliğin inşa sürecinin bireysel boyutunu ele almıştır. Goffman, bireylerin tek kimliği olduğu düşünce ve anlayışını doğru bulmamaktadır. Çoğu zaman zannedildiğinin aksine bireylerin çoklu kimliklere sahip olduklarını, aslında zengin bir kimlik repertuarına sahip olduğunu, zamana ve duruma göre bu kimlikler arasından mevcut halin gereklerine en uygun kimliğin seçilip ön plana çıkarıldığını düşünmektedir. Goffman'ın öne sürdüğü bu düşüncenin referansı olan çoklu benlikler metaforunun öncüsü William James (1842-1910)'dir. Çoklu kimlikler metaforu düşüncesi ilk kez James tarafından ileri sürülmüş, insan davranışlarını tanımlarken kullanılmıştır. James, bireylerin tek bir 'ben' algılarının olmadığını, farklı ortamlarda ortaya çıkan çoklu benliklere sahip olduklarını dile getirmiştir. Ayrıca, bireyin farklı gruplarla ilişkilerinde açığa çıkan birçok farklı sosyal benliği olduğunu ifade etmiştir. William James'e göre bireyler farklı bireylere kendini kabul ettirebilmek için, her bireyle ilişkiye uygun ve dolayısıyla ilişkiler bağlamında işlevsel 'çoklu sosyal kimliklere' sahiptirler. Jacques Lacan (1901-1981), 'ben bilinci'nin oluşum aşamasını izah ederken geliştirdiği 'ayna aşaması' veya Charles Cooley (1864-1929)'in 'ayna benlik' ile ilgili açıklamaları da kimliğin kavramlaştırılmasında önemli eşikler olarak önem ve işlev üstlenmiştir.

Kimlik'in anlamsal inşasında önemli evreyi oluşturan 1950-60'larda diğer bazı terimler önemli işlevler üstlenmiştir. Bunlardan birisi 'özdeşleşme'dir. Freud'un alana bir hediyesi olan 'özdeşleşme', bebeğin harici nesnelere ya da kişileri özümleme sürecini ifade etmektedir. Yüzyılın ortasındaki birkaç on yılda sadece psikologlar tarafından tercih edildi ve yoğun olarak kullanılmıştır. Psikolog Gordon W. Allport (1897-1967), 1954'te yayınlanan 'The Nature of Prejudice' isimli kitabında 'özdeşleşme'de anlam değişimine gitmiş, rol ve referans grup terimlerinin anlamlarına yakın bir anlama kavuşturmuştur. Ona göre 'özdeşleşme', bir kişinin hangi grupların kendisi için anlamlı olduğunun, bunlarla ilgili hangi tutumları takınması gerektiğinin ve ne tür bir davranışın isabetli olduğunun farkına varma sürecinin ismidir. Allport, 'kimlik'in öncüsü ve habercisi 'özdeşleşme'ye 'rol' ve 'referans grup' terimlerinin anlamlarına yakın bir anlam yüklerken tek başına değildir; böylesi bir anlamlandırmanın öncüsü ise hiç değildir. Zira o yıllarda 'rol' ve 'referans grup' terimleri bazıları tarafından gelecekte 'kimlik' ile ifade edilecek olanı ifade etmek amacıyla tercih edilmektedir. Hatta bu konuda kitabı

1936'da yayınlanmış Ralph Linton (1893-1953) önemli bir öncüdür. Linton, 'The Study of Man' isimli kitabında 'rol' kavramına çokça atıfta bulunmuştur. Nelson N. Foote (1915-2012)'da 1951'de American Sociological Review'de yayınlanan 'Identification as the Basic for a Theory of Motivation' isimli makalesinde 'rol' terimine atıfta bulunmuştur. 'Referans grup' ise 1942'de icat olunmuştur. Sosyal psikologların ilgi gösterdikleri bir isimlendirme olmuştur. Robert K. Merton (1910-2003), ünlü kitabı 'Social Theory and Social Structure'ün bir bölümünü 'referans grup'a ayırmıştır. Bu söz konusu terimin popülerliğine ciddi katkılar sağlamıştır.

Sosyoloji literatürünün bugün kullandığı anlama en yakın 'kimlik' tanımı sembolik etkileşimcilerce geliştirilmiştir. Charles Cooley (1864-1929) ve Herbert Mead (1863-1931), 'benlik'i kullanmayı tercih etseler de, onların takipçisi Erving Goffman ile birlikte sembolik etkileşimciler 'kimlik'i tercih etmeye başladılar. Goffman'ın 1963'te yayınlanan 'Stigma'sı önemli bir dönüm noktası oldu. Peter L. Berger (1929-2017) ise aynı yıl yayınlanan 'Invitation to Sociology' isimli kitabında kimlik terimini daha da yaygın kullanıma hazır hale getirmiştir. Ancak tüm bunlara rağmen 'kimlik' oldukça geniş ve son derece gevşek manada kullanılıyordu. Özellikle psikoloji ve sosyoloji literatüründeki kullanım farklılıklar bu durumun temel sebebi durumundaydı. Zira her iki bilim alanındaki kullanımlarda kimliğe tayin edilen anlam alanı ve nitelik arasında kayda değer farklılıklar vardır. Erikson'da örneğine daha kolay rastlanan biçimiyle psikolojinin 'kimlik'i bireylerin derin ruhsal yapıları içinde görece sabit özelliklerle irtibatlıdır. 'Kimlik'te içsel bir aynılık ve süreklilik vardır. Sosyologların anladığı anlamıyla 'kimlik' ise bireyin ve toplumun etkileşimin ürünüdür. Sabit ve verili bir bütünlüğü ifade etmiyordu. Bireyin dâhil olduğu her toplumsal ilişkiye göre sürekli inşa olunan bir şeydi. Berger, 'Invitation to Sociology'sinde bu anlamın altını kalın çizgilerle çizmiştir. Süreç bir miktar böyle devam etmiş, ancak sosyologlar nihai şekli vermekte psikologlara göre daha baskın oldular. Bu bakımdan tekrar Goffman'a dönmek yararlı olacaktır. Goffman'ın 1960'ların başlarında yayımladığı 'Stigma: Notes on the Management Spoiled Identity' isimli ünlü çalışmasının temel kavramları, 'gerçek kimlik', 'sanal sosyal kimlik' ve 'kişisel kimlik'tir. Goffman ister gerçek veya isterse sanal olsun, her iki durumda da sosyal kimliğin, kişinin mensubu olduğu cinsiyet, kuşak, sınıf vb. sosyal kategoriler bağlamında anlamlandırmış ve tanımlamıştır. Goffman'ın özel bir önem atfettiği '*kişisel kimlik*' ise, isim, dış görünüm gibi diğerlerinden ayırt eden işaretlerden, kişinin hayat hikâyesinin ve kişisel özelliklerinin bilgilerinden oluşur. 'Kimlik', Goffman'a göre kimliğin anlamında ve inşasında 'ötekiler' önemlidir. Zira her kimlik ötekilerle gerçekleşen ilişkiler evreninde oluşan açık ve dinamik bir

sürece sahiptir. Bu kimlik tasavvuru hem özcülük hem nesnelcilik karşıtı yapılandırıcı (konstrüktivist) ve öznelci (sübjektivist) yaklaşımlara destek sağlar ve kimlik konusunun yaygınlaşmasına yardımcı olur. Fakat esasen bu yaygınlaşmanın temelinde yer alan asıl faktör, toplumsal ilişkilerin ve kurumların değişmesi, bireyselliğin bir değer olarak yaygınlık kazanması, bazı kolektif hak arayışlarının –siyahlar, kadınlar, eşcinseller- yaygınlaşması ve kimliğin bir sorun olarak gündeme ağırlığını koymasındır.

Bu aşamada Erikson'u tekrar hatırlamak gerekmektedir. Yaşanan şartlar Erikson'un çalışmalarına rehber ve referans olmuştur. Zira ikinci Dünya Savaşı sonrasında Amerikan halkının yüz yüze geldiği birçok problemden birisi de kendini tanıma durumu ile ilgiliydi. Dünyanın dört bir yanından gelmiş ve halâ köken aidiyetlerini güçlü şekilde sürdüren kitlelerin teşkil ettiği Amerikalılar nasıl bir aidiyete sahip olmalıydılar? Amerikalı olmak neydi? Amerikalılık neyi gerektiriyordu? gibi sorular gündemde yer buluyordu. Ulusal çalışmalar son derece popüler hale gelmişti ve ulusallığın sınırı tayin edilmeye çalışılıyordu. Üstelik Amerikan hükümeti 'sivillerin manevi güçlerinin en iyi şekilde korumanın nasıl olması gerektiği' konusunu önemsiyor ve bu konuda çalışmalar yapılmasını istiyordu. Bu durum Amerikalının karakterini belirlemek anlamına gelmekteydi. Erikson bu aşamada sürece dâhil oldu. 'Childhood and Society' (1950) isimli kitabıyla gündemdeki konulara yöneldi. İlk defa 'Amerikan kimliğinden' bahsetti. Hâlbuki daha önce bazıları 'Amerikalının karakterinden' bahsetmişlerdi (Erikson, 1993).

1960'lardan sonra kimliğin yaygın bir biçimde kullanıma girişi ile birlikte 'sınıf'a yönelik ilgi yerini 'kimlik'e bıraktı. 1970'lerde kimlik kavramı alabildiğine yaygınlaştı. Derinlikli bir literatür oluşmaya başladı. 1970'lere kadar kimlik tartışmalarına sosyal psikoloji ve sembolik etkileşimcilik tarafından yürütülen mikro-sosyolojik analizler egemendi. Merkeze bireyin alındığı bu tartışmalar, kişilerarası ilişkilerin bir ürünü olarak ortaya çıkan benlik duygusunu öne çıkararak kimlik meselesi ile temas kuruyordu. Bu eğilim 1970'lerle birlikte ağırlığını kaybetmeye başladı. Yavaş yavaş da olsa birey odaklı analizlerin yerini kolektif kimlik almaya başladı. Kolektif tanımlar, kolektif ve politik uzantıların belirleyici faktörü olarak görülmeye başlandı.

Kimlik 1990'lar boyunca sosyal bilimlerin en önemli konularından birisi oldu. Bu yıllarda herkesin kendisi ve başkaları için söyleyecek bir şeyleri vardı. Sosyologlar, siyasetçiler, coğrafyacılar, psikologlar, felsefeciler, tarihçiler kimliğe odaklandılar. Kimliğin inşa, değişim, nitelendirme, dönüşüm, tanımlama gücü gibi özelliklerini konuşmalarının ve yazılarının gündemi kıldılar. Zira 20. yüzyılın son yılları etnik kimliklerin parladığı, ulusçuluğun sarsıntı geçirdiği,

alt kültür kesimlerinin kendilerini daha güçlü şekilde ifade etmeye başladıkları, farklılıkların benzeşmeye ve benzeşiklerin ayrışmaya başladığı yıllardır. Bugün gelinen nokta itibarıyla kimlik internet ve/veya sosyal medya ile ilişkili önemli konu başlıklarından birisi olup çıkmıştır. Artık kimliğin niteliğinde gerçekleşen bir değişme, kimlik tartışmalarının eksenini teşkil ediyor; o da kimliğin sanallaşmasıdır.

III. BİREYSEL VE KOLEKTİF KİMLİK

Kimlik, bireyi ötekilerden ayırıp farklı kılan olguları ifade etmektedir. Kimlik bireye kendisini tanımlama ve nasıl birisi olması gerektiği konusunda değerlendirme ve karar verme seçenekleri sunmaktadır. Birey, kimliği aracılığıyla kendisini algılayış biçimini ortaya koyduğu gibi, ‘ötekilere’ karşı konumlanışını da ifade etmiş olmaktadır. Kimlik, bireye kim olduğunu ve ‘ötekilerin’ kim olduğunu anlamayı sağlamaktadır. Birey kendisinin kim olduğunu ve başkalarının kim olduğunu bilmeden hayatını düzenleyemez. Bireyler kimlik repertuarı olmadan, birbirleriyle anlamlı ve tutarlı ilişki kuramazlar. Kimin kim olduğu ve neyin ne olduğu kimlik ile anlaşılır. Kimlik dünyası olmadan insan dünyası olmaz (Jenkins, 2016: 22, 23).

Kimliğin birbiriyle ilişkili iki boyutu vardır. Birisi ‘kişisel’ diğeri ise ‘toplumsal’ boyuttur. ‘Kişisel kimlik’, en kısa anlamıyla, içinde olduğu dünyaya yönelik yaklaşımını, bu dünyadaki konumunu belirleyen inanış ve aidiyetlerini ifade etmektedir. Her birey özgün bir iç dünyaya, belirli bir benliğe ve öznelliğe sahiptir. Kişisel kimlik elde edildikten sonra pasif bir şekilde duran bir şey değildir. Bireysel bir başarının ürünü olup, uygun tercih ve eylemlerde bulunarak dinamizmini hep korur. Yeni deneyimler, durumsal değişmeler, iç kavrayışlar, toplumsal farklılaşmalar, yeni bakış açıları kişisel kimliği hep inşa etmeye ve dinamik bir modda var olmaya devam etmesine katkı sağlar. Yapılan araştırmaların *kişisel kimliğin* temel kodlarının değişmediğini ve üstü örtülse bile fırsatını bulunca varlığını hiç gecikmeden ortaya koyduğunu göstermiştir. Gerçekten birey bazen uzun vadede bastırdığı ve unuttuğu yönlerinin hiç beklenmedik bir şekilde ortaya çıkışına tanık olabilmektedir. Örneğin çocukluğunda edindiği dini duyguları ve hassasiyetleri veya ulusal duygularını kaybettiğini düşünen ve hatta bundan emin olan bir kişinin farklı bir ortamın yol açtığı sarsıntıyla bir anda o yok olduğunu zannettiği duygu ve düşüncelerin güçlü etkisini deneyimleyebilir. Bu konuda bildik birçok örnek vardır. ‘Beyaz ebeveynlerin evlatlık edindiği ve kendilerini beyaz olarak görüp yetişen birçok Avustralya yerlisi, yerlilerin yaşam tarzını, müziklerini ve ritüellerini birebir gördüklerinde, ‘ani’ ve ‘travmatik’ bir benlik keşfi ve derin bir tanıma hissi yaşadıklarından bahsetmişlerdir’(Parekh, 2014: 57).

Kişisel kimliğin bireyin yaşamında önemi büyüktür. Bireyin tercihlerini ve eylemlerini yönlendirir. Söz konusu tercih ve eylemlere süreklilik kazandırır. Bireyin yaşamını planlamasına, davranış ve eylemlerini yapılandırmasına, başkalarına karşı konumlanmasını sağlar. Kişiliğin bütünlüğünü korur. Bireyin kişiliğine uygun normlar edinmesini ve bu normlara göre olmasını destekler. Bireyin kime yakın, kime uzak olması gerektiğini, neyi istemesi ve neden kaçınması gerektiğini, nelere değer vermesi ve nelerden nefret etmesi gerektiğini belirlemeye destek olduğu gibi, bireysel yaşamın yönlendirilmesini sağlar. Bireyin özne bir 'ben' olmasını sağlar; bireyi nesne bir 'ben' olmaktan uzak tutar.

'Kolektif kimlik'e gelince, yine en genel anlamıyla, bireyin kendisini konumlandırmasına, tanımlamasına ve kendisini ayrılmaz parçası olarak gördüğü ilişkilerine karşılık gelmektedir. Esasen tüm kimliklerde toplumsal bir boyut vardır. Çünkü bireysel dahi olsa kimlik toplumsal yapı içinde ve ötekisinin karşısında inşa olunur ve anlam kazanır. Bir başka boyutuyla, kimlik bir anlam meselesidir ve anlam her zaman etkileşim içerir. Anlaşma ve karşı koyma, gelenek ve yenilik, iletişim ve müzakere... tüm bunlar anlam verme sürecinin gereği olan şeylerdir.

İnsan toplumsal bir varlıktır ve bu sebeple toplumsal ilişkiler ağının içinde yer alır. Bireyin doğal olarak aidiyet hissettiği ve doğasının gereği olan toplumsallık, bireyin karşısına klan, kabile, etnik grup veya ulus biçiminde çıkabileceği gibi meslek veya hemşeri topluluğu şeklinde de çıkabilir. Birey formal veya informal biçimde birilerine, bir yapıya bağlanır; ona karşı aidiyet hisleri kazanır. İşte bu onun toplumsal kimliğinin sebebi ve gereğidir. Kolektif kimlik çoğuldur. Bireyin farklı kimliklere sahip olması ve bunları önem sırasına göre kabullenmesi kendi kişisel kimliği ile toplumsal kimliğinin karşılıklı etkileşimiyle gerçekleşen bir şeydir.

Birey tüm toplumsal etkilerden arî/aşkın bir varlık olmadığı gibi, toplum havuzuna batırılmış bir sünger de değildir. Topluma doğan ve toplumsallık doğasının gereği olan birey, toplumun üyesi olarak çeşitli ilişkiler içerisinde bulunur. Bu ilişkilerin bazılarında özne, bazılarında nesne konumunda olabilir. Ancak sonuçta nerede ve nasıl özne ve nerede ve nasıl nesne olması gerektiğini de öğrenir. Böylelikle kolektif kimliğini inşa eder.

IV. SANAL KİMLİK

Gelenekteki bireyin üyesi olduğu kolektif yapı ile süregelen ilişkisi, sosyal medyadaki bireyin üyesi olduğu ve internet ağları üzerinde vücut bulan kolektif yapı ile ilişkisi arasında önemli farklar vardır. Bu farklar, bireyin kolektif yapıya giriş biçiminden, bu yapı ile olan ilişkisine, yapının diğer bireyleri hakkındaki bilgisinin niteliğinden, o bireylerle olan ilişkisinin zaman ve mekân boyutuna, yapıdan ayrılış biçimine kadar her alanda gözlemlenebilir. Geleneksel/gerçek topluluklarda birey başta cinsiyet, yaş, ırk, meslek, sosyal statü, milliyet, din, mezhep gibi özellikleri bakımından ne ise topluluktaki durumu ve konumu da odur. Birey belki sosyo-ekonomik koşullarda kendisini olduğundan kısmen farklı göstermeyi başarabilse bile, cinsiyet, yaş gibi olgusal niteliklerinde farklı gösterme durumu söz konusu değildir. Ancak durum internet ağları üzerinde iletişim kuran ve sosyal medya mecralarında boy gösteren bireyin sanal topluluğun üyeleriyle olan ilişkisine gelince; bireyin topluluğa katılırken kendisini takdim etme biçiminden, topluluk ile ilişkisini sürdürürken kendisini ifade ediş biçimine kadar tüm alanlarda bireyin topluluk ile ilişkisi geleneksel/gerçek olanınkinden oldukça farklı işleyebilmektedir. Günümüzün bireyi, sosyal medya mecralarında vücut bulan topluluğa kendisini istediği şekilde sunması ve istediği kişiliğe bürünmesi mümkündür. Örneğin yaşlı ise genç, erkek ise kadın olarak topluluk içerisinde yer alabilir. Sosyal medya ortamında oluşturulan kimlikler gerçekte irtibatlı olabilir veya böylesi bir ihtimali her zaman korumaktadırlar. Ancak şu da var ki, bireyler değerli buldukları kimlik ve statüye sahip olma arzusu ile tahayyüllerindeki bulunmak veya olmak istedikleri konumun gereği olan kimlik ölçütlerini kurgusal olarak inşa edip kendilerine sanal bir kimlik oluşturulabilmektedir. Bu da gerçek ile sanal kimlikler arasındaki aşılmaz engeller olmadığını, keskin bir şekilde var olduğu düşünülen sınırın esasen oldukça geçirgen bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Bu sebeple sanal iletişimi, gerçek iletişimin yerini alan bir iletişim türü olarak değil de, nesnel gerçekliğin farklı bir uzantısı olarak görmek gerektiği ortaya çıkmaktadır. Bu da sanal ortamın bireylere sağladığı bir imkân gibi durmaktadır. Bu imkân sanal âleme çekicilik kazandırmakta ve bu çekicilik sanal âlemin temel bir özelliği olarak ön plana çıkmaktadır. Birey bu çekicilikten aldığı güçle de kendisini nesnel topluma alternatif bir alan olarak takdim edebilmektedir. Çünkü Robins'in ifade ettiği üzere (Robins, 2013:63, 37), genel manada internette, özellikle de sosyal medyada cisimleşmiş bedenler ve gerçek fiziksel mekândaki gibi karşılaşmalar yoktur. Burası sanki bedenleri olmayan ötekilerle ilişki kurmayı mümkün kılan yeni bir iletişim ve etkileşim alanıdır. Bu ortam, postmodern döneme ilişkin alternatif bir toplum modeli yerine, topluma alternatif bir ortam kurma amaç ve isteğinin ürünü olarak işlev görmektedir. Sanal alanın

uzakta, fiziksel olarak dokunulmaz ve tamamıyla kurguya dayalı bir mekân olması, onu bütün ilgilerin merkezine yerleştirmektedir. O, arzu ve düşlerin eşliğinde rahat bir şekilde gezinip sörf yapılabilecek oldukça farklı bir uzam olarak işlev görmektedir. Onun üzerinden kısıtları ve eksikleriyle şu anda ve burada olan gerçekliğin yerini alabilme imkânından söz edilebilmektedir.

Bireyin internet aracılığıyla katıldığı gruplara kendisini takdim edişinde dile getirdiği kimliğine ait özellikler gerçek de olabilmektedir, kurgusal da olabilmektedir. Ancak gerçek olan ile kurgusal olanı ayırt edecek bilgi ve kriter bulunmadığından otomatik olarak hepsi kurgusal kabul edilmektedir. Burada önemli olan, bireyin kendisini farklı gösterme ihtiyacının nedenidir. Bu konuyu detaylı bir şekilde incelemiş olan Binark'a göre (2005: 125) bireyin kendisini olduğundan farklı takdimi, sohbet/laflama odalarında (Chat odalarında) kendisi için belirlediği takma ad ile başlamaktadır. Tercih edilen takma adlara bakıldığında, seçilen adın ilgi çekici olmasına özellikle dikkat edildiği anlaşılmaktadır. Bu ise takma adın genellikle popüler kültürden veya yabancı dilden seçilmesi biçiminde gerçekleşmektedir. Yabancı dillerdeki bazı sözcükler kolaylıkla takma ad olarak belirlenebilmektedir. Bunun dışında tercih edilen takma adlara ve genel olarak kullanılan dile ait pratiklere bakıldığında önemli bir kısmının cinsiyetçi önyargıları ve cinsiyetçi kalıpları pekiştirecek nitelikte oldukları görülmektedir.

Sanal ortamlarda birey istediği gibi ve istediği kadar kendisi için bir sanal kimlik inşa edebilmektedir. Bazen tüm kimlik bilgileri sahte olurken, birey bazı zaman ise gerçek kimliğinin bazı özelliklerini ön plana çıkarırken, bilinmesini istemediği diğer bazılarını gizleyebilmektedir. Örneğin cinsiyetini ve yaşını doğru olarak gösterirken, bilinmesini istemediği mesleğini, sosyal pozisyonunu gizleyerek yerine sahte bir meslek veya sosyal pozisyon belirtebilmektedir. Sanal ortamların yapısı gereği kısmen veya tamamen gizleme yüz yüze iletişimde olduğundan çok daha kolaydır. Yüz yüze iletişimde, gerçekleştirilen gizleme veya değiştirmeler anlaşılabilir. Yapılan gizlemeyi veya değiştirmeyi ele veren bazı ipuçları (ses, mimik, beden dili, görünüm vs.) gerçekleştirileni fark etmeyi sağlayabilmektedir. Ancak sanal ortamlarda bireyin görülmemesi ve işitilmemesi sebebiyle gizleme ve değiştirme işlemi daha kolay ve oldukça rahat bir şekilde yapılabilmektedir. Bu gizlemenin temel amacı toplumsal açıdan çok arzulanan kimliklere sahip olma isteğidir (Turkle, 1995: 7). Bireyin gerçek hayatta sahip olmadığı veya olamayacağı fakat olmak istediği özellikler hiç zorlanılmadan ve son derece kolay bir şekilde sahip olunan özellikler olarak ifade edilebilmektedir. Üstelik gizlemenin ve değiştirmenin sınırı da yoktur.

Bireyin gerçek dünyada ve gündelik yaşamın içinde genel anlamda sosyal ve yasal kontrolün ve/veya daha da önemlisi ahlaki sınırlamalar sebebiyle yahut kendi imkânlarının ve yeteneklerinin yetersizliğinden dolayı yapamadıkları, ifade edemedikleri, açığa vurmaktan çekindiği her türlü durum, tutum, düşünce ve inanç bilgisayar klavyesinin sağladığı imkânlar içerisinde çok kolaylıkla ifade edilebilmektedir. Bireyin algıladığı ve hatta yaşadığı dünya bir bilgisayarın ekranına dönüştüğünde mahrem ve mahrem olmayan, özel ve kamusal, ayıp ve ayıp olmayan, yasak ve yasak olmayan, günah ve günah olmayan, normal ve normal olmayan arasındaki ayırlardan söz etmek imkânsızlaşmaktadır. Her şey görülebilir ya da hiçbir şey görülemez olmaktadır. İcat edilmiş, sözel olarak dillendirilmiş kimlikler izoledir, durağandır, yalnızdır. Beden artık gerçeği değil isteneni, kurgulanmış olanı temsil etmektedir. Bu haliyle de sanaldır. Beden, klavye tuşlarında konuşan dilin kurduğu hayali bir bedendir. Cinsiyet, ırk, renk, etnik sınırsız ve sorumsuzca konuşan bir dilin sınırları içinde inşa edilmektedir. Ontolojik var oluş, internetin sanal uzamı içinde bedenden ve mekândan koparılmış ve yalnızca kelimelere dönüşmüş bir özellik ve en önemlisi de kısmen veya tamamen kurgulanmış bir halde vücut bulmaktadır. Bu anlamda internet hayalin evreni veya hayali bir mekân olarak tanımlanabilir. Ancak aynı zamanda yazı dili üzerinden gerçekleşen etkileşimlerle oluşan ve hayal gücünü kolaylıkla istenilen şekilde yapılandıran mekândır. İnternetin evreninde kimlikler, sabit ve değişmez olmaktan çıkmaktadır; istenildiği anda istenilen şekilde değiştirilebilen metinler içinde kurulabilmektedir. Bu haliyle kurgulanmış olan varlık ve var olma biçimi tamamen akışkan hale gelmiştir. En küçük etkiyle veya arzuyla istenilen yöne kolaylıkla akmaktadır. Bu özelliğiyle de kurgulanmış olan bu kimliğin özellikleri sürekli ve kolaylıkla değişiklik göstermektedir. Sanal ya da anonim kimliklerin siber uzamda gerek bireyler ve gerek kolektif kimlikler için sunduğu imkânlar bir tür toplumsal yaşamın sınırlarının aşılmasına karşılık gelmektedir. Kimi internet yorumcularına göre gerçekleşen şey, bedenin gizlenmişliğinin, beden aracılığıyla kurulan özne tasavvurunun ortadan kalkmasının, bedene yüklenen bütün anlam ve bağlantıların bir anda yok olmasının ürünü olarak adeta saf ve doğal olarak soyut bir öznenin ortaya çıkması anlamına gelmektedir (Timisi, 2005:98).

Sana cemaat/topluluk konusunda öncelikli kaynaklarımızdan olan ve kendisinden çokça yararlandığımız Narmanlıoğlu'ndan (2013) hareketle ifade etmek gerekirse; Geser'e göre 'ufuk çizgisinin' olmadığı sanal dünyada fiziki yakınlıkla kurulmayan sosyal bağların ve 'bedensiz' sosyal ilişkilerin niteliği önemli bir sorun olarak belirlemektedir. Cinsiyet, deri rengi, bedensel engeller, moda, yaş gibi toplumsal baskılarla çevrelenmemiş ön yargıların dikenli tellerine takılmadan kurulup sürdürülebilen ilişkiler, toplumsal bağların farklı bir zeminde yeniden kurulabilmesi için bir avantaj olarak görülmektedir. Bunun yanında yüz yüze toplulukların

ölçek darlığı, bedensiz kurulan sosyal ağlarda genişleme eğilimi göstermektedir. Fiziki ortamın sanala evrilmesi, aynı zamanda çevreleyip sınırlandırdığı bedenin de sanal olarak şekillendirilmesine neden olmaktadır. Yeni iletişim ortamındaki topluluğun üyeleri, diğer üyelerin fiziki varlığı hakkında kesin bir bilgiye sahip olmadan, yalnız söz konusu üyenin keşfedilmesine izin verdiği ölçüde gerçek ya da kurgusal bir fiziki varlıkla irtibatta olduğu zannını taşımaktadırlar. Bu açıdan Fisher'in şu tespiti son derece manidardır: 'Çevrimiçi kişi herhangi bir şey olabilir, herhangi bir cinsiyet, herhangi bir yaş, ağırlık, ırk hatta tür. Bir kişinin ağaç olamaması için hiçbir neden yoktur' (Fisher, 1997: 120). Sanal topluluklardaki 'devam eden iletişimsel akışlar' (Geser, 2002) sosyal etkileşimde kamusala çıkan ilk görüntü olan 'beden'in yerini almaktadır. Başkalarının düşünceleri endişe kaynağı değildir, çünkü kimse kullanıcının bedenine bakarak önyargıda bulunmaz. İnsanlar yalnız birbirlerinin kelimelerini görürler (Turkle, 1995: 84). Yüz yüze iletişim ortamlarındaki katılımcıların bedeni varlıklarının gerekliliğinin ortadan kalkmasının yanında, yeni iletişim ortamında gözetleyenlerin de bedeni varlıkları artık gerekliliğini kaybetmiştir. Yeni iletişim ortamında 'kimsenin bulunmaması' yüz yüze iletişim ortamının fiziki şartlarının aksine, 'bedeni olarak kimsenin bulunmaması' anlamına gelmemekte, devam eden iletişim sürecine 'henüz kimsenin katılmadığı' anlamına gelmektedir. Bedensel varlığın zorunluluk olmaktan çıkması, bir tartışma ortamına yalnız gözetleyen kimliğiyle katılımı kolaylaştırmaktadır (Narmanlıoğlu, 2013: 66-68).

İnterneti şu veya bu şekilde eleştirenlere karşılık, interneti insanlık için önemli ve değerli bir imkân olarak görenler de vardır. Bunlardan birisi Elektronik Ufuklar Vakfı'nın kurucularından John Perry Barlow'dur. Barlow'un 1996 yılında Davos'ta açıkladığı 'Sanal Dünyanın Bağımsızlık Bildirgesi' internete bağlanan umutlar ve yüklenen değerlerin bugün gelinen durumu anlamak açısından oldukça dikkat çekicidir: 'Bizim dünyamız hem her yerde hem hiçbir yerdedir, ancak kişilerin yaşadığı bir yer değildir. Biz herkesin ırk, ekonomik güç, askeri güç veya doğduğu yerle ilgili tanınan ayrıcalıklar olmadan ve önyargısız girebildiği bir dünya yaratıyoruz... Kimliklerimizin, fiziksel karşılığı yoktur, bu nedenle sizin aksinize, fiziksel cebir ile emir alamayız... Çin, Almanya, Fransa, Rusya, Singapur, İtalya ve Amerika Birleşik Devletleri'nde, Sanal Dünya'nın sınırlarına muhafız karakolları dikerek özgürlük virüsünü engellemeye çalışıyorsunuz. Bu önlemler, özgürlük virüsünün yayılmasını kısa bir süreliğine durdurabilir, fakat yakın zamanda sayısal medyayla sarmalanacak dünyada bunlar bir işe yaramayacaktır... Fiziki bedenlerimiz üzerindeki kurallarınızın devam etmesine müsaade etsek bile, sanal varlığımızın egemenliğinizden etkilenmediğini ilan etmek zorundayız. Gezegende baştanbaşa öyle yayılacağız ki, hiç kimse düşüncelerimizi tutuklayamayacak. Sanal dünyada aklın medeniyetini yaratacağız. Ve belki de bu medeniyet,

hükümetlerinizin daha önce yarattıkları dünyadan daha insancıl ve adil olacak' (Narmanlıoğlu, 2013:58). Bunlar, girilen sürece ilişkin önemli ve anlamlı tespitlerdir.

Yeni iletişim ortamında beden 'ulaşılabilir bir bilgi kaynağı' (O'Brien, 2005: 78) olmaktan çıktığından beden ve aklın ayrılmazlığına dayanan kimlik düşüncesi anlamını yitirmektedir. Bilgisayarla iletişim ortamında bedeni de kapsayan 'toplumsal bağlam göndermelerinin yokluğu' (Timisi, 2003: 135) en azından varsayım olarak eşit şartlarda bir iletişim sürecine imkân sağlamaktadır (Narmanlıoğlu, 2013:68).

Kamusal alan, demokratik katılım, serbest politik tartışma, fiziki dünya normlarından kaçış gibi bir dizi tartışmanın kavramsal karşılığı olarak kullanılan 'nettaş' (netizen), 'siber yurttaş' (cybercitizen), 'dijital yurttaş' (digital citizen) genel olarak bilgisayarla iletişim ortamına katılan bireylerin 'ulus üyeliğini aşan' yönüne gönderme yapmaktadır. Birey bilgisayarla iletişim sürecinde, üyesi olduğu ulusal topluluğun normları dışında ve üstünde yeni bir ortamın yurttaşıdır. İnternetin mümkün kıldığı küresel irtibat, değişik öznel yurttaşlık tanımlamalarına tabiyet zorunluluğu altındaki insanları farklı bir bağlamda yurttaş haline getirmektedir. Bu küresel irtibatın yurttaşlığı 'makbuliyet' tanımını kendi iç dinamiğinden almaktadır. Eğitim sistemiyle öğretilen ve toplumsal olarak yeniden üretilen standart davranış kalıpları, yeni iletişim ortamında ağırlığını kaybetmekte, rol ve statüler daha az önemli hale gelmektedir. Bireylerin kendi ahlak anlayışları doğrultusunda toplumsal iletişime geçmelerine olanak sağlayan (mutlak anlamda böyle bir imkânın işlevsel olduğu tartışmalı olsa bile) yeni bir ortam söz konusudur (Narmanlıoğlu, 2013: 79).

İnternette inşa olunan ve kimlikleri de kapsamına alan sanal evrende bir sanal gerçeklik kurgulanmaktadır. Tamamen kurgusal olan ve inşa olunan sanal gerçeklik deneyimi, çoğu zaman zannedildiğinin aksine iletişim makineleriyle etkileşim içinde olmak şeklinde değil, makineleri aracı olarak kullanan insanlarla etkileşim içinde olmak şeklinde gerçekleşmektedir. Bu etkileşim içinde kişilikler, duygular ve kimlikler parçalanmaktadır. Sanal kimliğin öznesi dilin sınırları içinde ete-kemiğe bürünmektedir. Dilin evreninde vücut bulmayan özne ya sahtedir ya da hiç yoktur. Beden görüneni temsil etmemektedir. Beden dil üzerinden kurulan bir kurgudan başka bir şey değildir. Cinsiyet, ırk, renk, etnik aidiyet, tercihler... Tamamıyla dilin sınırları içinde inşa olunmaktadır. Bireyler bir elektronik gezgin konumundadırlar. Ağdaki bir hayalet kozmonot gibidirler. Ekranda parçalarına ayrılıp ışık noktaları olarak yeniden bir araya getirilmektedirler. Teknolojiyle kendini inşa eden, sürekli yeniden üretilen öznel

durumunda olunmaktadır. İnternet, herhangi bir şekilde kimlik ayırımına girmeden ya da kimliğin belirsiz olduğu anonim bir ortamda inanç ve düşüncelerin yayılmasına ve karşılıklı alışverişe imkân sağlamaktadır. Kullanıcılar gerçek hayattaki hiyerarşik konumlanışın dışında ve tamamıyla eşit statülere sahip bir şekilde yer almaktadırlar. Sanal topluluklara katılanlar, toplumda ifade etmeye zorlandıkları konuları ve özelliklerini kolaylıkla ifade edebilmekte, beğenmedikleri veya beğenilmeyeceğini düşündükleri özelliklerini istedikleri şekilde saklayabilme ‘şansına’ sahiptirler. Bireylerin farklı şekillerde ve niteliklerde kendilerini isimlendirme ve tanımlama şansları vardır. Bu ortam kimliklerin istenildiği gibi inşa edildiği, seçildiği, oynanabildiği bir ortamdır. Katılımcılar kendilerini sadece dil aracılığıyla ifade ettikleri bir ortamdır. İfade edilen kimliklerin gerçek olup olmadığı konusunda açık ve net bir bilgiye sahip olmak çok zor ve hatta imkânsızdır. Bu yönüyle söz konusu kimliklerin sahiplerinin oluşturdukları topluluklar sanal olup, hayali olarak da nitelenebilmektedirler (Akkaş, 2015: 64, 103).

İnternette herhangi bir kimliği inşa etmek ve kurgulanıp gerçekmiş gibi sunulan bu kimliği istenildiği sürece sahiplenmek ve bir gün yine istenildiği gibi değiştirmek veya bir tuş darbesi ile o kimliği yok etmek mümkün olmaktadır. Bu durum bir reklâmda kullanılan sloganda ‘Nette hiç kimse bir köpek olduğunuzun farkına varmaz’ şekli ilginç ve son derece manidar bir anlatımla dile getirilmektedir. Sürecin bu yönü ile ilgili tespitlerde bulunan Yılmaz, modern dünyada insanların kimliklerinden ve benliklerinden soyutlanıp, neredeyse bazı kayıt defterlerindeki sayılardan ibaret hale geldiklerini dile getirmektedir. Bu durum internet ekranında çok daha başka boyutlara evrilmektedir. Günlük hayatındaki parçalanmış kimlikler arasında ne kadar istese de gerçek anlamda kendisini yaşayamayan birey, arkasına saklandığı ekranın başına geçtiğinde kolaylıkla bir başka kimliğe, kurgulanmış bir kimliğe bürünmektedir. Bu ise yadırganacak bir şey değildir. Üstelik bireylerin gerçek adlarını da gizleyip bazı zamanlar kendi kişiliklerine uygun, çoğunlukla da o anda olmak istedikleri kişinin özelliklerini dile getiren nicknameler (takma ad) almaları durumu daha da karışık hale getirmektedir (Yılmaz, 2005:124).

SONUÇ

Kimlik konusu ve hatta problemi insanın en temel konularından ve problemlerinden birisidir. İnsanın kendisini konumlandırışı, bu konumlandırmayı 'ötekilerine' göre yapması, o insan bireyinin veya kolektif yapının kimliğini inşa eder. Birey veya kolektif yapı ben/biz kim(iz)? diye sorduğunda kimliğini ifade eder. Bu işaret çoğu zaman olan şeyi gösterir, bazen de olma sürecini gösterir. Çünkü bu soruyu sormadan kimlik bilincine sahip olmak mümkün değildir. Elbette ki bireyin veya kolektifin birimin bir anda bir tane değil, birçok kimliği vardır. Fakat bu çatışmaya yol açmaz. Çünkü bu kimlikler hiyerarşik olarak sıralanmıştır; birbirlerini kapsarlar; aynen soğan örneğinde olduğu gibidirler. Çatışmaya yol açan, aynı düzlemde birden fazla kimliğe sahip olmak/olmaya kalkışmak durumudur. Bunu en açık dinsel/ideolojik kimliklerde görürüz. Özü itibarıyla her kimlik, özne inşa eder ve öznesinin tercihlerini, konumlanışını dile getirir. Esasen özne, kimliğini ifade ederken, o kimlik üzerinden tercihlerini, isteklerini, önceliklerini belirtmiş olur. Dolayısıyla kimlik ile özne olma durumu, kimlik ile ötekiler arasında var olma durumu arasında karşılıklı birbirini inşa eden ve varoluşa süreklilik kazandıran bir ilişki vardır. Bu durum yakın zamana kadar böyle devam etmiştir. Ancak dijital internet teknolojisi ve bu bağlamda sosyal medya ile birçok şey radikal düzeyde değişmiş veya değişim sürecine girmiştir. 'Kimlik' olgusu da bunlardan birisi olmuştur. Kimlik sanallaşmış; sanal bir özneyi işaret eder veya inşa eder olmuştur.

Sosyal paylaşım ağlarına dâhil olma sürecinde bireyin kendi gerçek kimliğini ifade etmek zorunda olmaması, tasarladığı bir kimliği istediği şekilde inşa edebilme imkânına sahip olması gerçek ve kurgulanmış 'ben' arasındaki sınırları buharlaştırıp yok etmektedir. Bireyin gündelik yaşamı içinde yaşam pratiklerinin büyük çoğunluğunun doğal ve sıradan bir unsuru olup çıkmış bilgisayar dolayımı iletişim ve ağlar üzerinde vücut bulan kamusalılıklarda inşa edilen sanal kimlikler, bireyi bedeniyle ve yaşam tercihleriyle sanal hale getirebilmektedir. İnsanlığın bilinmeyen en eski çağlarından dijitalleşmenin egemen olduğu günümüz dünyasına kadar yaşanmış, sürekli kılınmış anlayış ve ölçüler işlevsiz hale gelebilmektedir. Örneğin mahremiyet sadece kavramsal olarak bilinen ve yaşam pratiklerine iliştilen, gerçekte herhangi bir şekilde varlığı ve etkisi bulunmayan bir sözcük haline gelebilmektedir. Üstelik birey için en özel çevrimdışı anlarda ve mekânlarda dahi sanal eksende şekillenen iletişim sürdürülebilmektedir. Bunda dijital iletişimin nesnel uzamdan bağımsız olma niteliğinin yanı sıra, bedensiz olma durumunun da etkisi vardır. Çünkü o uzamdaki bireyin benliği bir kurgudur ve bu kurgu beden üzerinden inşa edilmektedir. Zira bilgisayar dolayımı iletişim, bedensiz ve

isim vermekten nesnel temsile kadar her kademesini bireyin belirlediği bir benlik sunumunu mümkün kılmaktadır. Dolayısıyla buradaki birey, tamamen kendisinin tasarladığı ve bir anlamda kendini inşa ettiği kimlik sebebiyle yaşamını kontrol etme iradesine sahip olduğu yanılığına kapılmaktadır. Bilgisayarla iletişimde kişi kamusal hale gelmesini istemediği sürece kimsenin fiziki görünüşünü, yaşını, cinsiyetini, hangi ulustan olduğunu görmek mümkün değildir. Bu kadar belirsiz, kaygan, değiştirilebilir, kesintili kimlik kurgusuna imkân sağlayan bilgisayarla iletişim ortamında, kolektif kimlikler gibi sınırları belirlenmiş, tanımlaması önceden gerçekleştirilmiş, akışkanlıktan ziyade katılığa, değişkenlikten ziyade değişmeme üzerine kodlanmış bir kimlik yapısının yeniden inşası, hem söz konusu kimliğin hem bu kimliğin yeniden kurulduğu aracın özelliklerinden etkilenmektedir. İnternet ortamındaki kimlik, bireyin kendi kullanımında bile birçok bakımdan farklılıklara uğrayabilmektedir. Kimliği bilmenin yolu sadece o anda yazılanlardır. Başka bir yol ve imkân bulunmamaktadır. Sanal uzamdaki kimliklerin sahte olma durumunu tespit etmek, bireylerin kendi deneyiminden geçmektedir. Ancak bu da çok zor ve amaca ulaşma garantisi olmayan bir yoldur. Bu sebeple iletişim halindeki bireyler birbirlerini kimlik ekseninde pek de dikkate almamaktadırlar. Çünkü kimlik dikkate alınmayı gerektirecek bir gerçeklikte midir bunu bilmek mümkün olmamaktadır. Anlık oluşmuş kimlik, tıpkı eski çağların tiyatro oyunlarında yüze takılan maskeler gibi kabul edilmekte, maskeler adeta kelimelerin yüzüne takılarak diğer kelimelerin huzuruna çıkmakta ve her bakımdan maskeli bir iletişim gerçekleşmektedir. En önemlisi de geleneksel/gerçek cemaatlerde olan duygusallık ve bu duygusallığın getirdiği yakınlık, dostluk ilişkileri ya gerçekleşmemekte ya da çok sık ve şekli olarak gerçekleşmektedir.

Dijital çağın toplumunda ciddi bir zihin karmaşası yaşanmaktadır. Bu karmaşaya ‘yolunu kaybetmişlik’ duygusu eşlik etmekte ve bu duygu giderek güçlenmektedir. Nereye gidildiğine ilişkin soru her geçen gün daha sık ve şiddetli şekilde zihinlerde yer bulurken, gidişatın seyri konusundaki belirsizlikler veya öngörülere ilişkin olumsuzluklar derin tedirginliklere yol açmaktadır. Gittikçe hızlanan gelişmeler ve daha sık yaşanan değişiklikler karşısında kimliğini kaybeden veya içeriği boşalmış kimliklerle yaşamak zorunda kalan bireyler, bu bireysel durumlarına ilaveten toplumsal ilişkilerinde de bu ilişkileri anlamlı ve değerli kılan kültürü kaybetmenin korku ve endişesi içerisinde yaşamlarını sürdürme çabası içerisinde. İnsanlar, her geçen gün daha da daha önce bilmediği anlamlar dünyası, yaşam biçimleri girdabına kapıldığı hissi içerisinde olup-biteni anlamlandırmaya çalışıyorlar. Fakat bu arada bilinmeyen farklı bir kültüre ve kimlik boyutlarına doğru sürüklenmeler gerçekleşmekte, bunun yol açtığı huzursuzluk bireysel zihin dünyasının ve duyguların her gün daha da ağırlaşan yükü olup çıkmaktadır.

KAYNAKLAR

- Akkaş, İ. (2015). Sanal cemaatler. İstanbul: Doğu Kütüphanesi.
- Arendt, H.(2016). İnsanlık durumu. (Çev: B. S. Şener) İstanbul: İletişim Yayınları.
- Arthur S. R. & Reber. E. & Rhianon, E. (1985). The penguin dictionary of psychology. New York: Penguin Press.
- Ateşçi, E. (2015). Kadın ve erkek temsilleri açısından yeni bir araya gelme alanı olarak sosyal paylaşım ağlarının analizi: kizlarsoruyor.com örneği, (Yüksek Lisans Tezi), Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kocaeli.
- Bilgin, N. (2007). Kimlik inşası. İzmir: Aşina Kitaplar.
- Binark, M. (2005). Kimlik(lenme), dipnotsuz iletişim ve etnik laflama odaları. İnternet toplum kültür. (Der. Binark, M & Kılıçbay, B.). Ankara: Epos Yayınları.
- Castells, M. (2013). İsyen ve umut ağları; internet çağında toplumsal hareketler, (Çev: E. Kılıç). İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Cevizci, A. (2011). Felsefe sözlüğü. İstanbul: Say Yayınları.
- Edmund. S. C. & Weiner, J. & Simpson, A. (2004).The Oxford English Dictionary, Oxford: Oxford University Press.
- Erikson, E. H. (1993). Childhood and society. New York & London: Norton Company.
- Erikson, E. H. (2018). İnsanın sekiz evresi. (Çev: G. Akkaya). İstanbul: Okuyan Us Yayınları.
- Fisher, J. (1997). The postmodem paradı so: dante, cyberpunk, and the technosophy of cyberspace. Internet culturc. (Edt.) Porter, D. New York: Routledge. (111-128).
- Geser, H. (2002). Towards a (meta-) sociology of the digital sphere. (ın) sociology in switzerland: towards cyberspace and vireal social relations. Online Publications. http://socio.ch/intcom/t_hgeser13.pdf.
- Harari, Y. N. (2018). 21. yüzyıl için 21 ders. (Çev: S. Sıral). İstanbul: Kolektif Kitap.
- Heidegger, M. (1969). Identitiy and difference. (Translated: by J. Stambaugh). New York: Harper & Row.
- Heidegger, M. (2008). Varlık ve zaman, (Çev. Kaan H. Ökten). İstanbul: Agora Kitaplığı.

- Jenkins, R. (2016). Bir kavramın anatomisi sosyal kimlik, (Çev: Bostancı, G.), İstanbul: Everest Yayınları.
- Karakaş, M. (2006). Küreselleşme ve Türk kimliği, İstanbul: Elips Kitap.
- Kılıç, S. (). (2016). Martin Heidegger'in varlık ontolojisinde fark metafiziği. Felsefe dünyası. 2016-Yaz. (63), (153-178).
- Küçükalp, K. & Çevirici, S. (2018). Kimlik ve farklılık tartışmaları bağlamında postmodern düşüncede temsil eleştirisi. Felsefe dünyası. 2018-Yaz. (67), (5-32).
- Masaroğulları, G. & Koçakgöl, M. (2011). Psikoloji sözlüğü. Ankara: Nobel Yayınları.
- Mucchielli, A. (1986). L'identité. Paris: Presses Universitaires de France.
- Narmanlıoğlu, H. (2013). Sanal cemaatte ulus ve ulusçuluk. (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- O'Brien, J. (2005). Writing in the body: gender (re)production in online interaction, Communities in Cyberspace, (Ed. M. A. Smith & P. Kollock). Routledge. (75-103).
- Parekh, B. (2014). Kimliğin mantığı. Mollaer, F. (Edt) Kimlik Politikaları. Ankara: DoğuBatı Yayınları.
- Robins, K. (2013). İmaj: görmenin kültür ve politikası. (Çev: Türkoğlu, N.). İstanbul: Ayrıntı.
- Rogers, T.B. (1981). A model of the self as an aspect of human information processing. Cantor, N. & Kihlstrom, J. (Edt.). Personality, Cognition, and Social Interaction, Erlbaum.
- Smith, A. (1994). Milli kimlik. (Çev: S. Şener). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Saussure, F. (1985). Genel dilbilim dersleri. (Çev: B. Vardar). Ankara: Birey ve Toplum Yayınları.
- Timisi, N. (2003). Yeni iletişim teknolojileri ve demokrasi. Ankara: Dost Kitabevi.
- Timisi, N. (2005). Sanallığın gerçekliği: internetin kimlik ve topluluk alanlarına girişi. İnternet toplum kültür, (Der. Binark, M.& Kılıçbay, B.). Ankara: Epos Yayınları.
- Turkle, S. (1995). Life on screen: identity on the age of the internet, London: Weidelfeld & Nicolson.
- Türkçe Sözlük. (2011). Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.

Vatandaş, C. (2007). Ulusal kimlik. İstanbul: Açılım Kitap.

Weeks, J. (1990). The value of difference, identity (community, culture, difference).

Rutherford, J. (Edt). London: Lawrence & Wishart. 1990.

Yılmaz, E. Bir internet sitesinde rastladım Size. Sanat ve sosyoloji, (Ed. A. Özaslan-Dikmen).

İstanbul: Bağlam yayınları.