BANDIRMA ONYEDİ EYLÜL UNIVERSITY

INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS AND FINANCE

ICOAEF

Extended with Social Sciences

ICOAEF

INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS AND FINANCE

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

FULL PAPER PROCEEDING

16th-17th November, 2019 in
Burhaniye – Balikesir, Turkey

ISBN NU: 978-605-69839-6-2

TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI

BALIKESİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

www.icoaef.com

icoaef@gmail.com

@icoaef



ICOAEF VI

INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS AND FINANCE

&EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

EDITORS

Prof. Burak DARICI (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

Assoc. Prof. Hasan Murat ERTUĞRUL (Undersecretariat of Treasury, Turkey)

Asst. Prof. Fatih AYHAN (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

ASSISTANTS OF EDITORS

Res. Asst. Şeyma ŞAHİN KUTLU (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

Melike ÇETİNBAKIŞ (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)



ICOAEF VI

INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS AND FINANCE

&EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

ORGANIZING COMMITTEE

Asst. Prof. Ufuk BİNGÖL (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

Asst. Prof. Altuğ GÜNAR (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

Lect. Yasin Nuri ÇAKIR (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

CONFERENCE ASSISTANTS

Res. Asst. Şeyma ŞAHİN KUTLU (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

Mustafa ÖZMEN (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

Buğra ONER (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)

Melike ÇETİNBAKIŞ (Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey)



ICOAEF VI

INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS AND FINANCE

&EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

Advisory and Scientific Committee

Süleyman ÖZDEMİR (Bandırma Onyedi Eylül University / Rector)
Mehmet BARCA (Social Sciences University of Ankara / Rector)
Mehmet Ali YÜKSELEN (European University of Lefke / Rector)
Mustafa TÜMER (Social Sciences University of Cyprus / Rector)
İbrahim F. BENTER (Cyprus EVKAF Administration)
Kerim ÖZDEMİR (Balıkesir University Rector)
Alpaslan SEREL (Bandırma Onyedi Eylül University)
Abbas Mirakhor (International Centre for Education in Islamic Finance, Malaysia)
Abdelfeteh Bitat (Universite Saint-Louis Bruxelles, Belgium)
Abdullah OKUMUŞ (İstanbul University)
Adim MAMUTİ (University of New York, Tirana, SUNY Empire State College)
Adel Alaraifi (University of Dammam, Saudi Arabia)
Ahmet AY (Selçuk University)
Ahmet AYDIN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Ahmet İNCEKARA (İstanbul University)
Ahmet YÖRÜK (Kadir Has University)
Aktham Issa Al-Magaireh (United Arab Emirates University, United Arab Emirates)
Alaa Alaabed (Islamic International Rating Agency)
Alessandro Belmonte (IMT School for Advanced Studies Lucca, Italy)
Alex Petersen (the University of California, USA)
AlexandruMinea (University of Auvergne, France)
Ali Alp (TOBB University of Economics and Technology, Turkey)
Ali Dayıoğlu (European University of Lefke, North Cyprus (T.R.N.C.)
Alpay Kocak (TUIK, Turkey)
Alper Özün (University of Oxford, UK)
Andrea Flori (IMT School for Advanced Studies Lucca, Italy)
Anil K. Bera (University of Illinois, USA)
Antonio Rodriguez Andres (Technical University of Ostrava, Czech Repulic)
Ashraf Imam (University of Dammam, Saudi Arabia)
Aybeniz Akdeniz AR (Bandırma Onyedi Eylül University)
Ayhan ORHAN (Kocaeli University)
Aziz Turhan (Banking Regulation and Supervision Agency, Turkey)
Bülent Güloğlu (Istanbul Technical University, Turkey)
Bülent EVRE (European University of Lefke, North Cyprus (T.R.N.C.)
Burçhan Sakarya (Republic of Turkey Ministry of Development)
Carlo Del Maso (BTO Research, Italy)
Cemil ERTUĞRUL
Cevdet AVCIKURT (Balıkesir University)
Charalambos Pitros (University of Salford , United Kingdom)
Charalambos Pitros (University of Salford , United Kingdom)
Christian Richter (University of Bedfordshire Business School, UK)
Clayton W. BARROWS (University of New Hampshire, USA)
Cüneyt AKAR (Bandırma Onyedi Eylül University)
Deniz Şişman (Gelişim University, Turkey)

Dilvin Taskin (Yasar University, Turkey)
Djula Borozan (University of Osijek, Croatia)
Dominic Spengler (University of York, UK)
Stefano SIVIERO (Bank of Italy)
Draeme Walsh (Bank of Ireland, UK)
Ebru OĞURLU (European University of Lefke, North Cyprus (T.R.N.C.)
Edip ÖRÜCÜ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Emi Ferra (IMT School for Advanced Studies Lucca, Italy)
Emre Atilgan (Trakya University, Turkey)
Ercan EREN (Yıldız Teknik University)
Ercan Saridogan (Istanbul University, Turkey)
Erdal Tanas KARAGÖL (Yıldırım Beyazıt University)
Erdoğan KOÇ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Ertan DEMİRKAPI (Bandırma Onyedi Eylül University)
Fatih MANGIR (Selcuk University)
Fehiman Emine (European University of Lefke, North Cyprus (T.R.N.C.)
Ferhun Ateş (Bank of China Turkey A.Ş. – Internal Control and Compliance Director)
Gökhan ORHAN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Hafez Abdo (University of Nottingham, UK)
Halil İbrahim AYDIN (Batman University)
Hasan Aydın OKUYAN (Bandırma Onyedi Eylül University)
İlhan Bora (Cyprus Science University, North Cyprus)
Ivanka Nestoroska (Kliment Ohridski University, Macedonia)
Jan Černohorský (University of Pardubice, Czech Republic)
Jasmin Hoso (American University, USA)
Jean ANDREI Petroleum (Gas University of Ploiesti)
Kemal YILDIRIM (Anadolu University)
Kerem ALKİN (Medipol University)
Khaled Al Falah (University of Dammam, Saudi Arabia)
Khalid Abdulrahman Al Falah (University of Dammam, Saudi Arabia)
Kosta Josifidis (University of Novi Sad, Editor of Panoeconomicus, Serbia)
Lazar Stosic (Editor in Chief, IJCRSEE, Serbia)
Liang Peng (Penn State University, USA)
Małgorzata Renigier-Biłozor (University of Warmia and Mazury, Poland)
Mansour AlShamali (Public Authority for Applied Education and Training, Kuwait)
Martin Hnízdo (University of Pardubice, Czech Republic)
Maurizio D'amato (Technical University of Politecnico di Bari, Italy)
Mehmet Ali Soytas (Ozyegin University, Turkey)
Mehmet Emin ERÇAKAR (Bandırma Onyedi Eylül University)
Mehmet Şişman (Marmara University, Turkey)
Micheal Scroeder (Centre for European Economic Research, Germany)
Mirjana Radman Funaric (Polytechnic in Pozega, Croatia)
Sergius Koku (Florida Atlantic University/South East European University)
Muhammad Kashif (Business School, GIFT University Pakistan)
Musa GÖK (İzmir Demokrasi University)
Mustafa DELİCAN (İstanbul University)
Muzaffer Ercan YILMAZ (Uludağ University)
Nilgun Caglar Irmak (Anadolu University, Turkey)
Nizar Yousef Naim (Ahlia University, Kingdom of Bahrain)
Noorsidi Aizuddin Bin Mat Noor (Universiti Teknologi Malaysia, Malaysia)
Okan ŞAFAKLI (European University of Lefke, North Cyprus (T.R.N.C.)
Omokolade Akinsomi (University of the Witwatersrand, South Africa)
Ong Seow Eng (National University of Singapore, Singapore)
Özgür BİYAN (Bandırma Onyedi Eylül University)

Paloma Taltavull de La Paz , (University of Alicante , Spain)
Paul Alagidede (University of the Witwatersrand, South Africa)
Pejman Bahramian (Girne American University, Cyprus)
Ramazan Sarı (METU, Turkey)
Rangan Gupta (University of Pretoria, South Africa)
Rıza ARSLAN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Rodolfo Metulini (Universita Degli Studi di Brescia, Italy)
Sait KAYGUSUZ (Uludağ University)
Salem Nechi (Qatar University, Qatar)
Samson O. Fadiya (Editorial Advisory Board, IJCRSEE, North Cyprus)
Selçuk KOÇ (Kocaeli University)
Sema YILMAZ GENÇ (Kocaeli University)
Seyed Alireza Athari (Girne American University, Cyprus)
Serap ALTUNTAŞ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Serap PALAZ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Seyed Alireza Athari (Girne American University, North Cyprus)
Shekar Shetty (Gulf University for Science & Technology, Kuwait)
Siti Muawanah Lajis (Bank Negara Malaysia)
Snežana Todosijević – Lazović (University of Priština, R. Kosovo)
Steven Seggie (ESSEC Business School)
Stanislav Tkachenko (St. Petersburg State University, Russia)
Süleyman YÜKÇÜ (Dokuz Eylül University)
Suna KORKMAZ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Sürhan CAM (Cardiff Unıversity)
Tekin AKGEYİK (İstanbul University)
Uğur Emek (Başkent University, Turkey)
Ugur Soytas (METU, Turkey)
Ünal Seven (TCMB, Turkey)
Vedat Yorucu (Vice President, Cyprus Turkish Economic Association)
Wool Shin (Samsung Group, Korea)
Yener Coşkun (Capital Markets Board of Turkey)
Yılmaz ÖZKAN (Sakarya University)
Zehra CİVAN (Vakıfbank, Turkey)
Zekai ÖZDEMİR (İstanbul University)
Zeki PARLAK (Marmara University)
Zeynep YÜCEL (Bandırma Onyedi Eylül University)
Zoran Katanic (High School of Economics Peć in Leposavić, R. Kosovo)

WELLCOME MESSAGE

Welcome Message on behalf of the Organising Committee of IV. ICOAEF

We are glad that International Conference on Applied Economics and Finance&Extented with Social Sciences gathered a large number of successful academicians and professionals in Burhaniye-Balikesir/Turkey.

194 papers were sumbitted and presented during IV. ICOAEF from 17 different countries and 85 different universities and institutions. This conference provided as a suitable platform for discussions about the researches. This conference full paper proceeding contains 89 papers.

VI. ICOAEF participants consisted of from 17 different foreign universities, 61 Turkish universities and 8 official and governmental institutions in Turkey. Scientific board rejected 18 papers directly due to the inconvenience of conference topics, theme and structure of IV. ICOAEF. Scientific committee also requested some corrections to around 80 different paper then these paper accepted and presented during the conference. All submissions for IV. ICOAEF reviewed by scientific committee member and examined carefully.

We believe that IV.ICOAEF provided an opportunity for national and international participants to present, discuss and share practical and theoretical issues in the fields of Economics, Finance and related social sciences. Because there were submitted 34 paper from 17 different countries beyond the Turkey. We accepted participants from USA(1), Azerbaijan(1), Algeria(4), China(1), Cyprus(1), India(4), Italy(1), Morocco(3), Poland(1), Somalia(1), Nigeria(3), Iran(1), Pakistan(3), Tunisia(1), Tanzania(1), Uganda(1) and Vietnam(1).

We appreciated to our conference organising team because of their enormous performance for preparing such an important organisation. We also appreciated to all keynote speakers who shared their experiences and precious knowledge and encouraged to fruitful discussions.

We also would like to thank our sponsors who provided us financial support and conference materials. It would not be possible to organise this conference without their supports. Our sponsors are The Central Bank of the Rebuplic of Turkey, Balikesir Metropolitan Municipality and Bandirma Onyedi Eylul University. Prof. Bülent Güloğlu, Prof. A.Suut Doğruel, Ufuk Cemal Bali, Prof. Mübariz Hasanov, Prof. Uğur Emek, Asst.Prof. Shourjo Chakravorty attended the opening ceremony as a keynote speakers and we appreciated to their valuable scientific contributions.

Finally, we would like to thank our esteemed IV. ICOAEF participants who shared their deep knowledge and experience at IV. ICOAEF. We would like to be together in our following organizations.

On behalf of Conference Organisation Committee

Prof. Burak DARICI

Assoc.Prof. H.Murat ERTUGRUL


ICOAEF VI
INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS AND FINANCE
&EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES
INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED ECONOMICS AND FINANCE
ICOAEF
Extended with Social Sciences
BANDIRMA ONYEDİ EYLÜL UNIVERSITY
TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI
BALIKESİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
PARTICIPANT'S COUNTRIES
ALGERIA
AZERBAIJAN
CHINA
INDIA
IRAN
ITALY
MOROCCO
NIGERIA
PAKISTAN
POLAND
SOMALIA
TANZANIA
TUNUSIA
TURKEY
TURKISH REPUBLIC OF NORTHERN CYPRUS
UGANDA
UNITED STATES
VIETNAM
194 SUBMISSION, 283 PARTICIPANTS, 85 UNIVERSITIES & INSTITUTIONS FROM 17 COUNTRIES

CONTENTS OF FULL PAPER PROCEEDING

Nu.	Title of Paper *Author(s)*	Page
1.	Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Modellerinde Yapısal Değişiklik ve Klasik Regresyon Modeli İle Karşılaştırılması *Selahattin Güriş, Fulden Kömüryakan*	1
2.	Türkiye'de Sanayi Üretimi Ve Banka Kredisi İlişkisi: Eşbütünleşme Ve Nedensellik Analizi *Halil İbrahim Yavuz, Memiş Karaer*	12
3.	Türkiye'de Enerji Şirketlerinde Finansal Sıkıntının Belirleyicileri *Melek Aksu*	21
4.	Cybersecurity and Social Challenges ın Economic Development African Countries *Yakubu Ajiji Makeri , Chinecherem Umezuruike, Habiba Njeri Ngugi, Abdurrahman Shuaibu Hassan,Said Nura Sharif , Atiku Farooq Abubakar*	33
5.	Dinamik Modeller ile Öngörü: Regresyon Uygulaması *Selahattin Güriş, Fulden Kömüryakan*	40
6.	İşletmelerin Finansal Başarısızlığının Tahmin Edilmesi: BIST'te Bir Uygulama *Melek Tuna, Sinan Aytekin*	49
7.	Enflasyonun Tekstil Ürünleri, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri Sektörü Firmaları Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi *Sinan Aytekin, Nida Abdioğlu*	76
8.	Lapseki Halkının 1915 Çanakkale Köprüsüne Bakışı Ve Beklentileri Üzerine Bir İnceleme *Mesut Tanoğlu, Mesut Yücesan, İdris Yağmur*	90
9.	Savunma Harcamaları ve Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: Panel Veri Analizi *Duygu Sevim Aytan, Metehan Yılgör*	98
10.	Yenilenebilir Enerji Yatırımlarının Finansmanında Kitlesel Fonlama Modeli: Türkiye Ve Almanya Karşılaştırması *Melek Aksu*	116
11.	The Dynamics of Sovereign Bond Market in the Axis of Liquidity and Financial Stability in Turkey *Nihat Doğanalp*	130
12.	The Impact of the COGARCH Filtered Forex Volatility on BIST-100 Index *Yakup Arı*	137
13.	Yeni Sanayileşen Ülkelerde Ekonomik Karmaşıklığın ve Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi *Hakan Öndes*	150
14.	Doğrudan Yabancı Yatırımlar ile İstihdam Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir İnceleme *Özge Korkmaz, Barış Daştan*	164
15.	Basel-III'ün Gelişimi ve Katılım Bankacılığının Uyumu *Merve Gürsoy*	171

16.	İmalat Sektöründe Performans Değerlendirilmesi *Ayşe Gamze Aytekin, Sefer Uçak*	185
17.	X Y ve Z Kuşakları Açısından Motivasyon Araçlarının İncelenmesi *Bumin Çağatay Aksu, Altan Doğan*	198
18.	Sürdürülebilir Politika Çıktılarının Network Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi *Serpil Aydın*	212
19.	Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalarının SD Tabanlı TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performans Analizi: 2014-2018 Dönemi Verisinden Kanıtlar *Ahmet Öztel, Mehmet Apan*	222
20.	Hisse Senedi Beta Değerlerinin Risk Faktörlerine Duyarlılığı: Banka Hisseleri Üzerine Bir Araştırma *Gamze Göçmen Yağcılar, Zühal Arslan*	234
21.	Maliye Politikalarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi *Ela Bulut& Nihal Yayla, Sevinç Yaraşır, İsmail Ceviş*	248
22.	"2020-2022 Ekonomi Programı Hedeflerine" Türkiye Ekonomisinin Genel Yapısı Çerçevesinden Bir Bakış *İsmail Çeviş, Nihal Yayla*	263
23.	Türkiye'de Enflasyon Hedeflemesi Rejimi Altında Para Arzının İçselliği *Merve Narta, Nihal Yayla, İsmail Çeviş*	281
24.	Ekonomik Özgürlük İle Ekonomik Performans İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği *Özlem Ayvaz Kızılgöl, Saime Kahya*	292
25.	Okun Yasasının OECD Ülkeleri İçin Geçerliliği Üzerine Panel Veri Analizinin Uygulanması (1990:2017) *Ayhan Orhan, Sema Yılmaz Genç, Seda Aydın*	306
26.	Türkiye'de Vergi Yükü Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Laffer Eğrisine Farklı Bir Bakış *Ferhat Topbaş, Ebru Unat*	315
27.	Yoksulluk ve Göç İlişkisine Ampirik Bir Bakış *Ferhat Topbaş, Hasret Zelal Çelenk*	322
28.	Türkiye'de Bölgesel Sınıflandırmaya Göre İstihdam Ve Ekonomik Büyümenin İşsizlik Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi İle İncelenmesi *Özge Beyhan, Metehan Yılgör, Hakan Öndes*	330
29.	Borç Vadesinin, Büyüme Fırsatlarının ve Likidite Riskinin Kaldıraç Üzerindeki Etkisi: BIST Hizmet Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketler *Tuba Gülcemal, Mehmet Tahsin Liceli*	356
30.	Örgütsel Sessizlik ve İş Tatmini Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Konya İlinde Faaliyet Gösteren Bir İşletme Üzerinde Örnek Uygulama *Ayşe Yavuz, Tahir Akgemci*	367

31.	Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Konya İlinde Faaliyet Gösteren Bir İşletme Üzerinde Örnek Uygulama *Ayşe Yavuz, Memiş Karaer*	378
32.	Bedeninle Barışmak ya da Barışamamak: Beden Pozitif Reklamlara Dair Bir Alımlama Çalışması *Fatma Yasa*	388
33.	Girişimcilik ile Ekonomik Özgürlük İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Özelinde Bir Uygulama *Efe Can Kılınç, Nazan Kılınç, Mustafa Kartal*	406
34.	Uluslararası Pazarların Geliştirilmesinde Havayolu Taşımacılığının Önemi: Kuzey Afrika Örneği *Nilay Aldemir, Mehmet Emin Akkılıç, H.Hüseyin Yıldırım*	415
35.	Ham Petrol Fiyatları Ve Enflasyon İlişkisi: Türkiye Örneği *Çiğdem Çınar, Mustafa Cem Kırankabeş*	432
36.	Orta Gelir Seviyesindeki Ülkelerde Kamu Bütçesi, Enflasyon Ve Dışa Açıklık Arası Etkileşim: Tanzi Etkisi Ve Küreselleşme Üzerine Ampirik Bir Sınama *S.Çağrı Esener*	450
37.	Türkiye'de Döviz Kurunun İthalat Üzerindeki Etkileri *Akın Usupbeyli, Sefer Uçak*	465
38.	Blockchaın Teknolojisinin SWOT Analizi *Celil Aydın, Hatice Aydın*	475
39.	Kurumsal Kaynak Planlama Sistemi Kurulum Süreci: Döküm İşletmesi Örneği *Güzide Karakuş, Kasım Güneş*	481
40.	Blockchain Teknolojisini Pazarlama Alanında Değerlendiren Çalışmalar ile İlgili Literatür Taraması *Hatice Aydın, Celil Aydın*	491
41.	Türkiye'de Sosyal Sorumlu Yatırımların Performansları: BİST Sürdürülebilirlik Endeksi Uygulaması *Devran Deniz, Hasan Aydın Okuyan*	497
42.	Konut Fiyatları ve Kredi Kanalı: Türkiye'den Bulgular *M. Ozan Yıldırım*	511
43.	Sürdürülebilir Çevre Politikasının İki Aşamalı Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi *Serpil Aydın*	522
44.	OECD Ülkelerinin Lojistik Performanslarının Swara ve Aras Yöntemleri ile Değerlendirilmesi *Engin Karakış*	538

45.	Gelişen ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Ekonomilerde Sağlık İktisadının Önemi Üzerine Literatür Taraması *Beyza Aydın, H.Kırer Lecuna*	547
46.	Eser Sahibinin Eseri Erişime Hazır Bulundurma Hakkı Üzerine Bazı Düşünceler *Sefer Oğuz*	560
47.	Modernizmden Postmodernizme Kimliğin Dönüşümü: Sanal Kimliklerin Yapay Toplumu *Sinem Şahnagil*	573
48.	Dijital Çağda Denetim *Reyhan Sarıçiçek*	589
49.	Türkiye İçin Ekonomik Karmaşıklık Endeksi ve Büyüme Arasındaki İçsel İlişki: Bir Eşanlı Denklem Sistemi Analizi *Burcu Türkcan*	599
50.	Lider-Üye Etkileşiminin Kariyer Memnuniyetine Etkisinde Güç Mesafesinin Düzenleyici Rolü *Saadet Ela Pelenk, Ali Acaray*	607
51.	Pazarlama Etiği ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Bağlamında Güven, İtibar, Memnuniyet ve Ağızdan Ağıza Pazarlama Değişkenlerinin İncelenmesi: TURKCELL Örneği *Volkan Özbek, Fatih Koç, Ümit Alnıaçık, Oğuzhan Aydoğmuş*	620
52.	Sosyal Medya Paylaşımlarında Yüksek Etkileşim Almayı Sağlayan Faktörler: Reklamlar Üzerine Bir İnceleme *Ismail Erkan*	644
53.	Türkiye Ekonomisinde Enflasyon ile Enflasyonu Etkileyen Makro Ekonomik Değişkenler Arasındaki İlişki *Suna Korkmaz, Fatih Aslan*	653
54.	Kamu Hizmetlerinin Yaşam Memnuniyeti Üzerindeki Etkisi Ordinal Lojistik Model ile Analiz *Çağla Tavukcu, Mehmet Emin Akkılıç*	662
55.	Bankacılık Sektöründe Temettü Duyurularının Firma Değerine Etkisi: BİST Uygulaması *Devran Deniz, Hasan Aydın Okuyan*	684
56.	Postmodernizm ve Kapitalizm Sarmalında Tüketimin Yeni Boyutu: "Aylak Sınıf" Sendromu *Sinem Şahnagil*	698
57.	Nepotizm, Favoritizm ve Kronizm: Kayırmacılık Üçlüsü ile İlgili Lisansüstü Tezlerin İncelenmesi *Meltem Akca*	716
58.	Güven, İtibar ve Memnuniyet Unsurlarının Sadakat Üzerindeki Etkisi: Spor Ayakkabı Markalarına Yönelik Bir Araştırma *Volkan Özbek, İzay Tahtacı, Ayşe Çoban*	723

59.	Otomotiv Sanayi Tarihsel Gelişim Sürecinde Teşvik Sistemi: Tayland ve Türkiye Örnekleri *Sıtkı Selim Dolanay*	742
60.	Yönetim Muhasebesinde Performans Karnesi *Halil Erbi*	760
61.	Üst Ve Orta Düzey Kadın Yöneticilerin Başarı Hikâyeleri: Mersin İli Örneği *Ayşehan Çakıcı, Oya Korkmaz, Gamze Kuz*	780
62.	Örgütlerde İşe Tutkunluk, Örgütsel Destek Algısı ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisi ve Bir Araştırma *Edip Örücü, Itır Uçku*	798
63.	Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile İşe Tutkunluk Arasındaki İlişkinin Ölçülmesi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma *Edip Örücü, Itır Uçku*	812
64.	Spor Sponsorluğunun Marka Denkliğine Etkisi Üzerine Bir Araştırma *Ece Armağan, Cahit İncioğlu*	824
65.	Türkiye Ekonomisinde Petrol Tüketimi Büyüme İlişkisi *Burak Güriş, Levent Çinko*	842
66.	Çalışanların Nomofobiklik Düzeylerinin Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi *Bumin Çağatay Aksu, Altan Doğan*	848
67.	Hisse Senedi Getirileri İle Tüketim Harcamaları İlişkisi *Şeyma Şahin Kutlu*	861
68.	Yöneticilerin Zehirli Davranışlarının Örgütsel Yabancılaşma Üzerindeki Etkisi *Meltem Akca*	867
69.	Brand Finance Turkey 100 Listesinde Yer Alan Bankaların Marka Değerleri İle İlişkili Ölçütlerin Belirlenmesine Yönelik Bir Analiz *Burhan Günay*	875
70.	Ulusal Krediler, Ekonomik Büyüme Ve Cari Açık Arasındaki Nedensellik: Türkiye Örneği *Burcu Güvenek, Fatih Mangır, Ayşe Özge Diken*	888
71.	Altın Fiyatlarının Otoregresif Koşullu Değişen Varyanslılığının Analizi: Üssel Genelleştirilmiş Koşullu Değişen Varyans Yöntemi İle Modellenmesi *Burcu Güvenek, Fatih Mangır, Hasan Hüseyin Billor*	899
72.	Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin Sorunları ve Çözüm Onerileri *Şaban Ertekin, Şahin Bulut*	919
73.	Firmaların Finansal Yönetim Stillerinin Bölgeler Arası Farklılıklarının Belirlenmesi: Vikor Yöntemiyle Bir Uygulama *Ahmet Öztel, Mehmet Apan*	933

74.	Kurumsal Kaynak Planlama (KKP) Sistemi Kurulum Sürecinde Yaşanan Sorunların Tespitine İlişkin Bir Eylem Araştırması *Güzide Karakuş, Kasım Güneş*	944
75.	Kırılganlık Ortamında Dışlama Etkisi *Asef Yelghi, Merve Gürsoy*	959
76.	Trade Openness and Energy Intensity: Dynamic Panel Data Analysis *Muhammed BENLI*	973
77.	İhracat Yapısı İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Brıcs Ülkeleri Örneği *Hayrullah ALTINOK, Celil AYDIN*	980
78.	Muslim Identity, Bengali Nationalism: The Use of Islamic and Secular Identities in Bangladesh *Riyaz UDDİN, Fazilatun NESA*	988
79.	Taze Gıda Tedarik Zincirinde İndirim Süpermarketleri Geriye Doğru Büyüme Stratejilerine Mi Niyetleniyor? *Oğuzhan YILMAZ, Eren DURMUŞ-ÖZDEMİR*	1002
80.	E-Ticarette Stoksuz Satış (Drop-Shipping) *Ahmed Yusuf SARIHAN*	1010
81.	Spatial Distribution of Happiness in Turkey *Vural YILDIRIM, Yeliz MERT KANTAR, İsmail YENILMEZ*	1021
82.	Kurumsal Kalitenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Yeni Sanayileşen Ülkeler Üzerine Bir Uygulama *Mehmet Sabri TOPAK, Evren DOĞAN*	1030
83.	Explaining the Female Labor Force Participation in Turkey by Means of the Models with Limited Dependent Variable *İsmail YENILMEZ, Yeliz MERT KANTAR, İlhan USTA*	1037
84.	Tüketicilerin Gerçek Zamanlı Reklamlarla İlişkisi *Yasemin BOZKURT*	1052
85.	China as a Rising Power in Global Politcs and Economy *Muhittin Tolga ÖZSAĞLAM, Olamide Babatunde OLADOSU*	1073
86.	Üniversite Öğrencilerinin Seminer Beklentileri ve Memnuniyetleri Üzerine Bir Araştırma *Ayşegül YILDIRIM KUTBAY, Hasan Hüseyin YILDIRIM*	1097
87.	Güneş Enerjisi Santral Yatırımlarının Ekonomik Performanslarının Değerlendirilmesi *Hasan Hüseyin YILDIRIM*	1108
88.	Estimation of the Second-Hand Car Market Prices with Artificial Neural Network Method *Sait Ugur GÜLTEKİN, Arzu ORGAN*	1121
89.	Yerli Sermayeli Mevduat Bankalarının Şube Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi İle İncelenmesi Engin KARAKIŞ	1135

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

DÜZELTİLMİŞ GENİŞLETİLMİŞ REGRESYON MODELLERİNDE YAPISAL DEĞİŞİKLİK VE KLASİK REGRESYON MODELİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Prof. Dr. Selahattin GÜRİŞ[*]

Arş. Gör. Fulden KÖMÜRYAKAN[**]

ÖZET

En küçük kareler yönteminin bazı kısıtlamalarına karşı 2014 yılında geliştirilerek literatüre dahil olan düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi, finansal getiri serilerinin öngörülmesi amacı ile uygulanmaktadır. Bilindiği gibi, iktisadi değişkenler birçok faktörden etkilenerek zaman içinde bir eğilim gösterirler. Serilerde meydana gelen yapısal değişiklikler regresyon doğrusunda kırılmaya neden olacağı için kırılma dikkate alınmazsa modelin fonksiyonel yapısı hatalı belirlenmiş olacağından tanımlama hatası yapılmış olacaktır ve sonuçlar geçerliliğini yitirecektir. Bu nedenle, serilerde yapısal değişiklik olup olmadığı test edilmelidir. Bu çalışmada, BIST 100 serisinin gelecek devre değerlerini öngörmek amacı ile en küçük kareler ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemleri uygulanmıştır. Öngörü sonuçlarının geçerli olması için değişkenlerdeki yapısal değişiklik durumu test edilmiştir. Test sonuçlarına göre, değişkenlerde 2012 yılının ağustos ayında bir kırılma meydana geldiği belirlenmiştir. Bu nedenle, seriler kırılma öncesi ve kırılma sonrası olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Analiz bu ayrıma göre her iki yöntemle de yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi daha iyi sonuçlar vermiştir.

Anahtar Kelimeler: *finansal öngörü, yapısal kırılma, en küçük kareler yöntemi, düzeltişmiş genişletilmiş regresyon yöntemi*

JEL Kodları: *C30, C53, G17.*

[*] Marmara Üniversitesi, İstanbul/Türkiye, sguris@marmara.edu.tr

[**] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Balıkesir/Türkiye, fkomuryakan@bandirma.edu.tr

STRUCTURAL CHANGE IN IMPROVED AUGMENTED REGRESSION MODELS AND COMPARISON WITH CLASSIC REGRESSION MODEL

ABSTRACT

Improved augmented regression method, which was developed in 2014 against some limitations of the least squares method, is applied to predict financial series. Economic variables are influenced by many factors and show a tendency over time and this is called as trend. Economic crises, economic policy changes, natural disasters and war create temporary or permanent structural changes in series. These changes in the trends are called structural breaks. Since the structural changes in the series will cause a break in the direction of the regression, if the analysis is continued without taking the break into account, the functional structure of the model will be incorrectly identified, thus the identification error will be made and the model estimation results will no longer be valid. Therefore, the structural changes in the series should be tested. In this study, least squares and improved augmented regression methods were applied to forecast the values of BIST 100 series. According to the results, it was determined that there was a break in August 2012. Therefore, the series were divided into two groups as pre-break and post-break. According to the results improved augmented regression method gave robust and better results.

Keywords: *financial forecast, structural break, least squares method, improved augmented regression method*

JEL Codes: *C30, C53, G17*

1. GİRİŞ

En küçük kareler yönteminin bazı kısıtlamalarına karşı literatüre 2014 yılında düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi dahil olmuştur ve bu yöntem özellikle finansal getiri serilerinin öngörülmesi amacı ile uygulanmaktadır. Finansal getiri serileri öngörülürken, küçük örnekler ile çalışılıyorsa, gecikme uzunluğu 3 veya daha fazla olduğunda en küçük kareler yöntemi tahmincileri sapmalı sonuçlar verirken, düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi tahmincileri için bu durumlara karşı sapma düzeltmeleri geliştirilmiştir. Bilindiği gibi, iktisadi olaylar birçok faktörden etkilenerek zaman içinde bir eğilim gösterirler ve bu eğilim trend olarak isimlendirilir. İktisadi kriz, iktisat politikası değişiklikleri, doğal afetler, savaş gibi olaylara bağlı olarak serilerde geçici veya kalıcı yapısal değişiklikler meydana gelebilir. Serilerin trendlerinde meydana gelen bu değişimler yapısal kırılma olarak adlandırılırlar. Serilerde meydana gelen yapısal değişiklikler regresyon doğrusunda kırılmaya

neden olacağı için kırılma dikkate alınmadan analize devam edilirse modelin fonksiyonel yapısı hatalı belirlenmiş olacağından tanımlama hatası yapılmış olacaktır ve modelin tahmini ile elde edilen sonuçlar geçerliliğini yitirecektir. Bu nedenle, serilerde yapısal değişiklik olup olmadığı ekonometrik yöntemler ile test edilmeli ve seride kırılma var ise gerekli değişiklikler veya düzenlemeler yapılmalıdır. Ekonometrik analizlerde yapısal kırılmaları belirlemek için kullanılan çeşitli testler bulunmaktadır. Bu çalışmada, BIST 100 serisinin gelecek devre değerlerini öngörmek amacı ile en küçük kareler ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemleri uygulanacaktır. Öngörü sonuçlarının geçerli ve güvenilir olması için değişkenlerdeki yapısal değişiklik durumu test edilecektir. Test sonuçlarına göre, değişkenlerde kırılma var ise seriler kırılma öncesi ve kırılma sonrası olmak üzere iki gruba ayrılacaktır. İki gruba ayrılan veri seti her iki yöntemle ayrı ayrı ve kukla değişkenlerle birleştirilerek tahmin edilerek sonuçlar karşılaştırılacaktır.

2. YAPISAL KIRILMA VE REGRESYON ANALİZİ

İktisadi değişkenleri etkileyen faktörler, değişkenlerin trendinde kalıcı veya geçici değişiklikler oluştururlar. Serilerin trendlerinde meydana gelen bu durum yapısal değişiklik olarak adlandırılır (Güriş ve Çağlayan, 2013: 359). Yapısal değişiklik ile kastedilen, parametre değerlerinin zaman dönemi boyunca sabit kalmamasıdır (Gujarati, 2004: 273). Değişkenlerde meydanda gelen bu tür değişimlerin çeşitli istatistiksel testlerle sınanmalı ve yapısal değişiklik varsa düzeltilmelidir. Değişkenlerde yapısal değişiklik olup olmadığı (Chow, 1960) makalesinde geliştirilen Chow testi, Benzerlik Oranı testi, Wald testi, Lagrange Çarpanı testi, CUSUM[1] testi ve CUSUM-SQ testi ile sınanabilir. Tahmin edilen model Değişkenlerde yapısal değişiklik var ise ve bu yapısal değişiklik dikkate alınmadan analize devam edilirse, modelin fonksiyonel yapısı hatalı belirlenmiş olacağından tanımlama hatası yapılmış olacaktır ve model tahmin sonuçları geçerliliğini yitirecektir (Güriş ve Çağlayan, 2013: 360).

Tahmin edilen model öngörü için kullanılacak ise, değişkenlerde yapısal değişiklik olması durumunda izlenecek iki yol mevcuttur. İlki, serileri kırılma öncesi ve kırılma sonrası olmak üzere iki gruba ayırmak ve analizlere kırılma sonrası dönem için tekrar yapısal değişiklik testi yaparak kırılmasız son dönem ile devam etmektir. İkinci yol ise, belirlenen kırılma dönemine veya dönemlerine kukla değişken ekleyerek modeli kukla değişken ile tahmin ederek kırılmaları da işlemlere dahil ederek analizlere devam etmektir.

Bu çalışmada, öngörüler klasik en küçük kareler ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemleri ile yapılırken yapısal değişiklikler de test edilecektir. Serilerde yapısal değişiklik olması durumunda seriler gruplara ayrılarak ayrı ayrı ve modellere kukla değişken eklenerek işlemler tekrar

[1] Detaylı bilgi için bknz. (Güriş & Çağlayan, 2013) ve (Gujarati, 2004).

edilecektir. Bu uygulama klasik regresyon ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon ile yapılarak sonuçlar karşılaştırılacaktır.

3. EN KÜÇÜK KARELER VE DÜZELTİLMİŞ GENİŞLETİLMİŞ REGRESYON YÖNTEMİ

Zaman serilerinin genellikle frekansları yüksektir ve serilerin gelecek devre değerlerini öngörmek önemlidir. Öngörü, zaman serisinin cari ve geçmiş dönem bilgilerinin kullanılmasıyla, serinin gelecekte alacağı değerlerin olabilirliği ile ilgili tahminler olarak tanımlanmaktadır (Çil Yavuz, 2015: 265). Başka bir deyişle, X'in verilen bir değeri için Y'nin tahminine öngörü denir ve öngörü gözlem aralığı dışında kalan belirli bir devre veya birim için de yapılabilir (Güriş ve Çağlayan, 2013: 141). Ekonometrik zaman serilerinin ve finansal serilerin öngörülmesinde en küçük kareler tahmin yöntemi kullanılabilir. Ancak geliştirilen testler ve Monte Carlo simülasyonlarına göre, en küçük kareler yönteminin bazı durumlarda yeni geliştirilen yöntemlerden daha az etkin olduğu belirlenmiştir. (Stambaugh, 1999) çalışmasında, gecikme değeri bir veya daha fazla olan modellerde, en küçük kareler tahminlerinden elde edilen katsayıların küçük örneklerde sapmalı olduğunu göstermiştir. Bu sapmadan dolayı en küçük kareler yönteminin gücü zayıflamış ve küçük örneklerde tercih edilmemeye başlanmıştır. En küçük kareler yöntemi ile hatalı sonuçlar elde edilmesi nedeniyle 2004 yılında genişletilmiş regresyon yöntemi (augmented regression method) geliştirilmiştir. Genişletilmiş regresyon gecikme uzunluğunun birden fazla olduğu ekonometrik modellerde kullanılabilen ve sapmalardan arındırılmış bir yöntemdir. Genişletilmiş regresyon yönteminin küçük örneklerde ve birden fazla gecikmenin olduğu durumlarda sapmaları azaltmada etkili olduğu ve daha iyi performans gösterse de bu yöntemin de bazı kısıtlamaları olduğu belirlenmiştir. Bu kısıtlamalar; modelde kalıcı etkiler olduğunda küçük örneklerde bozulma göstermesi, üç ve daha fazla gecikme olması durumunda pratikte uygulanmasının mümkün olmaması ve sapma düzeltmesinin seriler durağan olmadığında geçerli olmaması şeklinde sıralanabilir (Kim, 2014: 14). Genişletilmiş regresyon yönteminin belli durumlarda hatalı sonuç vermesi nedeniyle genişletilmiş regresyon yöntemi, düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi olarak geliştirilmiştir. Düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi küçük örneklerde sapmalı olan tahminciler için gelişmiş bir sapma düzeltmesi içermektedir. Buna ek olarak, seride kalıcı etkiler olduğunda dahi sonuçlarda bozulma olmamaktadır. Ayrıca, gecikme uzunluğunun üç veya daha fazla olması durumunda sapmanın düzeltilmesi ve kovaryans matrisinin tahmini için dayanıklı formüller içermektedir. Son olarak, serilerin durağan olmama durumunda durağanlık sağlamaktadır.

Düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yönteminin simülasyon sonuçlarına göre, sapmaları azaltmada ve istatistiksel gücü bakımından genişletilmiş regresyon yönteminden daha iyi performans gösterdiği belirlenmiştir. Buna ek olarak, düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi, örnek dışı ve çok adımlı öngörülerin doğruluğu bakımından da genişletilmiş regresyon yönteminden daha geçerli öngörü

tahminleri sağlamaktadır. Simülasyonlar, düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yönteminin, genişletilmiş regresyon yönteminden daha kesin ve sapmasız sonuç verdiği belirlenmiştir (Kim, 2014, s. 21). Ancak örnek birim sayısının büyümesiyle, iki yöntem arasındaki katsayı farkları azalmaktadır. İkinci dereceden otoregresif AR(2) modeli

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{t-1} + \beta_2 X_{t-2} + u_t$$

$$X_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + \alpha_2 X_{t-2} + v_t$$

şeklindedir. X bağımsız değişkeninin Y bağımlı değişkenini doğru öngörebilmesi için düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yönteminde incelenmesi gereken durum; bağımsız değişken veya değişkenlerin bağımlı değişkeni öngörmede etkili ve yeterli olup olmadığıdır. Bu durum sınanırken F testinden yararlanılmaktadır. Sıfır hipotezine göre, bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni öngörmede yeterli değilken alternatif hipoteze göre bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni öngörmede yeterlidir. Düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemine göre sapması düzeltilmiş tahminciler a harfiyle temsil edilmektedir ve aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadırlar (Kim, 2014, s. 16).

$$\hat{\alpha}_1^a = \frac{1+n\hat{\alpha}_1}{n-1} + \frac{2+n\hat{\alpha}_2}{(n-1)(\mathrm{n}-4)} \qquad \hat{\alpha}_2^a = \frac{2+n\hat{\alpha}_2}{(\mathrm{n}-4)} \qquad E\left(\hat{\beta}_i^a - \beta_i\right) = \Phi E\left(\hat{\alpha}_i^a - \alpha_i\right)$$

İki veya daha fazla gecikme olması durumunda da kolaylıkla uygulanan bu tahminciler (Kilian, 1998) makalesinde tanıtılmıştır.

4. UYGULAMA

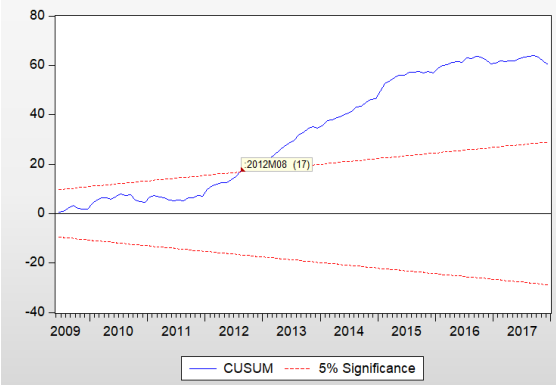
Açıklanan yöntemlerin işleyişini ve yapısal kırılmanın analizini göstermek için uygulamada, BIST 100 indeksi bağımlı değişken olarak ele alınarak BIST 100 değişkeninin gelecek devre değerleri öngörülecektir. BIST 100 serisinin gelecek devre değerlerinin öngörüldüğü modellerde BIST 100 değişkenini etkileyen bağımsız değişkenler olarak döviz kuru, sanayi üretim indeksi, ihracat indeksi ve ithalat indeksi serileri belirlenmiştir. Verilere, TCMB ve TÜİK veri tabanlarından erişim sağlanmıştır. Gelecek devre değerleri tahmin edilecek olan BIST 100 serisi incelenirken aylık frekanstaki verilerle çalışılarak Ocak 2009-Aralık 2017 arası dönem olmak üzere 108 gözlem ile analiz yapılacaktır. Oluşturulan modelin klasik en küçük kareler yöntemi ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi ile tahminleri aşağıdaki tablolarda paylaşılmıştır.

Tablo 1. Modelin EKK ve Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Yöntemi ile Tahmini

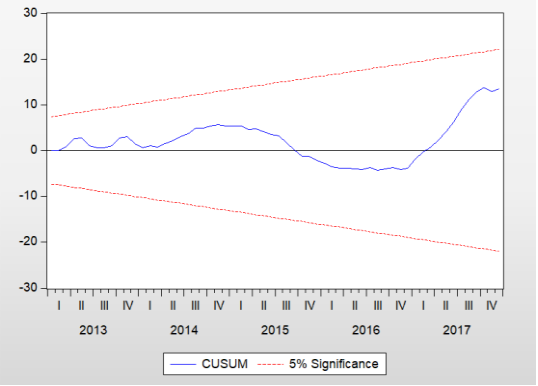
En Küçük Kareler Yöntemi ile Tahmin			**Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Yöntemi ile Tahmin**		
Bağımlı Değişken: log(BIST 100) **F Test**= 207.02 **Prob>F=** 0.00 **Gözlem Sayısı:** 108 **Gecikme Uzunluğu (p)** = 1			**Bağımlı Değişken:** log(BIST 100) **F Test**= 181.07 **Prob>F=** 0.00 **Gözlem Sayısı:** 108 **Gecikme Uzunluğu (p)** = 1		
Değişkenler	Katsayılar	t istatistikleri	Değişkenler	Katsayılar	t istatistikleri
Sabit	7.12	18.36	Sabit	7.80	19.97
Döviz Kuru	0.37	7.08	Döviz Kuru	0.26	4.21
Sanayi Üretim İndeksi (2015=100)	0.01	5.03	Sanayi Üretim İndeksi (2015=100)	0.03	5.84
İhracat Birim İndeksi (2010=100)	0.04	5.31	İhracat Birim İndeksi (2010=100)	0.04	3.94
İthalat Birim İndeksi (2010=100)	-0.02	-3.50	İthalat Birim İndeksi (2010=100)	-0.01	-2.93

Tahmin sonuçlarından elde edilen katsayıların geçerli ve güvenilir olması için yapısal kırılma kavramının incelenmesi gerekmektedir. Bu nedenle, seriye Chow ve Cusum testleri uygulanmıştır. Cusum testi uygulandığında 2012 yılının ağustos ayında bir kırılma olduğu gözlenmiştir. Bu gözlemde kırılma olup olmadığı Chow testi ile incelendiğinde testlerin olasılıkları %5 anlamlılık düzeyinden düşük elde edilmiştir. Buna göre, 2012 yılının ağustos ayında kırılma olmadığını öne süren sıfır hipotezi reddedilmiş ve bu noktada kırılma olduğu iki farklı test ile belirlenmiştir. Aşağıdaki grafiklerde, Cusum testinin tüm gözlemlere ve kırılma sonrası gözlemlere uygulandığında elde edilen sonuçlar paylaşılmıştır.

Şekil 1. Cusum Testi Sonuçları



Şekil 2. Kırılma Sonrası Cusum



Cusum testi sonuçlarına göre, veri seti kırılma sonrası dönem olarak ayrıldığında, 64 gözlemli seride kırılma olmadığı gözlenmektedir. Bu nedenle işlemlere kırılma sonrası dönem ile devam edilerek

düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi uygulanacaktır. Yapılan teorik açıklamalarda küçük örnek ile çalışıldığında klasik en küçük kareler yönteminin geçerliliğini ve güvenirliliğini yitirdiği belirlenmişti. Bu nedenle küçük örnek sayılabilecek 64 gözlemlik veri için en küçük kareler yöntemi ve düzeltilmiş genişletilmiş yöntem ile regresyon tahminleri yapılmış ve sonuçlar aşağıdaki tablolarda paylaşılmıştır.

$$2007M01-2012M08 \rightarrow log(BIST100)_{t1} = \beta_{10} + \beta_{11}DK_{(t-1)1} + \beta_{12}SUI_{(t-1)1} + \beta_{13}IHR_{(t-1)1} + \beta_{14}ITH_{(t-1)1} + \varepsilon_{t1}$$

$$2012M08-2017M12 \rightarrow log(BIST100)_{t2} = \beta_{20} + \beta_{21}DK_{(t-1)1} + \beta_{22}SUI_{(t-1)1} + \beta_{23}IHR_{(t-1)1} + \beta_{24}ITH_{(t-1)1} + \varepsilon_{t2}$$

Tablo 2. Kırılma Sonrası Dönemin EKK ve Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Yöntemleri ile Tahminleri

En Küçük Kareler Yöntemi ile Tahmin			**Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Yöntemi ile Tahmin**		
Bağımlı Değişken: log(BIST 100) **F Test**= 176.24 **Prob>F=** 0.00 **Gözlem Sayısı:** 64 **Gecikme Uzunluğu (p)** = 1			**Bağımlı Değişken:** log(BIST 100) **F Test**= 207.02 **Prob>F=** 0.00 **Gözlem Sayısı:** 64 **Gecikme Uzunluğu (p)** = 1		
Değişkenler	Katsayılar	t istatistikleri	Değişkenler	Katsayılar	t istatistikleri
Sabit	9.38	15.12	Sabit	9.65	15.31
Döviz Kuru	0.34	9.21	Döviz Kuru	0.35	9.44
Sanayi Üretim İndeksi (2015=100)	0.003	2.26	Sanayi Üretim İndeksi (2015=100)	0.01	1.82
İhracat Birim İndeksi (2010=100)	0.24	2.30	İhracat Birim İndeksi (2010=100)	0.02	1.68
İthalat Birim İndeksi (2010=100)	-0.03	-2.39	İthalat Birim İndeksi (2010=100)	-0.01	-1.66

En küçük kareler yöntemi ile regresyon tahmin sonuçlarına göre, döviz kurundaki bir birimlik artış, BIST 100 indeksini 34 birim, sanayi üretim indeksindeki bir birimlik artış BIST 100 indeksini 0,3 birim ve ihracat birim değer indeksindeki bir birimlik artış BIST 100 indeksini 24 birim arttırmaktadır. İthalat birim değer indeksindeki bir birimlik artış ise BIST 100 indeksini 3 birim azaltmaktadır.

Düzeltilmiş genişletilmiş regresyon tahmin sonuçlarına göre tüm katsayılar istatistiksel olarak anlamlıdır. Döviz kurundaki bir birimlik artış, BIST 100 indeksini 35 birim, sanayi üretim indeksindeki bir birimlik artış BIST 100 indeksini 1 birim ve ihracat birim değer indeksindeki bir birimlik artış BIST 100 indeksini 2 birim arttırmaktadır. İthalat birim değer indeksindeki bir birimlik artış ise BIST 100 indeksini 1 birim azaltmaktadır. Analizin devamında gelecek 10 dönem için düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi ile öngörü yapılmıştır ve sonuçlar aşağıdaki tabloda açıklanmıştır.

Tablo 3. Kırılma Sonrası Dönemin Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Yöntemi ile Öngörülmesi

Değişken Dönem	BIST 100	Döviz Kuru	Sanayi Üretim İndeksi	İhracat İndeksi	İthalat İndeksi
Ocak 2018	12.14	3.85	120.27	96.40	92.01
Şubat 2018	12.11	3.85	113.58	96.41	92.02
Mart 2018	12.10	3.84	108.98	96.41	92.03
Nisan 208	12.09	3.84	105.81	96.42	92.04
Mayıs 2018	12.08	3.84	103.63	96.43	92.05
Haziran 2018	12.07	3.84	102.12	96.43	92.06
Temmuz 2018	12.07	3.84	101.10	96.44	92.07
Ağustos 2018	12.07	3.84	100.39	96.45	92.08
Eylül 2018	12.06	3.84	99.90	96.46	92.09
Ekim 2018	12.06	3.84	99.55	96.47	92.10

Geçmiş devre değerlerinin kullanılmasının bir avantajı olarak öngörü değerlerinin serilerin gerçek değerlerini sağlayıp sağlamadığı kontrol edildiğinde BIST 100 serisinin, ihracat ve ithalat indekslerinin değerlerinin gerçek değerlerle uyum sağladığı gözlenmiştir. Döviz kuru ve sanayi üretim indeks değerlerinin gerçek değerlerden az bir farkla farklı olduğu belirlenmiştir. Bunun nedeninin döviz kuru ve sanayi üretim indeksinin 2018 yılında öngörülemeyen bir sıçrama göstererek değerlerinin değişmesidir.

Kırılmalı serilerle analiz yaparken, daha önce açıklandığı gibi, veri seti kırılma öncesi-sonrası olmak üzere iki gruba ayrılabileceği gibi kırılma döneminde 1 değerini alan kukla değişken modele dahil edilerek de analizler yapılabilir. Aşağıdaki tablolarda kukla değişkenli modellerin en küçük kareler ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi ile tahmin sonuçları yer almaktadır.

$$2007M01 - 2017M12$$
$$\begin{cases} D = 0 \Rightarrow 1.Dönem \\ D = 1 \Rightarrow 2.Dönem \end{cases}$$

$$log(BIST100)_{t2} = \alpha_0 + \alpha_1 DK_{(t-1)1} + \alpha_2 SUI_{(t-1)1} + \alpha_3 IHR_{(t-1)1} + \alpha_4 ITH_{(t-1)1} + \alpha_5 D_{1t} + \alpha_6 D_{1t} * DK_{(t-1)1} + \alpha_7 D_{1t} * SUI_{(t-1)1} + \alpha_8 D_{1t} * IHR_{(t-1)1} + \alpha_9 D_{1t} * ITH_{(t-1)1} + u_t$$

Tablo 4. Kukla Değişkenli Modellerin EKK ve Düzeltilmiş Regresyon Yöntemleri ile Tahminleri

En Küçük Kareler Yöntemi ile Tahmin			**Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Yöntemi ile Tahmin**		
Bağımlı Değişken: log(BIST 100) **F Test**= 207.02 **Prob>F=** 0.00 **Gözlem Sayısı:** 108 **Gecikme Uzunluğu (p)** = 1			**Bağımlı Değişken:** log(BIST 100) **F Test**= 181.07 **Prob>F=** 0.00 **Gözlem Sayısı:** 108 **Gecikme Uzunluğu (p)** = 1		
Değişkenler	Katsayılar	t istatistikleri	Değişkenler	Katsayılar	t istatistikleri
Sabit	9.83	24.30	Sabit	10.34	23.18
Döviz Kuru	-1.07	-6.90	Döviz Kuru	-1.12	-7.08
Sanayi Üretim İndeksi (2015=100)	0.02	5.90	Sanayi Üretim İndeksi (2015=100)	0.02	5.69
İhracat Birim İndeksi (2010=100)	-0.01	-1.01	İhracat Birim İndeksi (2010=100)	-0.02	-2.07
İthalat Birim İndeksi (2010=100)	0.02	4.03	İthalat Birim İndeksi (2010=100)	0.02	4.44
D	-0.49	-0.52	D	-1.46	-1.66
DK*D	1.42	8.64	DK*D	1.50	8.87
SÜE*D	-0.01	-4.12	SÜE*D	-0.002	-4.02
İHR*D	0.03	1.99	İHR*D	0.04	2.85
İTH*D	-0.03	-4.00	İTH*D	-0.04	-4.45

Kukla değişkenli model tahminlerinde, EKK yönteminde ihracat değişkeninin, kukla değişkeninin ve ihracat ve kukla değişkeninin çarpımından oluşan değişkenin katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yönteminde ise tüm değişkenler istatistiksel olarak anlamlıdır. Katsayılarda ise önemli bir farklılık görülmemektedir. Bunun nedeni, örnek sayısı büyüdükçe iki yöntem arasındaki farklılıkların azalmasıdır. Sonuçlar beklendiği gibi elde edilmiştir.

Tablo 5. Kukla Değişkenli Modelin Düzeltilmiş Genişletilmiş Regresyon Yöntemi ile Öngörülmesi

Değişken **Dönem**	**BIST 100**	**Döviz Kuru**	**Sanayi Üretim İndeksi**	**İhracat İndeksi**	**İthalat İndeksi**
Ocak 2018	12.08	3.849838	125.88	96.41	92.00
Şubat 2018	12.01	3.849675	122.17	96.42	92.01
Mart 2018	11.95	3.849513	118.83	96.43	92.02
Nisan 208	11.89	3.849350	115.82	96.44	92.03
Mayıs 2018	11.84	3.849188	113.10	96.45	92.03
Haziran 2018	11.80	3.849026	110.65	96.46	92.04
Temmuz 2018	11.76	3.848863	108.44	96.47	92.05
Ağustos 2018	11.72	3.848701	106.44	96.48	92.06
Eylül 2018	11.69	3.848539	104.65	96.49	92.06
Ekim 2018	11.66	3.848376	103.03	96.50	92.07

Yapısal kırılmanın dikkate alındığı ve kukla değişkenler ile modele dahil edildiği durumda düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi ile yapılan öngörü sonuçları yukarıdaki tabloda yer almaktadır. Bu öngörü, veriler kırılma öncesi ve sonrası olmak üzere gruplara ayrılmadan 108 gözlem ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlar kırılma sonrası dönemin düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi ile yapılan öngörü sonuçları ile benzerlik göstermesine rağmen aralarında az da olsa fark bulunmaktadır. Kırılma sonrası ve kukla değişkenli model ile yapılan öngörü sonuçlarının gerçek 2018 değerleri ile karşılaştırıldığında veriyi kırılma sonrası dönem olarak ayrılması ile elde edilen sonuçların gerçek değerlere daha yakın olduğu belirlenmiştir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, klasik en küçük kareler yöntemi ile düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yönteminin yapısal kırılmalı analizlerde karşılaştırmasını yapmak amacı ile BIST 100 değişkeninin bağımlı değişken olduğu model tahmin edilmiştir.

Değişkenlerde 2012 yılının ağustos ayında bir kırılma meydana geldiği belirlenerek seriler kırılma öncesi-sonrası dönem olmak üzere az gözlemli alt gruplara ayrılmıştır. Küçük örnek sayılabilecek 64 gözlemli model en küçük kareler ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemleri ile tahmin edilerek katsayılar arasındaki farklar belirlenmiştir. İki yöntemle elde edilen katsayılar arasında farklılıklar olduğu belirlenmiştir. Teorik açıklamalarda bahsedildiği gibi, en küçük kareler yöntemi küçük örnekte sapma göstermektedir. Bu nedenle katsayıların farklı hesaplanması beklenen bir sonuçtur.

Analizin devamında kırılma dönemine kukla değişken eklenerek en küçük kareler ve düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi uygulanmıştır. En küçük kareler yönteminin sonuçlarına göre, üç değişkenin katsayıları istatistiksel olarak anlamlı değil iken düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yönteminde tüm katsayılar istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Katsayılarda ise önemli bir farklılık görülmemektedir. Bunun nedeni, örnek sayısı büyüdükçe iki yöntem arasındaki farklılıkların azalmasıdır. Sonuçlar beklendiği gibi elde edilmiştir.

Teorik açıklamalarda bahsedildiği gibi, düzeltilmiş genişletilmiş regresyon yöntemi birçok açıdan en küçük kareler yönteminin kısıtlamalarına çözüm üretmektedir. Bu durumda, uygulama sonucunda yapılan teorik açıklamalara paralel sonuçlar elde edilmiştir.

KAYNAKÇA

Amihud, Y., and Hurvich, C. (2004) ‘‘Predictive Regression: a Reduced-Bias Estimation Method’’, J. Financ. Quant. Anal., 813-841.

Amihud, Y., Hurvich, C., and Wang, Y. (2008) ‘‘Multiple-Predictor Regressions: Hypothesis Testing’’, Rev. Financ. Stud., 413–434.

Amihud, Y., Hurvich, C., and Wang, Y. (2010) ‘‘Predictive Regression with Order-P Autoregressive Predictors’’, J. Empir. Financ., 513–525.

Chow, G. (1960) ‘‘Tests of Equality Between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions’’, Econometrica, 28(3): 591-605.

Gujarati, D. N. (2004) ‘‘Basic Econometrics’’, The McGraw-Hill Companies.

Güriş, S., ve Çağlayan, E. (2013) ‘‘Ekonometri Temel Kavramlar’’, İstanbul: DER Yayınları.

Kilian, L. (1998) ‘‘Small Sample Confidence Intervals for Impulse Response Functions’’, Rev. Econ. Stat., 218–230.

Kim, J. (2014) ‘‘Predictive Regression: An Improved Augmented Regression Method’’, Journal of Empirical Finance, 13-25.

Shaman, P., and Stine, R. (1998) ‘‘The Bias of Autoregressive Coefficient Estimators’’, J. Am. Stat., 842-848.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DE SANAYİ ÜRETİMİ VE BANKA KREDİSİ İLİŞKİSİ: EŞBÜTÜNLEŞME VE NEDENSELLİK ANALİZİ

Öğr. Gör. Halil İbrahim YAVUZ[*]

Öğr. Gör. Memiş KARAER[**]

ÖZET

Üretim, bir ülkenin gelişmesi ve büyümesi için önemli faktörlerden biridir. Üretilen mal ve hizmetlerde farklılıklar olsa da bütün sektörlerde üretim kavramından söz edilebilmektedir. Ancak son yıllarda ekonomi içerisindeki ağırlığı da dikkate alındığında, sanayi sektörü uluslararası rekabet ve büyüme açısından daha ön plana çıkmaktadır. Bu doğrultuda bu çalışmada sanayi sektörüne sağlanan kredilerin sanayi üretimi üzerindeki etkileri incelenmektedir. Araştırmada Türkiye ekonomisine ilişkin 2005:1-2019:8 dönemini kapsayan aylık veri seti kullanılmaktadır. Sanayi üretimi için "sanayi üretim endeksi", banka kredileri için ise "sanayi sektörüne verilen banka kredileri" serileri kullanılmaktadır. Ampirik analizde kullanılan veriler BDDK ve TCMB veri tabanından derlenmiş ve doğal logaritması alındıktan sonra modele dahil edilmiştir. Johansen eşbütünleşme testi sonucunda seriler arasında eşbütünleşme ilişkisine rastlanılmamıştır. Granger nedensellik testi sonucuna göre ise sanayi üretim endeksinden toplam sanayi kredileri yönüne doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu sonuca göre uzun dönemde bir ilişki olmamasına rağmen kısa dönemde sanayi üretiminde yaşanacak artışın kullanılan kredi düzeyini etkilediği görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Üretim, Banka Kredisi, Sanayi Üretim Endeksi, Eşbütünleşme, Nedensellik*

JEL Kodları: *C22, E23, E51.*

THE RELATIONSHIP BETWEEN INDUSTRIAL PRODUCTION AND BANK CREDIT IN TURKEY: COINTEGRATION AND CAUSALITY ANALYSIS

ABSTRACT

Production is one of the important factors for the development and growth of a country. Although there are differences in the goods and services produced, the concept of production can be mentioned in all sectors. However, considering its weight in the economy in recent years, the industrial sector has become more prominent in terms of international competition and growth. Accordingly, this study examines the effects of loans provided to industrial sector on industrial production. The research uses a monthly data set covering the period 2005:1-2019:8 for the Turkish economy. "Industrial Production

[*] Selçuk Üniversitesi, Taşkent Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Programı

[**] Selçuk Üniversitesi, Taşkent Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Programı

Index" is used for industrial production and "bank loans given to industrial sector" is used for bank loans. The data used in the empirical analysis were collected from the BRSA and CBRT database and included in the model after logarithmic transformation. As a result of Johansen cointegration test, there is no cointegration relationship between the series. According to the Granger causality test, one-way causality relationship has been determined from industrial production index to total industrial credits. According to this result, although there is no relationship in the long run, it is seen that the increase in industrial production affects the credit level used by industrial sector in the short run.

Keywords: *Production, Bank Credit, Industrial Production Index, Cointegration, Causality*

JEL Codes: *C22, E23, E51*

1. GİRİŞ

Reel sektörde yer alan firma ve kişiler yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını her zaman öz kaynaklarından veya satıcı kredileri ile karşılayamazlar. Bu durumda gelişmiş bir kredi sisteminin varlığı, işletmelerin alternatif bir kaynak yaratması açısından önem taşımaktadır. Bankalar, en temel fonksiyonu olan fonlara aracılık etmenin yanında kaydi para yaratma fonksiyonu sayesinde topladıkları mevduattan daha fazla kredi hacmi yaratabilmektedir. Bu nedenle parasal genişlemeye emisyon hacminin yaptığı katkıya ilave olarak bankalar da katkı yapmaktadır.

Bu doğrultuda kredi büyümesini parasal genişleme olarak kabul edersek; literatürde sıkça yer bulan parasal genişleme ve ekonomik büyüme ilişkileri içerisine kredi büyümesini de dahil etmek yanlış olmayacaktır. Parasal genişlemeye ilişkin görüşlerden Klasik görüşte uzun dönemde paranın reel değişkenler üzerinde etkisinin bulunmadığı dolayısıyla paranın yansızlığı söz konusu iken, Keynesyen görüşte paranın işlem amacı dışında da talep edilebileceği ve bu nedenle reel değişkenler üzerinde etkili olabileceği savunulmaktadır.

Bunun ötesinde kredi ve üretim ilişkisi sıklıkla finansal gelişme ve büyüme ilişkisi şeklinde de ele alınmaktadır. Literatür incelendiğinde finansal gelişmenin büyüme üzerinde etkili olduğuna vurgu yapan çalışmalar ağırlıktadır.

Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinde sanayi üretimi üzerinde kredi genişlemesinin (dolayısıyla paranın) kısa ve uzun dönemde etkili olup olmadığının ortaya çıkarılmasıdır.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde kredi büyümesi ve ekonomik büyüme, çıktı düzeyi ilişkisini inceleyen çalışmalardan bazıları şu şekildedir;

Cengiz ve Duman (2008), Türkiye'de banka kredi kanalının önemine değindikleri çalışmasında VAR ve etki-tepki analizlerini kullanmışlardır. 1990-2006 dönemini kapsayan çalışmada para politikasının kredi hacmi üzerinde etkili olduğu, kredi hacminde yaşanan gelişmelerin de üretim hacmi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ceylan ve Durkaya (2010), Türkiye ekonomisinde kredi büyümesi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini 1998-2008 yılları çeyrek dönemlik verileri ile incelemişlerdir. Çalışma sonucunda ekonomik büyümeden kredilere doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Taş vd. (2012), banka kredi kanalının Türkiye ekonomisi için çalışıp çalışmadığını inceledikleri çalışmalarında faiz şoklarına kredi ve sanayi üretiminin yaklaşık eş anlı tepki gösterdiği, Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların banka kredilerine bağımlı olduğu, sanayi üretimini açıklamada kredi değişkeninin öneminin diğer değişkenlere göre daha büyük olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Yiğitbaş (2013), Türkiye'de parasal aktarım mekanizması olarak banka kredi kanalının işlerliğini incelediği çalışmasında 1990:1-2012:4 verileri ile VAR analizi yapmıştır. Analiz sonucunda banka kredilerinin faiz şoklarına hızlı bir şekilde karşılık verdiği, sanayi üretiminin para ve kredi şoklarına daha geç tepki verdiği tespit edilmiştir. Ayrıca banka kredileri ile sanayi üretimi arasında çift yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Timsina (2014), Nepal ekonomisi için kredi ve ekonomik büyüme arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkisini 1975-2013 dönemi yıllık verileri ile incelemiştir. Çalışmada Johansen eşbütünleşme analizi ve Granger nedensellik testleri uygulanmıştır. Sonuç olarak uzun dönemde kredi büyümesinin ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu, kısa dönemde ise ekonomik büyümenin kredi hacmi üzerinde etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Korkmaz (2015), seçilmiş 10 Avrupa ülkesi üzerinde 2006-2012 dönemi yıllık verileri ile gerçekleştirdiği panel data analizi sonucunda bankalar tarafından yaratılan kredi hacminde yaşanan artışın ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Olokoyo vd. (2016), bankaların aracılık rolünün sanayi üretimi üzerindeki etkisini Nijerya ekonomisi için incelemişlerdir. Çalışma sonucunda Nijerya endüstrisinin banka kredilerine sıkı bir şekilde bağlı olduğu ve uzun dönemde kredi büyümesi ile sanayi üretimi arasında kuvvetli ve inelastik bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Anyanwu vd. (2017), Nijerya ekonomisinde banka kredileri ile ekonomik büyüme ve sanayi üretimi arasındaki uzun ve kısa dönem ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonucunda kredi hacminde yaşanan artışın uzun dönemde ekonomik büyüme ve sanayi üretimi üzerinde pozitif etkili olduğu; kısa dönemde

ise kredi hacmi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi, kredi genişlemesi ile sanayi üretimi arasında ise herhangi bir nedensellik ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Ume vd. (2017), Nijerya'da banka kredilerinin imalat sanayi üzerindeki göreceli etkisini (1986-2013) ARDL yöntemi ile inceledikleri çalışmalarında kısa ve uzun dönemde kredi ve faiz oranlarının imalat sanayi üretimi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ahad vd. (2017), Pakistan ekonomisinde finansal gelişmenin sanayi üretimini artırıp artırmadığına ilişkin çalışmalarında Bayer ve Hanck'ın kombine eşbütünleşme yöntemini 1972-2014 dönemi verilerine uygulamışlardır. Çalışma sonucunda finansal gelişmenin sanayi üretimini hem uzun dönemde hem de kısa dönemde etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Ulaşılan bulgular hem varyans ayrıştırma yöntemi hem de etki tepki fonksiyonları ile doğrulanmıştır.

Demirci (2017), Türkiye'de imalat sanayi üretimi ile banka kredi ilişkisini 1999-2015 dönemi aylık verileri ile araştırmıştır. Çalışma sonucunda uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin yanısıra kısa dönemde de sanayi üretiminden banka kredilerine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada banka kredilerinin sanayi üretimi üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Bu doğrultuda kurulan ekonometrik modelde bağımlı değişken olarak seçilen "Sanayi Üretim Endeksi" (LSUE) için TÜİK veri tabanından derlenen mevsim ve takvim etkisinden arındırılan aylık veri seti kullanılmaktadır. Banka kredileri (LTSK) değişkeni ise sanayi sektörünün tüm faaliyet dallarına kullandırılan takipteki krediler hariç nakit kredilerin toplanmasıyla oluşturulmuştur. Ampirik analizde 2005:1-2019:8 dönemini kapsayan aylık veri seti kullanılmaktadır. Modele dahil edilen tüm değişkenlere logaritmik dönüşüm uygulanmıştır.

Ampirik analizde Johansen eşbütünleşme analizi ve Granger nedensellik testleri kullanılmaktadır. Seriler arasında uzun dönemli ilişkinin tespiti için kullanılan Johansen eşbütünleşme analizinin yapılabilmesi için değişkenlerin birinci farkında durağan olması gerekmektedir. Bu nedenle model kurulmadan önce durağanlık düzeylerinin tespiti için birim kök testleri uygulanmalıdır. Değişkenlerin Johansen analizine uygun olduğunun belirlenmesinden sonra VAR (vektör otoregresif) modeli kurularak modelin uygun gecikme uzunluğunun tespit edilmesi gerekmektedir. Optimum gecikme uzunluğu tespit edildikten sonra ise ilgili gecikme uzunluğunda modelin istikrar, otokorelasyon ve değişen varyans sorunu taşıyıp taşımadığı belirlenmelidir. İlgili ön koşulların sağlanmasından sonra ise Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi ile seriler arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkiler incelenmektedir.

4. AMPİRİK BULGULAR

Ampirik analizlerin ilk aşaması durağanlık düzeyinin tespiti olmaktadır. Durağan olmayan serilerle yapılan analizlerde R^2 değeri yüksek hesaplansa dahi sahte regresyon problemi ortaya çıkabilmektedir (Granger ve Newbold, 1974: 111). Durağanlık analizi için sıklıkla Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) birim kök testleri kullanılmaktadır. Tablo 1'de ADF ve PP testlerine ilişkin sonuçlar yer almaktadır.

Tablo 1. ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Orijinal Seriler				Birinci Farkları Alınan Seriler			
	Sabit		Sabit ve trend		Sabit		Sabit ve trend	
	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP
LSUE	-0.850	-0.719	-1.364	-1.786	-16.38***	-16.01***	-16.34***	-15.97***
LTSK	-1.312	-1.506	-3.661**	-3.612**	-13.72***	-13.93***	-13.78***	-14.03***
Kritik Değerler								
%1	-3.467		-4.011		-3.467		-4.011	
%5	-2.877		-3.435		-2.877		-3.435	
%10	-2.575		-3.141		-2.575		-3.131	

Not: *, **, *** serinin birim kök içerdiğini ifade eden boş hipotezin sırasıyla %90, 95 ve 99 önem düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına göre düzey değerde banka kredisi değişkeninin sabit ve trendli versiyonunun %95 önem düzeyinde durağan olduğu görülmektedir. Ancak serilerin birinci farkı alındığında her iki değişkenin hem sabitli hem de sabit ve trendli modellerinde %99 önem düzeyinde durağan olduğu tespit edilmiştir.

Durağanlık düzeyinin tespitinden sonra VAR modeli kurularak modelin uygun gecikme uzunluğu tahmin edilmeye çalışılmıştır. Tahmin sonuçlarına ilişkin değerler Tablo 2'de raporlanmıştır.

Tablo 2. Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesine İlişkin Sonuçlar

Gecikme	AIC	SC	HQ
0	-0.238369	-0.201179	-0.223276
1	-8.940683	**-8.829113***	-8.895403
2	**-8.977986***	-8.792036	**-8.902518***
3	-8.971167	-8.710837	-8.865512
4	-8.949183	-8.614472	-8.813341
5	-8.941018	-8.531928	-8.774989
6	-8.929760	-8.446289	-8.733544

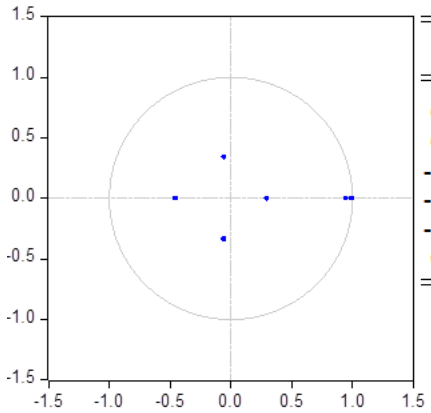
7	-8.911242	-8.353391	-8.684839
8	-8.898008	-8.265777	-8.641418

Not: *, bilgi kriterleri tarafından belirlenen gecikme uzunlukları.
AIC: Akaike Bilgi Kriteri, SC: Schwarz Bilgi Kriteri, HQ: Hannan-Quinn Bilgi Kriteri

Tablo 2'de yer alan bilgilere göre Akaike ve Hannan-Quinn bilgi kriterleri 2 gecikme uzunluğunu işaret ederken, Schwarz bilgi kriteri 1 gecikme uzunluğunu göstermektedir. Her iki gecikme uzunluğu için ayrı ayrı VAR modeli oluşturulmuş ancak 1 gecikmede modelde değişen varyans sorunu ile, 2 gecikmede ise otokorelasyon problemi ile karşılaşılmıştır. Bu nedenle uygun gecikme uzunluğunun tespiti için manuel sınamalar yapılmış ve optimum gecikme uzunluğu olarak 3 gecikme kabul edilmiştir.

Gecikme uzunluğunun tespitinden sonra 3 gecikmeli modelin istikrar sorununun olup olmadığı tespit edilmiştir. Bunun için AR Karakteristik Polinomunun Köklerini gösteren tablodaki modül değerleri ile ters köklerini gösteren birim çembere bakmak gerekmektedir. İlgili sonuçlar Şekil 1'de yer almaktadır.

Şekil 1. İstikrar Testi Sonuçları



Root	Modulus
0.995949	0.995949
0.949838	0.949838
-0.455141	0.455141
-0.055393 - 0.338363i	0.342867
-0.055393 + 0.338363i	0.342867
0.298094	0.298094

Şekil 1'de yer alan birim çember incelendiğinde bütün noktaların çember içerisinde yer aldığı görülmektedir. Ayrıca tablodaki modül değerleri 1'den küçüktür. Her iki sonuca göre modelin istikrar koşulu sağlanmaktadır.

Modelin otokorelasyon problemi olup olmadığının belirlenmesi için LM testi kullanılmış olup, test sonuçlarına Tablo 3'te yer verilmiştir.

Tablo 3. Otokorelasyon LM Testi Sonuçları

Gecikme	LM İstatistiği	Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
1	2.649158	4	0.6181
2	3.695713	4	0.4487
3	5.055350	4	0.2817
4	4.510370	4	0.3413

H_0: Gecikme aralıklarında seri korelasyon yoktur. H_1: Gecikme aralıklarında seri korelasyon vardır.

Tablo 3'te yer alan sonuçlara göre gecikme aralıklarında otokorelasyonun olmadığını belirten H0 hipotezi kabul edilmektedir.

Modelde değişen varyans sorununun olup olmadığının anlaşılması için kullanılan White testine ilişkin sonuçlar Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. White Değişen Varyans Testi Sonucu

Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
47.63790	36	0.0929

H_0: Değişen varyans yoktur. H_1: Değişen varyans vardır

Tablo 4' te yer alan sonuca göre Değişen varyansın olmadığını belirten boş hipotez kabul edilmektedir.

Ön koşulların sağlanmasının ardından Johansen eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Johansen eşbütünleşme testinde iz ve maksimum özdeğer olmak üzere iki istatistiğe göre yorum yapılmaktadır. Aşağıda yer alan Tablo 5'te iz ve maksimum özdeğer istatistiklerine ilişkin sonuçlar yer almaktadır.

Tablo 5. Johansen Eşbütünleşme Testi

Hipotezler	**İz İstatistiği**	**%5 Kritik Değer**	**Olasılık**	**Maksimum Özdeğer İstatistiği**	**%5 Kritik Değer**	**Olasılık**
r=0	10.91669	15.49471	0.2167	9.463727	14.26460	0.2496
r≤1	1.452967	3.841466	0.2281	1.452967	3.841466	0.2281

Tablo 5'te yer alan sonuçlara göre seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını belirten boş hipotez kabul edilmektedir. Hem İz istatistiğinde hem de Maksimum Özdeğer İstatistiğinde istatistik değerleri kritik değerden düşük, olasılık değerleri de 0.05'ten büyüktür.

Johansen eş bütünleşme testi sonucunda banka kredileri ve sanayi üretim endeksi arasında uzun dönemli bir ilişkiye rastlanmamıştır. Uzun dönemli ilişki tespit edilemediği için Vektör Hata Düzeltme Modeli kurulmaksızın Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Test sonuçları Tablo 6'da raporlanmıştır.

Tablo 6. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken: LSUE		
Bağımsız Değişken	Ki-Kare İst.	Olasılık Değeri
LTSK	1.985619	0.5754
Tümü	1.985619	0.5754

Bağımlı Değişken: LTSK		
Bağımsız Değişken	Ki-Kare İst.	Olasılık Değeri
LSUE	11.80961	**0.0081*** **
Tümü	11.80961	0.0081

Tablo 6'da yer alan Granger nedensellik testi sonucunda sanayi üretim endeksinden sanayi sektörüne verilen kredilere doğru %99 önem düzeyinde tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu sonuca göre kısa dönemde sanayi üretiminde yaşanan değişiklikler kredi hacminde değişikliğe sebep olmaktadır.

Uzun ve kısa dönem sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde ekonomideki parasal büyüklüklerde yaşanan artışın reel büyüklükler üzerinde uzun dönemde etkisinin olmadığını savunan paranın yansızlığı görüşünü destekler bir sonuca ulaşılmasına rağmen, finansal gelişmişliğin üretim ve çıktı hacmi üzerinde pozitif olduğu görüşüne tezat bir sonuca ulaşılmıştır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada kredi hacminde yaşanan değişikliklerin sanayi üretimi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Türkiye ekonomisine ilişkin yaklaşık 15 yıllık verilerin yer aldığı analiz sonucunda kredi hacmi ile sanayi üretimi üzerinde uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisi tespit edilememiştir. Kısa dönem nedensellik ilişkisinin tespiti için yapılan Granger nedensellik testi sonucunda ise sanayi üretiminden kredi hacmine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde klasik görüşe ait paranın uzun dönemde yansızlığı hipotezinin desteklendiği görülmektedir. Kısa dönem sonuçlara göre ise üretim hacminde yaşanan artışın kredi talebini artırdığı ve dolayısıyla talep yanlı görüşün desteklendiği tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

Ahad, M., Dar, A., and Imran, M. (2017) "Does Financial Development Promote Industrial Production in Pakistan? Evidence from Combine Cointegration and Causality Approach", University Library of Munich, Germany.

Anyanwu, F., Ananwude, A., and Okoye, N. (2017) "An Empirical Assessment of the Impact of Commercial Banks' Lending on Economic Development of Nigeria", International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting, 1(1): 14-29.

Ceylan, S., & Durkaya, M. (2010) "Türkiye'de Kredi Kullanimi-Ekonomik Büyüme İlişkisi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 24(2): 21-35.

Cengiz, V., & Duman, M. (2008) "Türkiye'de Banka Kredi Kanalının Önemi Üzerine Etki Tepki Fonksiyonlarına Dayalı Bir Değerlendirme (1990-2006)", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 26(2): 81-104.

Demirci, N. (2017) "İmalat Sanayi Sektöründe Üretim ve Banka Kredileri İlişkisi: Türkiye İçin Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(1): 35-61.

Korkmaz, S. (2015) "Impact of Bank Credits on Economic Growth and İnflation", Journal of Applied Finance and Banking, 5(1): 57-69.

Newbold, P., & Granger, C. W. J. (1974) "Spurious Regressions in Econometrics", Journal of Econometrics, 2(2): 111-120.

Olokoyo, F. O., Adetiloye, K. A., and Ikpefan, O. A. (2016) "Bank's Intermediation Role and Industrial Output in Developing Economies", The Social Sciences, 11(24): 5838-5844.

Taş, S., Örnek, İ., and Utlu, S. (2012) "Banka Kredi Kanalı ve Türkiye Uygulaması", Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 21(1): 53-74.

Timsina, N. (2014) "Impact of Bank Credit on Economic Growth in Nepal", Nepal Rastra Bank, Research Department, Working Paper 22, 1-23.

Ume, K. E., Obasikene, A. C., Oleka, C. D., Nwadike, A. O., and Okoyeuzu, C. (2017) "The Relative Impact of Bank Credit on Manufacturing Sector in Nigeria", International Journal of Economics and Financial Issues, 7(2): 196-201.

Yiğitbaş, Ş. B. (2013) "Parasal Aktarım Mekanizması: Türkiye'de Banka Kredi Kanalı", Bankacılar Dergisi, 24(85): 71-80.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DE ENERJİ ŞİRKETLERİNDE FİNANSAL SIKINTININ BELİRLEYİCİLERİ

Arş. Gör. Melek AKSU[*]

ÖZET

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de faaliyet gösteren sekiz halka açık enerji şirketinin finansal başarısızlık riskinin değerlendirilmesi ve belirleyicilerinin saptanmasıdır. Enerji şirketlerinin 2008 ile 2018 yılları arasındaki finansal sıkıntılı dönemlerinin tespit edilmesi amacıyla literatürde yer alan finansal başarısızlık tahmin modellerinden Altman Z" skor ve Springate S skor modellerinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonucunda Altman Z" skor modeline göre Türkiye'de enerji şirketlerinin 2009 yılından sonra finansal sıkıntı içerisinde olduğu, Springate S skor modeline göre ise 2009 ve 2012 yıllarında enerji sektörünün finansal başarısının iyi olduğu, diğer yıllarda ise sektörde finansal sıkıntı yaşandığı görülmektedir. Enerji şirketlerinin finansal sıkıntılarının belirleyicileri olarak aktif karlılık oranı, kaldıraç oranı, likidite, satışlarda meydana gelen büyüme oranı ve şirket büyüklüğü değişkenleri kullanılmıştır. Enerji şirketlerinde finansal sıkıntı üzerinde finansal kaldıraç oranının etkisinin negatif, likiditenin ve aktif karlılığının etkisinin pozitif ve istatiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılırken, satışlarda meydana gelen büyüme oranı ve şirket büyüklüğünün finansal sıkıntı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Sıkıntı, Altman Z" Skor, Springate S Skor, Enerji Şirketleri*

JEL Kodları: *G32, G33*

DETERMINANTS OF FINANCIAL DISTRESS IN ENERGY COMPANIES IN TURKEY

ABSTRACT

The aim of this study is to evalıate financial distress and identify the determinants of financial distress of eight publicly traded energy companies operating in Turkey. Altman Z" score and Springate S score models, which are financial distress prediction models used in the literature, were used to determine the financial distressed years of energy companies between 2008 and 2018. Although energy companies were financially healthy in 2008 and 2009, companies were financially distressed in other years according to Altman Z" score. Springate S score model results demonstrates that energy sector

[*] Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, maksu@balikesir.edu.tr

was financially healthy in 2009 and 2012 but financially distressed in other years. The variables affecting the risk of financial failure of energy companies; return on assets, liquidity, financial leverage, sales growth rate and company size were used. The results demonstrates that while there is a statistically significant negative effect of financial leverage and the positive effect of liquidity and return on assets and no effect of sales growth and company size on financial distress of energy companies.

Keywords: *Financial Distress, Altman Z" Score, Springate S Score, Energy Companies*

JEL Codes: *G32, G33*

1. GİRİŞ

Finansal sıkıntı, nakit akışının cari yükümlülükleri karşılamada yetersiz olması durumu olarak tanımlanmakta (Wruck, 1990:421), şirketlerin sermaye yapısı ve yatırım politikası kararlarını etkilemekte (Kahl, 2002:135) ve şirketlerin finansal sağlık durumunu yansıtmaktadır (Thai vd., 2014:197). Campbell vd. (2010) finansal sıkıntı yaşayan şirketleri zarar eden, kaldıracı yüksek, hisse senedi getirileri düşük ve volatil, nakit düzeyinin yetersiz olduğu şirketler olarak ifade etmişlerdir.

Şirketlerde finansal yönetimin temel amacı şirket değerinin diğer bir ifadeyle ortakların refah seviyelerinin maksimize edilmesidir. Şirketler ortakların refahını maksimize etmek için risk ve karlılık arasında optimal bir denge kurmalıdır. Bu nedenle şirketlerde alınacak finansal kararların odağında şirketleri finansal sıkıntı riskinden uzak tutacak şekilde sürdürülebilir karlılığın sağlanması yer almaktadır (Akpınar ve Akpınar, 2017: 944). Şirketlerin yaşadığı finansal sıkıntı süreci kreditör ve yatırımcılar gibi şirketlerle ilgili taraflara çeşitli maliyetler yüklemektedir (Coşkun ve Sayılgan, 2008: 46). Finansal sıkıntı süreci yatırımcıların elde edeceği getiriyi olumsuz etkileyebilirken, açığa satış stratejilerinde yüksek getiri elde etme imkanı da yaratabilmektedir (Altman vd., 2017: 132). Bu nedenlerle finansal sıkıntının analizi önem taşıyan bir konudur ve finansal tablo kullanıcıları yoğun bir biçimde şirketlerin finansal sıkıntı ve iflas riskinin tahmin edilmesi ile ilgilenmektedir (Orabi, 2014:30).

Şirketlerin finansal sıkıntılı dönemlerini tespit edebilmek amacıyla literatürde Altman'ın Z Skor (1968), Z' Skor (1983), Z" Skor modelleri (1993) , Beaver (1966), Edmister (1972), Deakin (1972), Canada Skoru (1987), Fulmer (1984), Chesser (1974) ve Springate (1978) modelleri geliştirilmiştir. Bu yöntemlerden Altman'ın Z Skor modeli en sık kullanılan yöntemdir ve iki kez revize edilmiştir (Sulub, 2014:174).

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de faaliyet gösteren halka açık enerji şirketlerinin 2008-2018 yılları arasındaki finansal sıkıntı yaşama olasılıklarının Altman Z" ve Springate S skor modelleri ile belirlenerek model sonuçlarının karşılaştırılması ve enerji şirketlerindeki finansal sıkıntının

belirleyicilerinin tespit edilmesidir. Enerji şirketlerinin finansal sıkıntı ve başarısızlıkları sonucunda ülkelerin oldukça zorlu bir sürece gireceği beklendiği için bu şirketlerin finansal sıkıntılarının belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca enerji şirketlerinin diğer sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin enerji ihtiyacını karşılayarak ülkelerin rekabet gücü elde edebilmesinde oynadığı rol nedeniyle de finansal sıkıntılarının belirleyicilerinin tespit edilmesi önemlidir.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde finansal sıkıntı ve enerji şirketlerinin finansal sıkıntılarına ilişkin literatür incelenmiş, üçüncü bölümde çalışmanın veri seti ve yöntemi dördüncü bölümde de çalışmanın bulgularına yer verilmiş, son bölümde ise sonuçlar değerlendirilmiştir.

2. FİNANSAL SIKINTIYA VE ENERJİ ŞİRKETLERİNİN FİNANSAL SIKINTILARINA İLİŞKİN LİTERATÜR İNCELEMESİ

Çalışmada finansal sıkıntı tahmin modellerinden Altman'ın üçüncü revize modeli olan Altman Z" skor modeli ve Springate S skor modeli kullanılmıştır. Altman'ın geliştirdiği ilk model Denklem 1'deki gibidir (Altman, 1968:603).

$$Z = 1{,}2\ (X_1) + 1{,}4\ (X_2) + 3{,}3\ (X_3) + 0{,}6(X_4) + 0{,}999(X_5) \quad (1)$$

X_1: Net Çalışma Sermayesi/Toplam Aktif

X_2: Dağıtılmamış Karlar/Toplam Aktif

X_3: Faiz ve Vergiden Önceki Kar/Toplam Aktif

X_4: Hisselerin Piyasa Değeri/Borçların Defter Değeri

X_5: Net Satışlar/Toplam Aktif

Net Çalışma Sermayesi/Toplam Varlık oranı şirketlerin likiditesinin bir ölçümüdür. Dağıtılmamış Karlar/Toplam Varlık oranı şirketin kümülatif karlılığını ve kaldıracını ölçmektedir. Faiz ve Vergiden Önceki Kar/Toplam Varlık oranı şirketin kaldıraç ve vergiden bağımsız olarak varlıklarını etkin kullanma gücünü göstermektedir. Hisselerin Piyasa Değeri/Borçların Defter Değeri oranı şirketin borçları varlıklarını aşmadan önce varlıklarının ne kadar düşebileceğinin ölçümüdür. Net Satışlar/Toplam Aktif oranı şirket varlıklarının satış yaratabilme yeteneğidir ve yönetimin rekabetçi koşullar ile başa çıkabilme kapasitesini yansıtmaktadır (Altman, 2000:12-13).

Altman'ın revize ettiği 2. modeli aşağıda gösterilmekte olan Denklem 2'deki gibidir.

$$Z' = 1{,}2\ (X_1) + 1{,}4\ (X_2) + 3{,}3\ (X_3) + 0{,}6(X_4) + 0{,}999(X_5) \quad (2)$$

Altman revize ettiği 3. modeli aşağıda gösterilmekte olan Denklem 3'teki gibidir.

$$Z'' = 6{,}56\ (X_1) + 3{,}26\ (X_2) + 6{,}72\ (X_3) + 1{,}05(X_4) \quad (3)$$

Altman Z" skor modelinde hesaplanan Z" Skoru < 1,10 ise şirket finansal başarısızlık riski taşımaktadır. Z" Skoru > 2,60 ise; şirket finansal açıdan başarılıdır ve şirketin finansal sıkıntı yaşama olasılığı bulunmamaktadır. Z" Skoru 1,10-2,60 aralığında ise şirketin finansal durumu belirsizdir (Aksoy ve Göker, 2018:423).

Bu çalışmada kullanılan bir diğer finansal sıkıntı tahmin modeli Springate S skor modelidir ve aşağıda yer alan Denklem 4'te gösterildiği gibi hesaplanmaktadır. Springate S skor modelinde hesaplanan S Skoru < 0,862 ise şirket finansal başarısızlık riski ile karşı karşıyadır.

$$S = 1{,}03A + 3{,}07B + 0{,}66\ C + 0{,}4D \quad (4)$$

A: Net Çalışma Sermayesi/Toplam Aktif

B: Faiz ve Vergiden Önceki Kar/Toplam Aktif

C: Vergiden Önceki Kar/KVB

D: Net Satışlar/Toplam Aktif

Literatürde enerji şirketlerinin finansal başarısızlık riskini değerlendiren sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Dhamo ve Kume (2016) çalışmalarında Arnavutluk'un enerji, telekomünikasyon ve inşaat sektörlerinin finansal başarısızlıklarını 2011-2013 yılları arasında Altman'ın revize modelleriyle analiz etmişler ve enerji sektörünün finansal sıkıntıya maruz kaldığı ve yıllar içerisinde finansal sıkıntının arttığı sonucuna ulaşmışlardır. Dhamo ve Kume (2016a) yaptıkları diğer bir çalışmada ise enerji sektörünün de içinde bulunduğu altı sektörde faaliyet gösteren şirketlerin finansal başarısızlıklarını 2011-2014 yılları arasında Altman'ın revize modelleriyle değerlendirmişler ve Altman'ın ilk revize edilmiş modeline göre enerji şirketlerinin finansal açıdan başarılı olduğu, ikinci revize edilmiş modele göre ise enerji şirketlerinin 2013 ve 2014 yıllarında finansal başarısının düştüğü sonucuna ulaşmışlardır. Sueyoshi'nin (2005) Amerika'da enerji sektöründe faaliyet gösteren 147 şirket ile iflas etmiş 24 şirketin finansal oranlarını incelemiş, kaldıraç ve karlılık oranlarının finansal sıkıntı ve iflastan korunmada önemli finansal faktörler olduğu sonucuna ulaşmıştır. Goto ve Sueyoshi (2009) de karlılık, likidite ve kaldıraç oranlarının iflas eden enerji şirketleri ile finansal açıdan başarılı olan enerji şirketlerini ayırmada önemli finansal faktörler olduğunu ifade etmişlerdir. İslamoğlu ve Çankaya (2018) BIST XELKT endeksine dahil olan şirketlerin finansal başarısını tahmin ettikleri çalışmalarında Altmaz Z skor, Springate S skor ve Fulmer H skor modellerini kullanmışlar ve şirketlerin yüksek oranda borçlanmaları sonucunda finansal başarı skorlarının düştüğü sonucuna ulaşmışlardır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Enerji şirketlerinin finansal sıkıntılı dönemlerini değerlendirebilmek amacıyla yapılan bu çalışmanın kapsamını Türkiye'de faaliyet gösteren halka açık sekiz enerji şirketi oluşturmaktadır. Bu firmalar, Ak Enerji (AKENR), Aksa Enerji (AKSEN), Aksu Enerji (AKSUE), Ayen Enerji (AYEN), Bomonti Elektrik (BMELK), Enerjisa (ENJSA), Odaş Elektrik (ODAS) ve Zorlu Enerji (ZOREN)'dir. Enerji şirketlerinin 2008-2018 yılları arasındaki finansal sıkıntı riskinin tahmin edilmesi için Altman'ın Z" skor modeli ve Springate S skor modeli kullanılmıştır.

Enerji şirketlerinin 2008-2018 yılları arasında yıllık finansal sıkıntı olasılıklarının değerlendirilmesinden sonra finansal sıkıntıların belirleyicileri analiz edilmiştir. Finansal sıkıntıların belirleyicilerinin analiz edilmesinde panel veri regresyon yönteminden yararlanılmıştır. Enerji şirketlerinin finansal sıkıntıların belirleyicileri olarak karlılık, kaldıraç, likidite, satışlarda büyüme ve şirket büyüklüğü değişkenleri incelenmiş bu değişkenlerin hesaplanma şekilleri Tablo'1 de gösterilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin veri seti Finnet Analiz Expert veri tabanından elde dilmiştir. Finansal sıkıntının belirleyicilerinin tespit edilmesi için 2008-2018 yılları arasında halka açık olup verilerine ulaşılabilen 5 şirketin verileri kullanılmıştır.

Tablo 1: Finansal Sıkıntının Belirleyicileri

Değişken	Proxy	Formül
Altman Z" Skor	Şirketlerin finansal sıkıntı riski	$6{,}56\ (X_1) + 3{,}26\ (X_2) + 6{,}72\ (X_3) + 1{,}05(X_4)$
Kaldıraç (FIKD)	Borç Oranı	Toplam Borç / Aktifler
Likidite (LKDT)	Cari Oran	Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar
Karlılık (ROA)	Aktif Karlılık	Net Kar / Ortalama Aktif
Satışlarda Büyüme (SBUY)	Satışlarda Meydana Gelen Değişim	(Net Satışlar-Bir önceki sene Net Satışlar)/ Bir önceki sene Net Satışlar
Şirket Büyüklüğü (BUY)	Toplam Aktif	ln(Toplam Aktif)

Çalışmada kullanılan modelin amacı finansal sıkıntının üzerinde finansal kaldıraç ve likidite düzeylerinin satışlardaki büyüme oranının, aktif karlılığının ve şirket büyüklüğünün etkisini tespit

etmektir. Bu amaçla kullanılan panel veri regresyon analizi doğrultusunda oluşturulan model aşağıdaki gibidir.

$$Z" = \beta_0 + \beta_1 FIKD_{it} + \beta_2 LKDT_{it} + \beta_3 ROE_{it} + \beta_4 SBUY_{it} + \beta_5 BUY_{it} + u_{it}$$

4. BULGULAR

4.1. Altman Z" Skor ve Springate Skorlarına İlişkin Bulgular

Enerji şirketlerinin Altman Z" skor ve Springate S skorları ve şirketlerin finansal sıkıntı ile karşı karşıya olma durumları Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Enerji Şirketlerinin Finansal Başarısızlık Skorları

	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Z"	S	Z"	S	Z"	S	Z"	S	Z"	S	Z"	S
AKENR	3,769	1,261	1,284	0,148	0,160	-0,079	-0,793	-0,275	0,938	0,315	0,569	-0,120
AKSEN	1,168	0,304	1,237	0,529	1,957	0,541	0,802	0,300	1,838	0,699	0,863	0,262
AKSUE	11,518	2,552	10,829	5,376	10,437	4,184	7,566	-31,645	10,625	52,014	6,014	-3,028
AYEN	2,658	0,860	2,565	0,942	2,823	1,054	-0,174	0,078	0,455	0,239	0,037	0,112
BMELK							0,777	0,201	0,131	-0,014	-0,353	-0,600
ENJSA												
ODAS					-21,032	-1,851	-0,133	-0,021	1,193	0,830	1,579	1,151
ZOREN	-1,232	-0,297	-0,510	0,316	-1,071	-0,101	-1,194	-0,358	-0,472	0,628	-1,412	-0,301

	2014		2015		2016		2017		2018	
	Z"	S	Z"	S	Z"	S	Z"	S	Z"	S
AKENR	-0,920	-0,374	0,975	-0,470	-0,328	-0,594	-0,936	-0,549	-2,976	-0,775
AKSEN	0,244	0,317	-0,378	0,215	-1,034	0,141	0,574	0,737	0,477	0,515
AKSUE	4,726	-0,939	3,556	1,414	1,805	-0,158	-0,286	-0,875	0,246	-0,512
AYEN	0,276	0,226	-0,540	0,026	-0,669	0,065	0,157	0,247	0,040	0,224
BMELK	-0,161	-0,607	-0,640	-0,515	-1,921	-0,470	-3,940	-0,751	-5,132	-0,667
ENJSA	0,004	0,189	-0,002	0,405	0,313	0,430	1,324	0,769	1,216	0,779
ODAS	0,780	0,979	0,704	0,434	0,372	0,328	-0,462	-0,037	-0,958	-0,200
ZOREN	-2,180	-0,257	-1,820	-0,186	-1,437	-0,006	-1,473	0,122	-1,076	0,217

*Kırmızı bölgeler finansal başarısızlık riskinin olduğu dönemi, yeşil bölgeler finansal başarılı olunan dönemi, gri bölgeler ise şirketlerin finansal durumunun belirsiz olduğu dönemi göstermektedir.

Tablo 2'de gösterilmekte olan enerji şirketlerinin Altman Z" ve Springate S skorları incelendiğinde, Türkiye'de enerji şirketlerinin çoğunun finansal sıkıntı yaşadığı ve finansal başarısızlık riskinin yüksek olduğu görülmektedir. 2008-2015 yılları arasında Altman Z" skor modeline göre Aksu Enerji'nin finansal açıdan başarılı olduğu görülse de 2016 yılında Aksu Enerji'nin de finansal durumu belirsizleşmiş ve Z" skoru gri alanda tespit edilmiş, 2017 yılından itibaren Z" skoru kırmızı alanda oluşmuştur.

Tablo 3: Enerji Şirketlerinin Ortalama Finansal Başarısızlık Skorları

	Z" Skor	**S Skor**
2008	3,576	0,936
2009	3,081	1,462
2010	-1,121	0,625
2011	0,979	-4,531
2012	2,101	7,816
2013	1,042	-0,361
2014	0,346	-0,058
2015	0,232	0,165
2016	-0,362	-0,033
2017	-0,630	-0,042
2018	-1,020	-0,052

Enerji şirketlerinin ortalama finansal başarısızlık skorlarının yer aldığı Tablo 3'e göre enerji sektörünün 2009 yılından sonra finansal olarak sıkıntılı dönemler yaşadığı, finansal başarısızlık risklerinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. 2012 yılında şirketlerin finansal sıkıntı olasılıklarına dair Altman Z" skor ve Springate S skorlarının farklı sonuçlar verdiği görülmektedir. Diğer yıllarda ise her iki model de benzer sonuçlar ortaya koymuştur.

4.2. Finansal Sıkıntı Belirleyicilerine İlişkin Bulgular

Finansal sıkıntının belirleyicileri olarak çalışmada kullanılan finansal kaldıraç, likidite, satışlarda büyüme oranı, aktif karlılığı, şirket büyüklüğü değişkenlerinin tanımlayıcı test değerleri Tablo 4'te sunulmaktadır.

Tablo 4: Finansal Sıkıntı Belirleyicilerine Ait Tanımlayıcı Test İstatistik Değerleri

	Gözlem	Ortalama	Std. Sapma	Minimum	Maksimum
Z" Skor	55	1,278	3,331	-2,978	11,518
FIKD	55	0,665	0,253	0,097	1,039
LKDT	55	2,809	6,614	0,222	36,039
ROA	55	-0,014	0,084	-0,269	0,190
SBUY	55	0,323	0,592	-0,377	3,076
BUY	55	20,898	1,799	17,316	23,566

Değişkenler arasındaki korelasyon değerleri Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: Finansal Sıkıntı Belirleyicilerine Ait Korelasyon/t-İstatik/Olasılık Değerleri

	Z" Skor	FIKD	LKDT	ROE	SBUY	BUY
Z" Skor	1,000000					

FIKD	-0,923669	1,000000				
	-17,54846	----				
	0,0000	----				
LKDT	0,827511	-0,691351	1,000000			
	10,73001	-6,966066	----			
	0,0000	0,0000	----			
ROA	0,441216	-0,356148	0,289019	1,000000		
	3,579335	-2,774736	2,197891	----		
	0,0007	0,0076	0,0323	----		
SBUY	0,002816	0,057807	-0,073130	0,140457	1,000000	
	0,020503	0,421545	-0,533826	1,032782	----	
	0,9837	0,6751	0,5957	0,3064	----	
BUY	-0,795309	0,857046	-0,602889	-0,166479	0,041837	1,000000
	-9,551120	12,10966	-5,501328	-1,229137	0,304842	----
	0,0000	0,0000	0,0000	0,2244	0,7617	----

Tablo 6'da birim kök testi sonuçları yer almaktadır. Sonuçlara göre serilerin düzeyde durağan olduğu görülmüştür.

Tablo 6: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Hadri
Z" skor	6.5454 (0,0000)
FIKD	6,1468 (0,0000)
LKDT	4,32660 (0,0000)
ROA	4,42720 (0,0000)
SBUY	3,34904 (0,0004)
BUY	4,66366 (0,0000)

Veri setine panel modelin mi havuzlanmış (klasik) modelin mi uygun olduğunu belirlemek için Breusch-Pagan testi yapılmış sonuçları Tablo 7'de gösterilmiştir. Breusch-Pagan test sonuçlarının prob değerinin 0.05'den büyük olması sonucunda klasik modelin uygun olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 7: Breusch-Pagan Test Sonuçları

	Var	Sd= sqrt(var)
Z" Skor	11,09569	3,33102
e	0,7659571	0,8751897
u	0	0
	Chibar2(01)=	0
	Prob> Chibar2	1,0000

Çalışmada kullanılan model tahmin edilerek sonuçlar Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8: Model Tahmin Sonuçları

Değişken	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t-İstatistiği**	**Olasılık**
FIKD	-7,803348	1,100444	-7,091089	0,0000*
LKDT	0,178722	0,025384	7,040589	0,0000*
ROA	4,399010	1,639337	2,683408	0,0099*
SBUY	0,280428	0,208198	1,346929	0,1842
BUY	-0,104700	0,136451	-0,767307	0,4466
C	8,123787	2,347162	3,461111	0,0011
R^2= 0,935674 Adj. R^2=0,929110				

Tablo 8'de çalışmanın modelindeki bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişmelerin yaklaşık % 93'ünü açıkladığı görülmektedir. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde, finansal kaldıraç

oranı, likidite ve aktif karlılığının enerji şirketlerinde finansal sıkıntı üzerindeki etkisinin %1 önem düzeyinde anlamlı olduğu, satışlardaki büyümenin ve şirket büyüklüğünün etkisinin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Enerji şirketlerinde finansal sıkıntı üzerinde finansal kaldıraç oranının etkisinin negatif olması, artan finansal kaldıracın diğer bir ifadeyle artan yabancı kaynak (borç) kullanımının Z" skorunu düşürerek finansal sıkıntı riskini artırdığı sonucunu ortaya koymaktadır. Likiditenin finansal sıkıntı üzerindeki etkisinin pozitif olduğu gözlenmiş ve artan likiditenin Z" skorunu artırarak finansal sıkıntı riskini azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Analiz sonucunda tespit edilen aktif karlılığının finansal sıkıntı üzerindeki pozitif etkisi Z" skorunu artırarak finansal sıkıntı riskini azalttığı sonucunu ortaya koymaktadır.

5.SONUÇ

Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığı, enerji şirketlerinin finansal sıkıntılarının takip edilmesini önemli kılmaktadır. Bu bağlamda yapılan bu çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren halka açık enerji şirketlerinin 2018-2018 yılları arasında finansal açıdan sıkıntılı olup olmadıklarını belirleyebilmek amacıyla bir finansal başarısızlık tahmin modeli olan Altman Z" skor ve Springate S skor modellerinden yararlanılmıştır. Altman Z" ve Springate S skor modellerinin sonuçları değerlendirildiğinde Türkiye'de enerji şirketlerinin finansal sıkıntı yaşadığı görülmektedir. Önceki yıllarda yüksek Z" skorlarına ulaşarak finansal açıdan başarılı olan Aksu Enerji'nin de 2016 yılında Z skoru düşmüştür. Enerji şirketleri ithal girdi kullanımı ve dövize bağımlılıklarından dolayı 2016 yılında kurun etkisiyle yüksek zarar etmişlerdir. 2016 yılından sonra şirketlerin Z skorlarında görülen kötü gidişata TL tarafındaki değer kayıplarının neden olma potansiyeli oldukça yüksektir. Enerji şirketlerin 2016 ve sonrasında bilançolarında görülen yüksek düzeydeki borçlar da çalışmanın sonucunu destekler niteliktedir.

İskenderoğlu, Karadeniz ve Ayyıldız (2015) Türkiye ve Avrupa enerji sektörünün finansal durumlarını finansal oranlar aracılığıyla karşılaştırdıkları çalışmalarının sonucunda Avrupa enerji sektörüne göre Türkiye enerji sektörünün likiditesinin düşük olduğu, borçlanma oranının yüksek olduğu ve karlılık oranlarının düşük olduğu sonuçlarına ulaşmıştır. Bu çalışmanın sonucu İskenderoğlu vd.'nin elde etmiş olduğu sonuçları destekler niteliktedir. Ayrıca Altman Z" ve Springate S skor modellerinin sonucunda Türkiye'deki enerji şirketlerinde finansal sıkıntı yaşandığının tespit edilmesi de İslamoğlu ve Çankaya (2018)'nın çalışmasında ulaştığı sonuçla ortaktır.

Çalışmada Türkiye'de enerji şirketlerinin finansal sıkıntıların belirleyicileri de analiz edilmiştir. Enerji şirketlerinin finansal sıkıntıların belirleyicileri olarak aktif karlılığı, finansal kaldıraç, likidite, satışlarda büyüme ve şirket büyüklüğü değişkenleri incelenmiştir. Finansal sıkıntıların belirleyicilerinin analiz edilmesinde panel veri regresyon yönteminden yararlanılmıştır. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde, finansal kaldıraç oranı, likidite ve aktif karlılığının enerji şirketlerinde finansal

sıkıntı üzerindeki etkisinin %1 önem düzeyinde anlamlı olduğu, satışlardaki büyümenin ve şirket büyüklüğünün etkisinin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Enerji şirketlerinde finansal sıkıntı üzerinde finansal kaldıraç oranının etkisinin negatif, likiditenin ve aktif karlılığının etkisinin pozitif olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Akın Aksoy, E. E. ve Kandil Göker, İ. E. (2018) "Bankacılık Sektöründe Finansal Risklerin Z-Skor Ve Bankometer Metodları İle Tespiti, BIST'te İşlem Gören Ticari Bankalar Üzerine Bir Araştırma", Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 20(2): 418-438.

Akpınar, O. ve Akpınar G. (2017) "Finansal Başarısızlık Riskinin Belirleyicileri: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama", İşletme Araştırmaları Dergisi. 9(4): 932-951.

Altman, E. I. (1968) "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy", Journal of Finance, 23(4): 589-609.

Altman, E. I. (2000) "Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting The Z-Score And Zeta Models", http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/PredFnclDistr.pdf. [Erişim Tarihi: 20.02.2018].

Altman, E. I., Iwanicz-Drozdowska, M., Laitinen, E. K. ve Suvas, A. (2017) "Financial Distress Prediction in an International Context: A Review and Empirical Analysis of Altman's Z-Score Model", Journal of International Financial Management & Accounting, 28(2): 131-171.

Campbell, J. Y., Hilscher,J. D. ve Szilagyi, J. (2010) "Predicting Financial Distress And The Performance of Distressed Stocks", Journal of Investment Management, 9(2): 14-34.

Coşkun, E. ve Sayılgan, G. (2008) "Finansal Sıkıntının Dolaylı Maliyetleri: İMKB'de İşlem Gören Şirketlerde Bir Uygulama", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *10*(3): 45-66.

Dhamo, Z. ve Kume, V. (2016) "Tendencies and Characteristics of Financial Distress: An Introductory Comparative Study among Three Industries in Albania", Athens Journal of Business and Economics, 2(2): 167-179.

Dhamo, Z. ve Kume, V. (2016a) "Financial Performance and Management Differences: A Comprehensive Study on Causes of Financial Distress for Albanian Businesses", The 2016 WEI International Academic Conference Proceedings, Rome, Italy.

Goto, M. ve Sueyoshi, T. (2009) "Financial Ratio Analysis: An Application to US Energy Industry. Productivity, Efficiency, and Economic Growth in the Asia-Pacific Region", Eds: Jeong-Dong Lee, Almas Heshmati.Heidelberg: Physica-Verlag.

İskenderoğlu, Ö., Karadeniz, E. ve Ayyıldız, N. (2015) "Enerji Sektörünün Finansal Analizi: Türkiye ve Avrupa Enerji Sektörü Karşılaştırması", İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 3(3): 86-97.

İslamoğlu, M. Ve Çankaya, S. (2018) "Finansal Başarının Tahmininde Finansal Başarısızlık Modellerinin Kullanılması: BIST XELKT Endeksine Dahil Firmalar Üzerine Bir Uygulama", Maliye ve Finans Yazıları, 110:111-134.

Kahl, M. (2002) "Economic Distress, Financial Distress, and Dynamic Liquidation", The Journal of Finance, 57(1): 135-168.

Orabi, M. M. A. (2014) "Empirical Tests on Financial Failure Prediction Models", Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, 5(9): 29-43.

Sueyoshi, T. (2005) "Financial Ratio Analysis of The Electric Power Industry", Asia-Pacific Journal of Operational Research, 22(3): 349-376.

Sulub, S. A. (2014) "Testing the Predictive Power of Altman's Revised Z' Model: The Case of 10 Multinational Companies", Research Journal of Finance and Accounting, 5(21): 174-184.

Thai, S. B., Goh, H H., Teh, B. H., Wong, J. C. ve Ong, T. S. (2014) "A Revisited of Altman Z-Score Model for Companies Listed in Bursa Malaysia", International Journal of Business and Social Science, 5(12): 197-207.

Wruck, K. H. (1990) "Financial Distress, Reorganization and Organizational Efficiency", Journal of Financial Economics, 27: 419-444.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

CYBERSECURITY AND SOCIAL CHALLENGES IN ECONOMIC DEVELOPMENT AFRICAN COUNTIES

Yakubu Ajiji Makeri[*]

Chinecherem Umezuruike[**]

Habiba Njeri Ngugi[***]

Abdurrahman Shuaibu Hassan[****]

Said Nura Sharif [*****]
Atiku Farooq Abubakar[******]

ABSTRACT

Africa is a continent on the rise that has a continuous growth in population and economy. Today, Africa is home to 1.21 billion people (up from just 800 million in 2000), with a median age of 19.5 years, making it the continent with the youngest population. With this prominence of youth comes a diverse community that is looking for productive employment, free expression, and social engagement. With the high level of internet penetration in Africa, most youth have seen it as a space to create niche for themselves. Activities in the cyberspace are categorized; hence, they are either legal or illegal. Illegal activities carried on in the cyberspace are termed cybercrime. Tracking the events of the youths in the cyberspace has been almost impossible as the definition of crime varies and there are almost no working cybercrime policies in most economies. Therefore, this work looked at identified cybercrimes and its effect on the African economy.

***Keywords**: Africa, Cybersecurity, Economic Development.*

1. INTRODUCTION

The African continent is vulnerable to cyber-attacks as a result of the instant connectivity from the Internet, with an increasing number of "new" internet users that are not cybersecurity aware. Since 2015, security experts have forecasted government and commercial online services as the next frontier for illegal activity in Africa. The large gap in available data regarding cybercrime in Africa hinders effective counter measures, which is mainly due to the absence of measuring tools and control of cybercrime (Akerele, 2018). Government websites are under increasing threat, as instead of creating

[*] Corresponding Authors, Yakubu Ajiji Makeri, Kampala International University Uganda, yakubu.makeri@kiu.ac.ug

[**]Chinecherem Umezuruike, , Kampala International University Uganda, cumezuruike@kiu.ac.ug

[***] Habiba Njeri Ngugi, Kampala International University Uganda, habiba.ngugi@kiu.ac.ug

[****] Abdurrahman Shuaibu Hassan, Kampala International University Uganda, hassan.shvaibu@kiu.ac.ug

[*****] Said Nura Sharif, Kampala International University Uganda,sharif.said@kiu.ac.ug,

[******] Atiku Farooq Abubakar, Kampala International University Uganda, atikufarooq@outlook.com

their systems from scratch, governments tend to use existing popular templates, which are easily breached. African governments using such methods often contain sensitive information, thereby enabling identity theft through stolen personal details. In the commercial respect, most African-based businesses – predominantly small and medium-sized – are unable to withstand cyber-attacks, with many going undetected for up to a year. A typical mid-sized business in Africa will have at least one or two internet exposed systems with little or no security to detect or prevent an attack. Such systems will utilize default passwords, thus creating vulnerabilities that are undetected by internal technology or ICT support. The promising e-commerce industry in Africa is also expected to expand to $75bn by 2025, and along with its numerous growing cyber threats.

2. SOCIAL PRIORITIES FOR AFRICA NATIONS

Social challenges are inevitable in the continent of African. Realizing the dwindling economic situation, dependence on importation of goods and a teaming population made of youths. The quest for meaningful living and the growing internet penetration, has given rise to cyber activities which may be legal or illegal. Foresight Africa published in 2016, the top priorities in the African continent. There priorities have been challenging as it affects the economic situation in the continent thereby putting pressure on government. These priorities are itemized as follows:

a. Shock from external economic forces- the trade war between America and China, hike in interest rates and decline in commodity prices (Crude Oil) has declining effect on in the growth and development of the continent.

b. Industrialization as a key factor for growth and development has not taken its place in the African continent when compared to Asia, Northern America to mention but few. This has also been a challenge set as priorities.

c. Poverty reduction has been a priority since the 70s. Great efforts have been made in this area and results are seen but more needs to be done. In the area of gender inequality, education, violence and health, there is great gap to be filled.

d. Being the second continent with urbanization growth, there arises challenges that comes with it. To deliver on its promises, there must be adequate planning, infrastructure and finance to main and support the growth.

e. Maintain governance gains has been a problem. Electioneering in the continent has suffered great setback due to military interferences and war thereby hindering or reducing the gain that the continent would have gained. In Nigeria, Democratic republic of Congo, Rwanda, Liberia, Egypt to mention but few has suffered setbacks

f. Trade expansion within the continent has also been a priority and hence the agreement to establish free trade zones within regions in the continent.

Irrespective of the set priorities, there are eminent challenges facing African continent. These challenges have driven the youths in engaging on activities that may be ascribed as crime using the internet as a domain for perpetrating these crimes. Some of the challenges are summarized in the next section. have come with some challenges as the driving will is the internet and there has been problem of monitoring and tracking activities on the internet.

2.1. Africa's Current Economic Growth Rate is Far Too Low

Sub-Saharan Africa's GDP per capita (at constant 2005 prices) was $1,036.10 in 2014. At the 1.4% growth rate estimated for 2015, it would take Africa 50 years to double GDP per capita.

2.2 Tackling The Challenges of Cybersecurity in Africa

The 2013 Economic Report on Africa, a joint publication of the Economic Commission for Africa (ECA) and the African Union Commission (AUC), states that "following two decades of near-stagnation, Africa's growth performance has improved hugely since the start of the 21st century".1 Since 2000, the African continent has experienced a prolonged commodity boom and a sustained growth trend. The report further states that "Africa's medium-term growth prospects remain strong, too, at for example 4.8 percent in 2013 and 5.1 percent in 2014".2 Also of note, highly regarded publications, such as The Economist3 and the International Business Times4 and organizations, such as the African Development Bank (AfDB)5, have asserted that Africa is home to some of the world's most rapidly growing economies.

2.3 The Economic Impact of Cybersecurity

The economic impact of inadequate cybersecurity is colossal. The Norton Cybercrime Report 2012 indicated that direct financial losses totalled an average of $197 per victim worldwide, while globally a grand $110 billion in direct economic damage was recorded.14 A recent study by the International Data Group Connect15 investigating the state of cyber threats in various regions of Africa, with particular emphasis on Egypt, Kenya, Nigeria, and South Africa, shows that there is a strong correlation between cybersecurity and economic growth. Africa, traditionally, has a high rate of software piracy. According to a 2011 study,16, the average rate of software piracy in the region is about 73 percent, with little change in recent years. In addition to the financial loss — $1.785 billion —, the high level of use of unauthorized software is likely to aggravate the region's virus and malware woes. A 2011 Deloitte Touche survey found that financial institutions in Kenya, Rwanda, Uganda, the United Republic

of Tanzania, and Zambia had registered losses of up to $245 million due to cyberfraud,17 a high sum for countries without highly developed banking systems. Several commercial banks in Zambia18 were robbed of more than $4 million in the first half of 2013 as a result of sophisticated cybercrime collaborations between Zambians and foreigners 3. Cybersecurity: challenges for Africa Africa are facing several Internet-related difficulties about security risk, intellectual property infringement, and protection of personal data. Cybercriminals target people inside and outside their national boundaries, and most African governments have neither the technical nor the financial capacity to focus and monitor electronic exchanges deemed sensitive for national security.

2.4. Policy Recommendations

Measuring the magnitude of challenges posed by the lack of adequate cybersecurity is complex. Cybercrime is transnational. Thus, tackling it requires coordinated and focused policies. The plurality of the issues dictates taking into account its multiple dimensions, which are, among others, scientific, technological, economic and financial, political, and sociocultural. The interaction between these dimensions reinforces the complexity of cybersecurity, which is apparent at several levels.

2.5. Policy, Legal and Regulatory Mechanisms

While continental dependence on ICTs is growing, individuals, organizations, and countries are becoming highly vulnerable to attacks on information systems and networks, such as hacking, cyberterrorism, and cybercrime. Few individuals and organizations are equipped to cope with such attacks. In this regard, the role of governments in dealing with this critical phenomenon cannot be overemphasized. The success of any cybersecurity initiative requires the full involvement and support of the political leadership at the very highest level. The role of governments in putting in place the policy, legal, and regulatory framework is of paramount importance. Some of these include the following:

2.5.1. Legal Framework

Lack of cybersecurity legislation negatively affects business. It is, therefore, essential that effective anti-spam and cybercrime laws and regulations be put in place to ensure confidence and trust in the use of the Internet, including carrying out online transactions by all stakeholders. This should be enhanced by initiating capacity- building among relevant policy stakeholders and creating a framework for local enforcement of cybercrime mitigation.

2.5.2. Harmonization of Policy and Legal Frameworks

Separate but incredibly intertwined to the issue above is that of alignment. Although member states are at varying levels of tackling cybersecurity and establishing policy instruments and legislative frameworks, given the global nature of cybercrime, policy and legal frameworks need to be harmonized. Cybersecurity is a universal good, and global and regional actions are required. There is a need to set minimum standards and procedures to enable the continent to operate as one and instill efficiency and effectiveness in its operations. In this regard, the African Union Commission (AUC) and ECA have been spearheading the development of the African Union convention on cybersecurity, which has been undergoing a series of reviews by the regional economic communities and endorsed by the African Union Ordinary Conference in Charge of Communication and Information Technologies in September 2012 in Khartoum and adopted by the African Union Heads of State and Governments Summit in June 2014 in Malabo. Countries will, therefore, be expected to transpose their cybersecurity laws in the framework of the Convention, and others can also be guided by it to develop one.

3. TECHNOLOGICAL CONSIDERATIONS

3.1. Development of Infrastructure and Services

a. There should be dedicated national network infrastructures that can connect government, industry, and the research community for the benefit of promoting open knowledge engagement, a free data system for researchers, innovation, end-users, and researchers' synergy and information technology development.

b. There is also a need to establish a national computer emergency readiness and response team ecosystem to promote national synergy on cybersecurity, knowledge-sharing, and intelligence gathering on countermeasures against cybercrime injurious to States, as well as to individuals.

c. A dedicated call center for reporting cybercrime should be set up to assure cyber victims that there is a place that they can turn to report such crimes and receive assistance. As part of the broader cybersecurity strategy, the call center should be staffed by sufficiently trained and knowledgeable personnel and have a website and a toll-free number to enable victims to report a cybercrime with minimal inconvenience.

4. INVESTMENT on RESEARCH

Knowledge and information serve as a direct way of empowering countries and their citizens. Currently, there is a general lack of knowledge and information on cybersecurity matters in Africa. This gap must be closed. To achieve this, sufficient resources have to be channeled towards investment in research on cybersecurity in Africa, which is currently lacking. Even in cases in which analysis has been carried out, such material is not readily available and accessible. Thus, databanks need to be created to

serve as platforms for researchers to deposit their outputs, including tools and techniques used to identify and gather information about cybercrime activities. Some countries have in place data deposit laws. As these are very useful, those without such laws should impose them using the best practices of countries that have already established them.

5. POLICY IMPLICATIONS AND RECOMMENDATIONS

The following are some of the policy recommendations for consideration by African policymakers and decision-makers, including other public-private stakeholders. This includes building the capacities of regulators both in the ICT and financial sectors to catch up with new and emerging technologies and startups, administrative and legal frameworks to promote the development of FinTech startups, as well as creating real incentives and making better connectivity available to promote innovation. For Africa's growing digitization to reach its full potential in the face of skilled cybercriminals, policymakers need to implement more effective policies and awareness initiatives. Still, reliable threat information relating to cybercrime in the region is required. This lacking information is crucial to governments in assessing and managing cyber risks, as well as the need for increased cyber expertise. In Africa, Africa has the highest number of professionals with 1,400 cyber experts. The borderless nature of cybercrime means as the African economy moves online, along with its citizens and computer systems, the continent's IT infrastructure becomes an enticing target for professional cyber crime. In 2016, African countries lost $2bn in cyber attacks, Cyber security awareness should reach all levels and inform all users of the internet – from vulnerable, school-going children to families, industry, critical national infrastructures, governments and the African continent with its unique needs. This will enhance resilience against cyber crimes and attacks and inform African policy development but also prompt the establishment of appropriate organisations such as CSIRTs and collaboration mechanisms to secure the continent and join the efforts of the global community of responsible and secure internet users.

REFERENCES

Atta-Asamoah, A. (2010) "Understanding the West African Cyber-Crime Process", African Security Review Vol. 18 No.4 pp.105-114. Institute for Security Studies. http://www.tandfonline.com/doi/s/10.1080/10 246029.2009.9627562?journalCode=rasr20#. Uu9NOPtdx8E.

Kaiko, N. "Cyber Crime Costs Banks $4m", Times of Zambia. http://www.times. co.zm/?p=18423 Cyber-crime-costs-Zambian-banks--4millio/- /979180/1883006/-/128vr2iz/-/index.html

United Nations Office on Drugs and Crime (2013) "Comprehensive Study on Cybercrime", http://www.unodc.org/documents/ organized-crime/UNODC_CCPCJ_EG.4_2013/ CYBERCRIME_ STUDY_210213.pdf

Government Policy and Expenditure, (Dalton, Van Vuuren, Westcott, 2017).

International Telecommunications Union, "ICTs Facts and Figures 2013", ITU Telecommunication Development Bureau (Geneva, 2008). Available from www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ ICTFactsFigures2013-e.pdf.

7 Goldman Sachs, "e-Commerce Expected to Accelerate Globally in 2014", Equity Research, New York: The Goldman Sachs Group, Inc., 5 March 2013. Available fromhttp://boletines.prisadigital.com/Global_ecommerce.pdf.

Eight e-Marketer, "e-Marketer in Review – Key 2013 Trends, Coverage Areas, and Platform Growth", Newsroom, 4 September 2013. Available from www. emarketer.com/newsroom/index.php/emarketer-review-key-2013-trendscoverage-areas-platform-growth/#UG1Ch9mS5hMlp1JX.99.

African Development Bank Group, (2013) "Africa is Now the Fastest Growing Continent in the World", Available from www.afdb. org/en/news-and-events/article/africa-is-now-the-fastest-growing-continentin-the-world-12107/.

African Union Commission and United Nations, (2103) "Economic Commission for Africa, Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation: Economic Report on Africa 2013", (United Nations Publication), Sales No. : E.13.IIK.1., p.6.

Obel M. (2013), "Africa Poised for Unprecedented, Long-Term Economic Growth: Seven Drivers that Could Transform Africa into the World's Economic Powerhouse", International Business Times, Available from www.ibtimes.com/africa-poised-unprecedented-long-term-economicgrowth-seven-drivers-could-transform-africa-worlds.

Symantec Security Response: http://www.symantec.com/security_response/ TT Norton Threat Explorer: http://us.norton.com/security_response/threatexplorer/

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

DİNAMİK MODELLER İLE ÖNGÖRÜ: REGRESYON UYGULAMASI

Prof. Dr. Selahattin GÜRİŞ[*]

Arş. Gör. Fulden KÖMÜRYAKAN[**]

ÖZET

İktisadi değişkenlerin gecikmeli değişkenlerinin modelde yer alması ile geçmiş devrelerin de etkilerini içeren modeller dinamik modellerdir. Dinamik modeller, serilerin gelecek devre değerlerini tahmin etmek ve öngörü değerlerini hesaplamak için oluşturulabilirler. Dinamik modeller ile çalışarak, karar alıcıların, geçmiş devre değerlerini dikkate alıp gelecek devre değerlerini öngörerek gerçeğe yakın sonuçlar elde etmesi ve kararların daha doğru alınması sağlanabilir. Regresyon modelleri ile öngörünün bir yolu, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin gelecek devre değerlerinin oluşturulacak tek zaman değişkenli basit regresyon modelleri ile tahmin edilerek modelde yerine konmasıdır. Regresyon modelleri ile öngörünün bir diğer yolu, dinamik modeller ile yapılabilir. Bu yöntemde model tüm bağımsız değişkenlerin gecikmiş değerleri ile oluşturularak bağımlı değişken için elde edilen son değerin hesaplanarak gelecek devre değeri tahmin edilir. Bu çalışmanın amacı gelecek devre değerlerinin bağımsız değişkenlerin gelecek devre değerlerinin oluşturulacak tek zaman değişkenli basit regresyon modellerinin tahmini ile dinamik modeller ile öngörünün teorik işleyişini göstermek ve sonuçlarını karşılaştırmaktır.

Anahtar Kelimeler: *Dinamik Modeller, Öngörü, Gelecek Devre Değerlerinin Tahmini*

JEL Kodları: *C20, C51, C53.*

FORECASTING WITH DYNAMIC MODELS: REGRESSION APPLICATION

ABSTRACT

Variables that represent the previous values of variables are called lagged variables. These lagged variables are included in the model and the models including the effects of past are dynamic models. Dynamic models can be created to estimate the future values of the series, in other words to calculate the prediction values. One way of prediction with regression models is to predict the future values of the independent variables in the model by using simple regression models with single time variables and put them in the model. Another way of forecasting with regression models can be done with dynamic models. In this method, the model is created with the lag of all independent variables, the final value obtained for the dependent variable is calculated and the future value is estimated. The aim

[*] Marmara Üniversitesi, İstanbul/Türkiye, sguris@marmara.edu.tr

[**] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Balıkesir/Türkiye, fkomuryakan@bandirma.edu.tr

of this study is to show the theoretical functioning of the predictions with the simple regression models with single time variables and to compare the results of the prediction of the future values of the independent variables.

Keywords: *Forecasting, Dynamic Models, Prediction Methods*

JEL Codes: *C20, C51, C53.*

1. GİRİŞ

Zaman serileri ile çalışıldığında, iktisadi olayların geçmiş devre değerleri ile ilişkili olabilmesi nedeniyle ekonometrik modellere gecikmeli değişkenlere de yer verilebilir. Ekonometrik modellere gecikmeli değişken eklenmesi farklı sebeplerden kaynaklanabilir. Bunlar teknolojik nedenler, psikolojik etmenler, alışkanlıklar, işletmelerden kaynaklanan etkiler, karar almak için yeterli bilginin elde edilememesi veya yapısal nedenler olabilir. İktisadi olayların etkileri hemen görülemeyebilir. Örneğin, yapılan yatırımların etkisi, alınan iktisadi önlemlerin politikaların değiştirilmesinin etkileri iktisadi olaylarda zaman ile ortaya çıkmaktadır.

Gecikmeli değişkenlerin modelde yer alması ile geçmiş devrelerin de etkilerini içeren modeller dinamik modeller olarak tanımlanır. Bu durumda dinamik modellerde, bağımlı ve/veya bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerleri bağımsız değişken olarak yer almaktadır. Dinamik modeller ile çalışarak, mikro veya makro düzeyde karar alıcıların, geçmiş devre değerlerini dikkate alıp gelecek devre değerlerini öngörerek gerçeğe yakın sonuçlar elde etmesi ve bu sayede kararların daha doğru alınması sağlanabilir.

Regresyon modelleri ile öngörünün iki yolu vardır. Bunlardan ilki, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin gelecek devre değerlerinin oluşturulacak tek trend değişkenli basit regresyon modelleri ile tahmin edilerek ana modelde yerine konması şeklindedir. Regresyon modelleri ile öngörünün bir diğer yolu, dinamik modeller ile yapılabilir. Bu yöntemde model tüm bağımsız değişkenlerin gecikmiş değerleri ile oluşturularak, bağımlı değişken için elde edilen son değer hesaplanarak gelecek devre değeri tahmin edilmiş olur.

Bu çalışmanın amacı gelecek devre değerlerinin hesaplanmasını açıklanan iki yöntemle de öngörünün teorik işleyişini göstermek ve sonuçlarını karşılaştırmaktır. Bu amaçla, izleyen bölümde öngörü ve dinamik model kavramları açıklanarak diğer bölümde gerçek iktisadi verilerle örnek bir uygulama yapılacaktır. Örneğin amacı dinamik model sistemlerinin işleyişini göstermek öngörüleri iki yöntemle de uygulayarak sonuçları karşılaştırmaktır. İlerleyen çalışmalarda bu kavramlar geliştirilerek çeşitli ileri iktisadi modellere uygulanabilir.

2. ÖNGÖRÜ VE DİNAMİK MODELLER

Zamana göre indekslenen tesadüfi değişkenler dizisine stokastik süreç veya zaman serisi süreci denir ve bir zaman serisi veri seti için örnek büyüklüğü, incelenen değişkenlerin gözlemlendiği süre sayısıdır (Wooldridge, 2013: 345). İktisadın bazı alanlarında iktisadi değişkenlerin gelecek değerlerinin öngörülmesi çok önemli ve aktif bir konudur (Wooldridge, 2013: 652). Öngörü, serilerin cari ve geçmiş dönem bilgilerinin kullanılmasıyla, serinin gelecekte alacağı değerlerin olabilirliği ile ilgili tahminler olarak tanımlanabilir (Çil Yavuz, 2015: 265). Başka bir deyişle, X değişkeninin verilen bir değeri için Y değişkeninin tahminine öngörü denir ve öngörü gözlem aralığı dışında kalan belirli bir devre veya birim için yapılabilir (Güriş & Çağlayan, 2013: 141).

Ekonometrik analizlerde öngörü yapılırken, başka bir deyişle değişkenlerin gelecek devre değerleri tahmin edilirken iki yaklaşım kullanılabilir. Bunlardan ilki, ekonometrik modeldeki bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken olduğu modeller trend ile tahmin edilir ve tahmin edilen modelden her bir bağımsız değişkenin gelecek devre değeri öngörülür. Analizin devamında, temel ekonometrik model tahmin edilerek bağımsız değişkenlerin öngörü değerleri yerine yazılarak bağımsız değişken için gelecek devre değeri öngörülür[2]. Bir diğer yaklaşım ise, dinamik modeller ile gelecek devre değerlerini öngörmektir. Bu yöntemde, dinamik modeller oluşturularak öngörüler gerçekleştirilir.

Dinamik modeller bağımlı değişken, bağımsız değişken/değişkenler veya her ikisinin gecikmiş değişkenlerinin yer aldığı modellerdir. Başka bir deyişle, dinamik modellerde bağımsız değişken veya değişkenlerin gecikmeli değişkenleri bağımsız değişken olarak yer alabileceği gibi, bağımlı değişkenin gecikmeli değişkeni de bağımsız değişken olarak yer alabilir. Gecikmeli değişkenlerin gecikme uzunlukları farklı olabilir. Modellerde hem bağımlı hem de bağımsız değişken veya değişkenlerin farklı gecikme uzunluğunda bağımsız değişkenleri yer alabilir. Dinamik modelden söz edebilmek için modellerin tahmininde kullanılan verinin zaman boyutu olmalıdır.

Gelecek devre değerlerini tahmin etmek için bağımsız değişkenlerinin tümü gecikmiş değişken olan modeller tahmin edersek, bağımlı değişken için elde edilecek son teorik değer bağımsız değişkenlerin gecikme uzunluğuna bağlı olarak gelecek devre değerlerinin tahmini elde edilecektir. Değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklamak için oluşturduğumuz basit doğrusal regresyon modeli aşağıdaki gibi ise bu model statik model olarak adlandırılır.

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + \varepsilon_t$$

[2] Detaylı bilgi için bknz. (Granger & Newbold, 1977, s. 153).

Bu modele bağımsız değişkenin bir devre gecikmeli değişkeni eklenirse model dinamik model şeklini alacaktır.

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + \varepsilon_t$$

Bağımsız değişkenin gecikmeli değişkenlerinin, bağımsız değişken olarak yer aldığı bu tür modeller dinamik modellerin en basit gösterimidir. Bu modelde bağımsız değişkeninin bugünkü değeri tahmin edilen modelde yerine konulursa elde edilen Y değeri Y_{t+1}, yani gelecek devrenin tahmini Y değeri olacaktır. Bağımsız değişken iki gecikmeli ise aşağıdaki model tahmin edildiğinde,

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-2} + \varepsilon_t$$

şimdiki dönemin ve bir önceki dönemin X değerleri belirlenmiş olacağından tahmin edilen model,

$$\hat{Y}_t = \hat{\alpha}_0 + \hat{\alpha}_1 X_{t-2}$$

şeklinde ifade edilirse içinde bulunulan zamanda $\hat{X}_{t-1}$ ve $\hat{X}_{t-2}$ değerleri bilineceğinden, bu değerler tahmin edilen modelde yerine konursa $\hat{Y}_{t+1}$ ve $\hat{Y}_{t+2}$ değerleri tahmin edilmiş olacaktır. Bu açıklama, gelecek devre değerlerinin tahmini daha çok bağımsız değişkeni olan, bağımsız değişkenleri arasında bağımlı değişkenin gecikmişi olan, bu gecikmiş değişkenin gecikme uzunlukları farklı uzunluklarda olan modeller için de geçerlidir. Regresyon modelleri zaman serisi verisi ile tahmin edileceğinden değişkenlerin durağanlıkları analiz edilebilir ve gecikme uzunlukları çeşitli bilgi kriterleri ile belirlenebilir.

Ekonometrik modellerde, bağımlı değişkenin gecikmeli değişkenleri de bağımsız değişken olarak yer alabilir. Bağımsız değişkenin gecikmeli değişkeni yerine, bağımlı değişkenin bir devre gecikmeli değişkenini eklersek model aşağıdaki biçimi alacaktır.

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

Bu modelde aynı zamanda hem bağımlı hem de bağımsız değişken olan sadece bir tane ekonomik değişken vardır. Sadece bağımsız değişkenin gecikmeli değişkeninin bağımsız değişken olarak yer aldığı model ise daha önce açıklandığı gibi aşağıdaki şekilde oluşturulacaktır.

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + \varepsilon_t$$

Bu modelde iki farklı ekonomik değişken vardır. Burada Y_t'deki değişmeler X_t ile açıklanmayıp, X_{t-1} ile açıklanmaktadır. Basit regresyon için yaptığımız açıklamalar çoklu regresyon

için de geçerli olacaktır. Dinamik çoklu regresyon modeli genişletilerek aşağıdaki şekilde gösterilebilir (Granger & Newbold, 1977, s. 194).

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + ... + \beta_k X_{kt} + \alpha_1 Y_{t-p} + \gamma_1 X_{1t,t-q} + \delta_1 X_{2t,t-s} + ... + \varepsilon_t$$

Modelde k adet bağımsız değişken, tahmin edilecek (k+1) parametre, bağımlı değişken Y'nin p gecikmelisi, bağımsız değişken X_1'in q gecikmelisi, X_2'nin s gecikmelisi yer almaktadır. Anlaşılacağı gibi diğer bağımsız k değişkenin gecikmeli değişkenleri de modelde yer alabilir. Herhangi bir bağımsız değişkenin 1,2,3,.. gecikmişleri modelde yer alabileceği gibi; 1,2,3,… gecikmeli değişkenler ayrı ayrı da modelde yer alabilirler. Böyle bir model ile en küçük gecikme kadar ileri devre bağımlı değişken değeri tahmin edilebilir. Gecikme değerleri belirlenirken daha önce de açıklandığı gibi bilgi kriterlerinden yararlanılabilir. Böylece her bir değişken için uygun gecikme uzunluğu belirlenmiş olacaktır.

3. UYGULAMA

Çalışmanın bu bölümünde önceki bölümlerde yapılan teorik açıklamaların geçerliliğiniz analiz etmek için gerçek iktisadi verilerle uygulama yapılacaktır. Uygulama yapılırken incelenecek veri seti Dünya Bankası – Ekonomik Kalkınma Göstergeleri veri tabanından temin edilmiştir. Türkiye için oluşturulan ekonometrik modelin bağımlı değişkeni yıllık ekonomik büyüme oranı, bağımsız değişkenleri ise dış borç oranı ve ticaret oranı şeklindedir.

Elbette ekonomik büyümeyi öngören bu model diğer iktisadi değişkenlerle genişletilebilir. Bu çalışmanın amacı, yapılan teorik açıklamaların geçerliliğini incelemek ve karşılaştırma yapmaktır. Bu yöntemlerin geliştirilmiş diğer modellere uygulanması başka çalışmalarda uygulanabilir.

Tüm bağımsız değişkenlerin gayri safi yurt içi hasılaya olan oranları ile çalışılmıştır. İncelenen zaman dönemi ise 1974 ve 2017 dönemi arasıdır. Verilerin 1974 yılından başlamasının nedeni, 1974 öncesi verilerine erişim sağlanamaması, 2017 yılında sonlanmasının nedeni ise 2018 dönemi değerlerini öngörmek ve gerçek 2018 değerleri ile karşılaştırarak yapılan öngörülerin gerçek verilerle uyumunu gözlemlemektir. Bu nedenle, Türkiye için 44 gözlemli veri seti ile analizler yapılmıştır.

Analiz yapılırken ilk olarak önceki bölümlerde detaylı olarak açıklanan dinamik modeller ile öngörüler gerçekleştirilecektir. Analizin devamında bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken olduğu modeller tahmin edilerek bağımsız değişkenler için 2018 değerleri tahmin edilerek ana modelde yerine yazılacak ve bağımlı değişkenin 2018 değeri elde edilecektir. İki yöntemle de bağımlı değişkenin 2018 değeri öngörülerek gerçek değerlerle karşılaştırılması yapılacaktır.

$$EB_t = \alpha_1 + \alpha_2 DB_t + \alpha_3 TO_t + \varepsilon_t$$

Yukarıda teorik olarak oluşturulan ekonometrik modelin tahmini sonrasında aşağıdaki sonuçlar elde edilmektedir.

Tablo 1. Büyüme Modelinin Tahmini

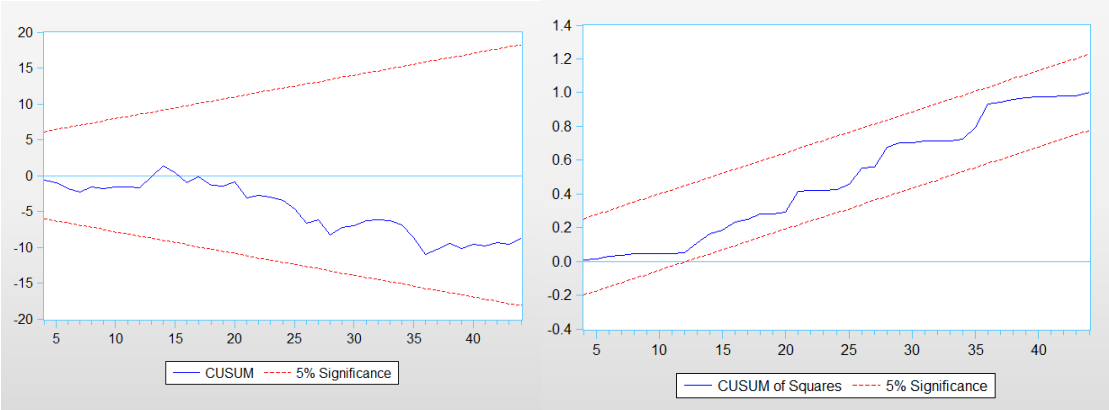
Bağımlı Değişken: Ekonomik Büyüme Oranı
Gözlem Sayısı: 1974-2017=44

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t istatistik	Olasılık Değeri
Sabit	5.90	2.183186	2.71	0.01***
Dış Borç Oranı	-25.55	9.622693	-2.66	0.01***
Ticaret Oranı	0.22	0.079162	2.78	0.00***

*** Katsayı %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.
** Katsayı %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.
*Katsayı %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Oluşturulan ekonometrik modelin en küçük kareler yöntemi ile tahmin sonuçları katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülebilir. Ayrıca bu model için yapısal kırılmaları incelemek amacı ile Cusum ve Cusum SQ testleri uygulanmıştır[3]. Test sonuçlarına göre, incelenen dönemde yapısal kırılma bulunmamaktadır. Test sonuçları aşağıdaki grafikte paylaşılmıştır.

Grafik 1. Yapısal Kırılma Analizi



$$EB_t = \beta_1 + \beta_2 DB_{t-1} + \beta_3 TO_{t-1} + u_t$$

Yukarıdaki modelde bağımsız değişkenlerin bir dönem gecikmeli değerlerinin yer almaktadır. Dinamik model olarak adlandırılan bu model tahmin edildiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır.

Tablo 2. Dinamik Model Tahmini

[3] Detaylı bilgi için bknz. (Güriş & Çağlayan Akay, 2013), (Gujarati, 2004) ve (Güriş, Çağlayan, & Güriş, 2017).

Bağımlı Değişken: Ekonomik Büyüme Oranı
Gözlem Sayısı: 43

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t istatistik	Olasılık Değeri
Dış Borç Oranı (-1)	-39.67840	20.72987	-1.914069	0.0626*
Ticaret Oranı (-1)	0.438174	0.240045	1.825382	0.0752*

*** Katsayı %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.
** Katsayı %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.
*Katsayı %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Teorik açıklamalarda bahsedildiği gibi tahmin edilen bu dinamik modelde, bağımsız değişkenlerin yerine 2017 gerçek değerleri yazıldığında bağımlı değişken için 2018 yılı öngörü değeri elde edilecektir. Bu işlem tahmin edilen model için gerçekleştirildiğinde 2018 yılı öngörü değeri yaklaşık %2.46 olarak hesaplanmıştır. 2018 yılı gerçek büyüme oranı değeri ise yaklaşık %2.6'dır. Görüldüğü gibi öngörü değeri gerçek değere çok yakın elde edilmiştir.

Analizin devamında gelecek devre değerlerini tahmin etmek amacı ile her bir bağımsız değişkenin bağımlı değişken olduğu modeller tahmin edilerek bu değişkenler için 2018 değerleri belirlenecektir. Bu amaçla aşağıdaki gibi oluşturulan ekonometrik modellerin tahminlerinden elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda açıklanmıştır.

$$DB_t = \alpha_0 + \alpha_1 TREND + \varepsilon_t$$
$$TO_t = \beta_0 + \beta_1 TREND + u_t$$

Tablo 4. Bağımsız Değişkenlerin Öngörüleri

Bağımlı Değişken: Dış Borç Oranı
Gözlem Sayısı: 44

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t istatistik	Olasılık Değeri
Sabit	0.248737	0.023369	10.64404	0.00***
TREND	0.005773	0.000936	6.168238	0.00***

Bağımlı Değişken: Ticaret Oranı
Gözlem Sayısı: 44

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t istatistik	Olasılık Değeri
Sabit	17.64634	1.677836	10.51732	0.00***
TREND	0.919956	0.067194	13.69102	0.00***

*** Katsayı %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.
** Katsayı %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.
*Katsayı %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Tahmin edilen bu modellerde, 45. Döneme denk gelen 2018 değerlerini hesaplamak için modellerde trend yerine 45 yazılarak tüm bağımsız değişkenler için 2018 değerleri hesaplanmıştır. Öngörülen 2018 değerleri ile gerçek 2018 değerleri karşılaştırıldığında gerçek değerlere oldukça yakın

sonuçlar hesaplanmıştır. Örneğin, dış borç oranı için öngörülen 2018 yılı değeri 0.508522 olarak hesaplanmıştır. Dış borç oranı için gerçek 2018 değeri ise 0.58073564'tür. Görüldüğü gibi değerler birbirine çok yakın hesaplanmıştır. Ticaret oranı değişkeni için ise öngörülen değer 59.04436 iken gerçek değer 60.402719090173'tür. Değerler yine birbirine çok yakındır. Bu durum, yapılan teorik açıklamaların geçerliliğini doğrulamaktadır. $EB_t = \alpha_1 + \alpha_2 DB_t + \alpha_3 TO_t + \varepsilon_t$ modelinde bağımsız değişkenler için hesaplanan 2018 öngörü değerleri yerine yazıldığında ekonomik büyüme oranı için 2018 öngörü değeri yaklaşık %5.89 olarak hesaplanmıştır. 2018 yılı gerçek ekonomik büyüme oranı ise yaklaşık %2.6'dır.

Tablo 5. Öngörü Değerlerinin Gerçek Değerler ile Karşılaştırılması

2018 Yılı Gerçek Büyüme Oranı = %2.56662303733567	
Dinamik Modeller ile Öngörü	%2.459178817
Bağımsız Değişkenlerin Öngörü Değerleri ile Öngörü	%5.89

Karşılaştırma tablosu incelendiğinde, uygulanan iki öngörü yönteminin de gerçek büyüme oranı değerine yakın olduğu, ancak dinamik modeller ile yapılan öngörünün gerçek değere çok daha yakın olduğu belirlenmiştir.

4. SONUÇ

Bu çalışmada, iktisadi faktörlerin ekonometrik analizinde önemli bir yeri olan öngörü konusu ele alınarak ekonometrik analizlerde öngörünün uygulanabileceği çeşitli yöntemler teorik ve uygulamalı olarak analiz edilmiştir. Ekonometrik analizlerde öngörü yapmanın iki ayrı yolu vardır. İlki bağımsız değişkenlerin tek tek bağımlı değişken olması ve trend ile tahmin edilerek öngörü değerlerinin ana modelde yerine yazılması ile bağımlı değişkenin öngörü değerinin elde edilmesi şeklindedir. Öngörünün ikinci yolu ise dinamik modeller ile analiz yapılmasıdır. Bu çalışmada, iki yöntem de teorik olarak açıklanmış, devamında gerçek iktisadi verilerle analiz yapılmıştır.

Analiz yapılırken, ilk olarak dinamik model tahmin edilmiş ve dinamik modelden bağımlı değişken için 2018 yılı değeri hesaplanmıştır. Analizin devamında, bağımsız değişkenlerin tek tek bağımlı değişken olduğu modeller oluşturularak tahmin edilmiş ve öngörü değerleri hesaplanmıştır. Öngörülen değerler temel modelde yerine yazılarak bağımlı değişken için öngörü değerleri belirlenmiştir.

Son aşamada ise iki yöntemden de elde edilen öngörü değerleri ile gerçek 2018 değeri karşılaştırılmıştır. Bu karşılaştırmada, dinamik model ile hesaplanan öngörü değerinin gerçek 2018 değerine daha yakın olduğu belirlenmiştir.

KAYNAKÇA

Çil Yavuz, N. (2015) ‘‘Finansal Ekonometri’’, İstanbul: DER yayınları.

Granger, C., and Newbold, P. (1977) ‘‘Forecasting Economic Time Series’’, New York: Academic Press.

Gujarati, D. N. (2004) ‘‘Basic Econometrics’’, The McGraw-Hill Companies.

Güriş, S., ve Çağlayan Akay, E. (2013) ‘‘Ekonometri Temel Kavramları’’, İstanbul: DER Yayınları.

Güriş, S., Çağlayan, E., ve Güriş, B. (2017) ‘‘EViews ile Temel Ekonometri’’, İstanbul: DER Yayınları.

Wooldridge, J. M. (2013) ‘‘Introductory Econometrics A Modern Approach’’, South-Western.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

İŞLETMELERİN FİNANSAL BAŞARISIZLIĞININ TAHMİN EDİLMESİ: BIST'TE BİR UYGULAMA[1]

Melek TUNA*

Doç. Dr. Sinan AYTEKİN**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul (BIST)'da işlem gören ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde listelenen işletmelerin hisse senedi getirilerinin ve kapanış fiyatlarının finansal başarısızlık tahmin modellerinden olan Altman Z, Ohlson O, Springate S ve Grover puanlarından etkilenip etkilenmediğini araştırmaktır. Çalışma kapsamında, BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alan işletmelerin 2015–2018 yılları arasındaki finansal verileri kullanılarak Panel Veri ve VAR yöntemleri ile analiz edilmiştir. Havuzlanmış regresyon modelinde hisse senetleri getirisini Altman Z ve Ohlson O değişkenleri negatif etkilerken Grover ve Springate değişkenlerinin pozitif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Sabit etkiler modelinde ise hisse senetleri getirisini Altman Z, Ohlson O ve Grover değişkenleri negatif etkilerken Springate değişkeninin pozitif olarak etkilediği belirlenmiştir. Yine sabit etkiler modeline göre hisse senedi kapanış fiyatlarını Altman Z ve Ohlson O değişkenlerinin negatif yönde etkilediği Grover ile Springate değişkenlerinin olumlu yönde etkilediği gözlemlenmiştir. Çalışmanın sonucunda, endekste yer alan işletmelere ait olan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenlerden pozitif ve negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Yine yapılan VAR analizi sonucunda bağımsız değişkenlerin de kendi aralarında birbirlerinin değişimlerinden etkilendiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Başarısızlık, BIST, Sürdürülebilirlik Endeksi, VAR Analizi*

JEL Kodları: *C33, C55, G33.*

PREDICTION OF FINANCIAL DISTRESS OF COMPANIES: AN EMPIRICAL APPLICATION ON BIST

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate whether the stock returns and closing prices of companies listed on BIST Sustainability Index are affected by the financial distress prediction models which are

[1] Bu çalışma, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından 2019 yılında kabul edilen aynı adlı yüksek lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

* Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, regatta.melek@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3892-7939

** Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, saytekin@balikesir.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1502-2643

Altman Z, Ohlson O, Springate S and Grover scores. The financial data of the companies listed on BIST Sustainability Index between 2015 and 2018 were calculated and the results were analyzed by panel regression and VAR methods. In the pooled regression model, Altman Z and Ohlson O variables negatively affected the equity return, while Grover and Springate variables affected positively. In the fixed effects model, Altman Z, Ohlson O and Grover variables negatively affected equity return while Springate variable positively affected. According to the fixed effects model, it was observed that Altman Z and Ohlson O variables negatively affected the stock closing variable and Grover and Springate variables affected positively. As a result of the study, it was determined that dependent variabes of companies were affected positively and negatively by independent variables. According to teh VAR analysis, independent variables are also affected by each other's changes.

Keywords: *Financial Distress, BIST, Sustainability Index, VAR Analysis*

JEL Codes: *C33, C55, G33*

1. GİRİŞ

Başarısızlık, insanoğlunun var oluşundan beri karşılaştığı kavramlardan biridir. Başarısızlığın sözlük anlamına bakıldığında 'yetersiz kalmak' ifadesinin kullanıldığı görülmektedir (Paket, 2014: 3). Bir faaliyetin veya görevin istenilen biçimde sonuçlandırılamayışı başarısız olunduğunun kanıtıdır.

Ekonomide yaşanan küresel dalgalanmalar, teknolojide yaşanan büyük çaplı gelişmeler, bilgiye ulaşmanın bir tık uzaklıkta olması gibi birçok neden tüketicilerin üstünde büyük etki yaratmakta, bunun doğal sonucu olarak işletmelerde bu global değişimlerden etkilenmektedirler. Bu değişim ve gelişim hareketleri her sektörden işletmenin karşılaşabileceği kolaylık ve güçlükleri de beraberinde getirmektedir. Bu sebeple, meydana gelmiş olan bu güçlüklerle birlikte başarısızlık kavramı da hayatımıza girmiş bulunmaktadır.

Toplumsal hayatın vazgeçilmezlerinden biri olan işletmeler birer canlı organizmaya benzemektedirler. Her işletmenin kendine özgü hayat seyri vardır. Bu hayat seyri günün getirdiği yeniliklere karşı işletmenin sergilediği davranışlara bağlıdır. Kimi işletme bu yeniliklere uyum sağlayarak yaşamlarını sürdürürken kimi işletmeler yeniliklere ayak uyduramayıp yaşamlarını yitirirler. Bu noktadan hareketle günümüzde örgütsel ölüm, örgütsel ölümlülük, örgütsel çıkış, çöküş, küçültme, kapanma ve iflas işletmelerin başarısız olduğunu gözler önüne seren olgular olarak karşımıza çıkmaktadır (Paket, 2014: 3). Ekonominin yapı taşlarından birini oluşturan işletmelerin amaçlarından birkaçı, topluma hizmet etmek, kar elde etmek ve işletmenin ömrünü devam ettirebilmektir (Hesari, 2018: 1). Ancak geçmişe bakıldığında yaşanan birçok finansal krizin işletmelerin yaşam seyrini kısalttığı gözlemlenmiştir. İşletmeler finansal krizlerin yanı sıra doğal afet, teknolojiye ayak

uyduramama, müşteri beklentilerini karşılayamama gibi birçok etkenle baş etmek zorunda kalmışlar ve bu zorlu süreçleri başarılı bir şekilde geçiren işletmeler varlıklarını sürdürürken başarısız olan işletmeler yaşam seyrini tamamlamak mecburiyetinde kalmışlardır.

İşletmelerin başarısız olmaları ya da işletme başarısızlığı kavramı, işletme giderlerinin gelirleri aştığı ekonomik başarısızlık anlamına gelmektedir(Çelik, 2009: 28). İşletme başarısızlığı, işletmenin yasal olarak ödemesi gereken bir borcu zamanında karşılayamamasından veya kanuna göre iflâs etmesinden dolayı faaliyetlerinin durdurulduğu durumları açıklamak için kullanılan genel bir terimdir. İşletme başarısızlığını (business failure) açıklamada işletmenin yükümlülüklerini karşılamada yetersiz olması durumu (insolvency), iflas durumu (bankruptcy) ve anapara ve/veya faizlerin ödenememesi diğer bir ifadeyle temerrüte düşme (default) kavramlarının kullanıldığı görülmektedir (Öcek, 2018: 5). Ekonomik, sosyo-kültürel, politik faktörler gibi işletme dışı unsurlar işletme başarısızlığında etkin rol oynadığı gibi işletme içi faktörlerden olan yönetim yetersizliği, sermayede meydana gelen kıtlıklar ile finansal planlamada yaşanan aksaklıklar da başarısızlığı davet eden etkenler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ekonomik başarısızlık ise adından da anlaşılacağı üzere karlılık ve maliyet ile ilgili kavramdır. İşletmenin başarılı olarak kabul edilebilmesi için karlılığın maliyetlerin üstünde seyrediyor olması gerekir. Aksi durumda işletmeler başarısız olarak adlandırılır. Yani, işletme karlılığı sermaye maliyetinin altında yer alıyorsa bu durumdaki işletmeler için başarısız işletme demek yanlış olmayacaktır. Böyle bir durumun içinde yer alan işletmelerin yöneticileri işletme sermayesini, nakit akış bilgilerini ve pazarlama stratejilerini yeniden gözden geçirmelidirler (Cengiz vd., 2015: 64).

Ekonomik başarısızlık ürün ve hizmetlerin rekabetçi olmamasından, işletme varlıklarının "ekonomik kâr" sağlayacak şekilde işletilememesinden, işletmede kullanılan sermaye ve emeği karşılayacak kârlılığın olmamasından kaynaklanmaktadır (Aksoy, 2018: 6).

Teknik başarısızlık kavramı ise, işletmenin zamanında borçlarını ödeyememesi durumu ya da ödeme gücünü kaybetmesi olarak nitelendirilebilir. Başka bir deyişle, işletmenin dönen ve duran varlıklarının toplamının uzun ve kısa vadeli borç toplamından fazla olması halindeyken bile borçlarının vadesi geldiğinde ödeyememesi işletmenin teknik olarak başarısız olduğunu kanıtlar (Öcek, 2018: 7). Bu başarısızlık türü işletmenin durumunun kötüye gittiğinin bilgisini vermektedir. Bu başarısızlık işletme yöneticileri tarafından dikkate alınmadığı takdirde işletme daha resmi ve hukuki bir süreç olan iflas olgusu ile karşı karşıya kalabilmektedir.

Dünyanın gün geçtikçe küreselleşmesi sonucu internetin daha fazla kitleye ulaşması finansal sınırları ortadan kaldırmış ve pazarlar ulusal nitelikte olmaktan çıkıp uluslararası nitelik kazanmıştır. Bunun sonucunda belirsizlik durumları daha fazla yaşanmış ve finansal konularda isabetli kararlar

alınması daha güç hale gelmiştir. Doğal sonuç olarak işletmeler başarısızlığa sürüklenmişlerdir. Finansal başarısızlık olgusu 1960'lı yıllardan itibaren finans literatüründe baş göstermeye başlamış 1970'li yıllarda büyük çapta yankı uyandıran petrol kriziyle realite kazanmıştır. Yaşanan kriz finansal başarısızlığın ekonomideki etkisini gözler önüne sermiş ve başarısızlık sürecinin önceden tahmin edilebilmesinin ne denli önemli olduğunu meydana çıkarmıştır. Tüm bu olaylar karşısında finansal başarısızlık kavramı araştırmacıların dikkatlerini üzerine çektikleri bir konu haline gelmiştir.

Finansal başarısızlık kavramı, işletmenin finansal yeterliliğinin azalması sonucu meydana gelen bir olgudur. İşletmeler alınan finansal kararlar, kullanılan şirket politikaları ve başka diğer unsurlar sonucu hedeflerine ulaşamıyor ise finansal başarısızlık içine düşmektedir denilebilir. Finansal başarısızlığa düşen işletmeler yapılacak olan titiz değerlendirmeler sonucu yeniden yapılanabilirler. Tam tersi durumda ise alınacak yanlış kararlar sonucu işletmeler faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kalabilirler. Burada önemli olan husus başarısızlığı daha önceden görebilme ve gerekli önlemlerin yönetim tarafından alınabilmesidir (Cengiz vd., 2015: 64).

Teoride ömürlerinin sonsuz olduğu düşünülen ve tüzel kişiliğe sahip olan işletmelerin, uygulama aşamasında finansal başarısızlığa uğrayarak varlıklarının sona ermesi, sosyo-ekonomik olarak ülkeyi ilgilendiren bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü başarısızlık işletmeyi, işletmeyle ilgili tarafları, çalışanları ve dolayısıyla ülkeyi etkileyen ekonomik bir unsurdur. Başarısızlıklar, her kesim için istenmeyen durumlardır. Başarısızlığa neden olan sorunların belirlenememesi ve çözümlenememesi kar amaçlı kurulan işletmelerin sonunu getirebilmektedir. Bu sebeple finansal başarısızlık konusunda son yıllarda yapılan çalışmalar giderek artış göstermektedir (Baş ve Çakmak, 2012: 64).

İşletmelerin finansal başarısızlıklarının erken uyarı sinyallerini tanımlamak ve nedenlerini belirlemek için çok sayıda çalışma yapıldığı bilinen bir gerçektir. Hal böyle olsa da finansal başarısızlığın herkes tarafından kabul edilen tek bir tanımı bulunmamaktadır (Torun, 2007: 5).

Beaver (1966) finansal başarısızlığı bir işletmenin vadesi gelmiş finansal yükümlülüklerini karşılayamaması olarak ifade etmiştir (Beaver, 1968). Ross vd. (2008)'e göre finansal başarısızlık; faaliyetlerden elde edilen nakit akımı ile işletmenin finansal yükümlülüklerini ve taahhütlerini karşılayamaması ve işletmenin sorunlarının üstesinden gelmek için birtakım tedbirler almaya zorlanması durumu olarak ifade edilmiştir (Salur, 2015: 5).

İngilizce'deki 'Financial Distress' kavramının karşılığı olan finansal başarısızlık şirketlerin finansal zorunluluklarını yerine getirememesi veya bu zorunlulukları yerine getirirken sıkıntıya düşmesi, başka bir ifadeyle nakit akışlarının finansal yükümlülükleri karşılamada zayıf kalması olarak ifade edilebilir (Terzi, 2011: 2).

Finansal başarısızlık kavramı genel bir ifadeyle finansal yapıda bozulma, sıkıntı içine girme, borçlarını ödeyemeyecek duruma düşme, sıkıntının devam etmesi sonucu başarısız olma ve sonunda da iflas etme olarak tanımlanabilir (Baş ve Çakmak, 2012: 64). Şirket finansal yükümlülüklerinin tamamını yerine getiremiyorsa iflasa sürüklenmiş demektir (Terzi, 2011: 2). Yani, finansal başarısızlık sonucu işletmenin faaliyetleri hukuki olarak nihayete eriyorsa bu iflastır ancak finansal başarısızlık işletmenin yeniden yapılanmasıyla da sonuçlanabilir. Başka bir ifadeyle her iflas bir finansal başarısızlık sonucudur fakat her finansal başarısızlık iflas ile sonuçlanmaz.

İşletmenin öz sermayesinin eksi değerlere ulaşması başka bir deyişle işletme borçlarının varlıklarının toplam değerinden yüksek olması iflas durumunu ifade etmektedir. İflas finansal yükümlülükleri yerine getirmede zorluk yaşanmasıyla başlayıp, yasal olarak mahkemede sonuçlanır. İflas finansal başarısızlığın son aşamasını oluşturan özel bir durumdur. Finansal başarısızlık iflası da içine alan uzunca bir süreçtir ve alacaklılara borçların ödenmemesi, tahvil faizlerinin ve anaparasının ödenmemesi, karşılıksız çek yazılması, firmaya kayyum atanması veya işletmenin üç yıl üst üste zarar etmesi şeklinde tanımlanmıştır (İçerli ve Akkaya, 2006: 414). Geçici nedenlerden dolayı cari yükümlülüklerini yerine getirememekle başlayan başarısızlığın son evresi iflas olacağı gibi verilen doğru kararlarla bu durum işletmenin lehine de çevrilebilmektedir. Fakat yanlış politikalar, finansal konularda verilen yanlış kararlar ve şirketin diğer alanlarında yapılan yanlış uygulamaların toplamında oluşan başarısızlık, şirketin asıl hedefine ulaşamama durumunu meydana getirecektir. Amacına ulaşamayan şirketin maddi kayıpları oluşur ve şirketin değer maksimizasyonu giderek azalır.

İflas etme, acze düşme olarak da tanımlanmakta (Vatansever ve Aydın, 2014: 163) olan finansal başarısızlık ekonomik, teknik ve işletme başarısızlığını içine alan geniş kapsamlı bir terimdir (Kaygın vd., 2016: 148).

Yapılan bu çalışmada, finansal başarısızlık tahmin modellerinden Altman Z, Ohlson O, Springate S ve Grover modellerinin, hisse senetleri BIST'te işlem gören şirketlerin hisse senedi getirileri ve hisse senedi kapanış fiyatları gibi iki finansal verisine etkileri araştırılmıştır. BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alan 41 işletmenin üzerinde araştırma yapılarak sonuçlar VAR modeli uygulaması ile ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Çalışmada öncelikle ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Daha sonra araştırmanın veri seti ve yöntemi anlatılmıştır. Son olarak ise analizler sonucunda elde edilen bulgular tartışılmış ve sonuç bölümünde bazı önerilerde bulunulmuştur.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Finansal başarısızlıkla ilgili ulusal ve uluslararası literatürde yapılmış birçok çalışma vardır. Türkiye'de faaliyet gösteren işletmeleri konu alan çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Ayan ve Değirmenci (2018), yapmış oldukları çalışmada finansal başarısızlığın tahmininin öneminden bahsetmişlerdir. Tahmin etmede önem arz eden koşullardan birinin de doğru finansal oranları seçmek olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmalarının amacının işletmelerin finansal başarısızlıklarının göstergesi olabilecek oranları belirlemek ve bu oranlar kullanılarak başarısızlığın tahmini için çeşitli lojistik regresyon modelleri geliştirmek olduğunu ifade etmektedirler. Çalışmanın sonucunda firmaların finansal başarısızlığını iki veya üç yıl tahmin etmede sadece finansal oranları kullanmanın yeterli olmayacağı tespit edilmiştir. Çalışmada finansal başarısızlığın bir yıl önceden yüksek derecede tahmin edilebildiği sonucuna da ulaşılmıştır.

Kaygın vd. (2016), yaptıkları çalışmada 2010-2013 yılları arasında BIST'te kesintisiz olarak işlem gören 143 imalat şirketinin verilerini incelemişlerdir. Çalışmanın amacı finansal olarak başarılı ve başarısızlık durumlarının tahmin edilmesidir. Bu amaç çerçevesinde Veri Madenciliği ve Lojistik Regresyon Analizi yöntemlerinin kullanılmasına karar vermişlerdir. 2013 yılı baz yıl olmak üzere üç yıl öncesinin tahmin edilmesine yönelik modeller geliştirilerek modellerin tahmin güçleri birbiri ile karşılaştırılmıştır. Finansal başarısızlık CHAID ve C 5.0 ile lojistik regresyon analizi yöntemiyle tahmin edilmeye çalışılmıştır. İşletmelerin finansal başarısızlıklarını veri madenciliği ve lojistik regresyon analizinin yüksek oranda tahmin ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Tahmin güçleri karşılaştırıldığında lojistik regresyon modelinin daha başarılı olduğu tespit edilmiştir.

Yapraklı ve Erdal (2016), finansal başarısızlığın tahmininde kullanılabilecek ve tahmine uygun bir makine öğrenmesi yöntemi araştırmışlardır. Çalışmada iki model kullanılmıştır. Probleme etki eden değişkenler temel bileşenler analizi ile ortaya konulmuştur. Çalışmanın sonucunda temel bileşenler analizi ile bütünleşik olarak kullanılan hibrit modellerin tahmin başarısının, yalın yapay sinir ağları ve destek vektör makinelerine oranla daha başarılı sonuçlar verdiği saptanmıştır.

Akpınar ve Akpınar (2017), çalışmalarında düzeltilmiş Altman Z Skoru, finansal başarısızlık göstergesi olarak belirlenerek panel veri analizi modeli kullanılmıştır. Finansal başarısızlık riskinin saptanması amacıyla oluşturulan çalışmada kaldıraç, büyüklük ve kar payı ödemesi değişkenlerinin finansal başarısızlık riskini artırdığı, karlılık, yaş, işletme değeri ve entelektüel sermaye değişkenlerinin başarısızlık riskini azalttığı yönünde sonuçlara ulaşılmıştır.

Cengiz vd. (2015), BIST'te işlem gören 100 şirketin 2013 yılı verilerini baz alarak bir çalışma yapmışlardır. Çalışmada faktör analizi ve diskriminant analizi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir.

Seçilen 100 şirketin başarılı/başarısız olmasını etkileyen mali değişkenler incelenmeye çalışılırken, istatistiksel analizlerin kapsamlı kullanılması ile daha düzgün tahmin modeli elde edilmeye çalışılmıştır. Çalışma şirketlerin başarısızlık ya da başarı durumlarını tahmin etmek için mali oranlarının kullanılmasına ilişkin olarak yapılmış olan çalışmaların istatistiksel analizlerine bir alternatif sunmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Faktör analizi kısmında 24 orijinal değişkenin açıklama oranının %76'sının, 6 bağımsız faktör tarafından açıklanabildiği gözlemlenmiş ve bu 6 faktörden özdeğerlerine göre en büyük olan ilk dördünün diskriminant fonksiyonunda ayrımsama gücü istatistiksel olarak önemli bulunmuştur.

Selimoğlu ve Orhan (2015), çalışmalarında Borsa İstanbul'da işlem gören dokuma, giyim eşyası ve deri sektöründe yer alan işletmelerinin finansal başarısızlıklarının ölçümlenmesinde yararlanılabilecek finansal oranları belirlemeyi amaçlamışlardır. 23 adet finansal oran kullanılarak çok değişkenli analiz tekniğinden yararlanmışlardır. Çalışmanın sonucunda 7 finansal oranın gruplar arasında anlamlı farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Yapılan diskriminant analizi ile kullanılan modelin %92 sınıflandırma başarısı gösterdiği saptanmıştır.

Vatansever ve Aydın (2014), finansal başarısızlığın tahmini konusunda bir çalışma yapmışlardır. Çalışmada BIST'te gıda, içki ve tütün sektöründe yer alan şirketlerin 2012 yılı finansal verilerini kullanmışlardır. İlk olarak 43 finansal oran ile çalışmalarına başlayan yazarlar oranlar üzerinde diskriminant analizi uygulayarak finansal başarısızlık tahmininde kullanılabilecek 5 istatistiksel anlamlı oranı elde etmişlerdir. Bu 5 oran yardımıyla çok kriterli karar verme yaklaşımlarından ELECTRE TRI modeli kullanılarak işletmeler başarılı ve başarısız olarak ikiye ayrılmıştır. Modelin finansal açıdan başarılı işletmelerin tamamını doğru bir şekilde sınıflandırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kulalı (2014), yapmış olduğu çalışmada iflas ve finansal sıkıntı kavramlarının birbiri ile ilişkili olduğu fakat bu iki kavramın birbirinden farklı olduklarını vurgulamıştır. Tahmin modelleri kullanılırken bu iki kavrama dikkat edilmesi gerektiğini ifade etmektedirler. Çalışmada bu iki kavram arasındaki farklılıkların tahmin modellerine olan yansımasını incelemiştir. Kulalı (2016) yapmış olduğu çalışmasında ise muhasebe temelli iflas tahmin modellerinden Altman Z-Skor testini kullanmıştır. Çalışmada 2000-2013 yıllarında BIST'te işlem görmekteyken iflası açıklanan 19 şirketin verileri kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda Altman Z-Skor modelinin tahmin gücünün oldukça yüksek olduğu saptanmıştır. Çalışma Z-Skor modelinin iflas eden şirketleri, iflastan bir yıl öncesinde %95 ve iki yıl öncesinde ise %90 oranında tahmin ettiğini göstermiştir.

Bozkurt (2014), firma iflas olasılıklarının firmaların sistematik riskleri üzerindeki etkisini ortaya koymak ve BIST'te işlem gören firmalar için sistematik riskteki değişimi en iyi açıklayan modelleri tespit etmek amacıyla bir çalışma yapmıştır. Çalışmada 168 firmaya ait 127.008 adet gözlem

kullanılmıştır. Model olarak Altman Z, Altman Z', Altman Z'', CA-Skoru, Ohlson-O, Springate-S, Fulmer-F ile Zmijewski-J puanlarından faydalanılmıştır. Sistematik risklerin hesaplanmasında 20.664 adet aylık hisse getirisi kullanılmıştır. İflas ile sistematik risk arasındaki ilişki incelenmiş olup yüksek iflas olasılığının sistematik riski arttırdığı tespit edilmiştir. Sistematik risklerdeki değişimleri daha iyi açıkladığı gerekçesiyle BIST için etkin modellerin Altman Z'', Ohlson-O, Springate-S olduğu belirlenmiştir.

Yakut ve Elmas (2013) tarafından yapılan çalışmada finansal başarısızlık tahmininin işletmeler için, toplum için ve ülkeler için önem arz eden konu olduğuna değinilmiştir. BIST'te işlem gören 140 sanayi işletmesinin 2005-2008 yılları arasındaki finansal başarısızlıkları veri madenciliği ve diskriminant analizi modeli ile tahmin edilmeye çalışılmıştır. Yapılan tahmin sonuçlarına göre veri madenciliğinin diskriminant analizine göre daha iyi sonuçlar verdiği tespit edilmiştir.

Akkaya vd. (2009), tarafından yapılan çalışmada finansal başarısızlığı tahmin etmede yapay sinir ağları uygulaması kullanılmıştır. İşletmelerin finansal başarısızlığının bir yıl önceden belirlenmesine yönelik model geliştirilmiştir. Seçilen işletmeler İMKB'de yer alan Tekstil ve Kimya, Petrol ve Plastik Ürünleri sektöründe faaliyet gösteren işletmelerdir. Çalışmanın veri seti 1998-2007 dönemi bilanço ve gelir tablolarından sağlanmıştır. Çalışmada yapay sinir ağları modelinde istatistiki modeller kurulurken veri seti; eğitim seti, onaylama seti ve test seti olmak üzere üçe ayrılmıştır. Eğitim setinde bulunan 21 işletmeden 12 tanesi başarılı 9 tanesi başarısızdır. Onaylama setinde bulunan işletmelerden 5 tanesi başarılı 5 tanesi başarısızdır. Test setinde bulunan 21 işletmenin ise 11'i başarılı 10'u başarısız işletmeler olarak seçilmiştir. Çalışmanın sonucunda eğitim setinin performans sonucuna göre yapay sinir ağı, başarılı ve başarısız işletmelerin tamamını doğru sınıflandırmış, test setinin toplam sınıflandırma doğruluğu ise yaklaşık %81 olarak gerçekleşmiştir.

İçerli ve Akkaya (2006)'nın yapmış oldukları çalışmada finansal açıdan başarılı ve başarılı olmayan işletmeler arasında finansal oranlar bakımından hangi oranların farklılık gösterdiği araştırılmıştır. İnceleme sonucunda cari oran, asit-test oranı ve alacak devir hızı oranlarında başarılı ve başarılı olmayan işletmeler açısından farklılıklar tespit edilmiştir. Ayrıca toplam yabancı kaynaklar / toplam aktifler oranı incelendiğinde iki grup arasında önemli farklılıkların olduğu gözlemlenmiştir. Çalışmanın ilginç sonucundan biri başarılı olan işletmelerle başarısız işletmeler arasında karlılık açısından bir farklılık tespit edilememiş olmasıdır. Başarılı işletmelerin iyi bir yönetime sahip olmaması durumunda başarısızlığa düşebilecekleri, başarısız olarak kabul edilen işletmelerin ise etkin ve verimli bir yönetim sayesinde finansal olarak başarıyı yakalayabilecekleri çıkarılan sonuçlar arasında yer almaktadır.

Uluslararası alanda finansal başarısızlıkla ilgili yapılmış çalışmalardan bazı örnekler aşağıda verilmiştir.

Beaver (1966), yapmış olduğu çalışmasında finansal başarısızlığa uğramış 79 başarılı ve 79 başarısız işletmeyi analiz etmiştir. Bu şirketler 1954-1964 yılları arasında faaliyet gösteren işletmelerdir. Çalışmanın neticesinde finansal başarısızlığı tahmin etmede, analizde kullanılan oranlardan nakit akımı / toplam borç oranının en etkili oran olduğu tespit edilmiştir. 1968 yılındaki çalışmasında ise pay senedi verileri ile finansal oranları birlikte kullanmıştır. Piyasa verilerinin finansal başarısızlığı öngörmede göz ardı edilebileceği sonucuna varmıştır (Beaver, 1968).

Altman (1968), yapmış olduğu çalışmasında 33 başarılı ve 33 başarısız işletmeyi karşılaştırmıştır. Çoklu diskriminant analizini kullanan Altman 22 finansal orana analizde yer vermiştir. Çalışmanın sonucunda Altman Z skoru önemini korurken finansal başarısızlığın da iki yıl önceden tahmin edilebileceği sonucuna varmıştır.

1964-1970 yılları arasında faaliyet gösteren küçük işletmelere çalışmasında yer veren Edmister (1972), analiz kısmı için yedi finansal oran kullanmıştır. Edmister'in bu çalışması, küçük işletmelerin finansal başarısızlığına ilk kez yer verilen çalışma olmasından dolayı literatürde ilk olma özelliğini elinde tutmaktadır. Çalışmanın sonucunda modelin başarılı ve başarısız işletmeleri %90 oranında doğru sınıflandırdığı görülmüştür.

Casey ve Bartczak (1985) tarafından yapılan araştırmada 1971-1982 yılları arasında başarılı olan 230 işletme ile başarısız olan 60 işletmenin verileri kullanılmıştır. Analiz yöntemi olarak çalışmada lojistik regresyon ile çoklu diskriminant analizine yer verilmiştir. Araştırmanın sonucunda nakit akım analizinin finansal başarısızlık sınıflandırmasında başarılı olamadığı ancak modelin açıklayıcı gücünü arttırdığı bulgularına ulaşılmıştır.

Koh ve Low, 1980-1987 yılları arasında faaliyet göstermiş olan 165 başarılı ve 165 başarısız işletmenin verilerini kullanmışlardır. 2004 yılında yapılmış olan bu çalışmada analiz yöntemi olarak üç teknik seçilmiş ve teknikler birbirleri ile karşılaştırılmıştır. Bu analiz teknikleri lojistik regresyon, karar ağaçları ve yapay sinir ağları modelleridir. Finansal başarısızlık tahmininde en az etkili olan model lojistik regresyon olurken en etkili model ise karar ağacı olarak belirtilmiştir.

Zhang vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada örneklem olarak ABD'deki banka holdingleri seçilmiştir. Araştırmanın konusunu, finansal başarısızlık riskinin belirleyicileri oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında Black & Scholes ve Merton tarafından geliştirilmiş olan temerrüde düşme riski (distance to default) finansal başarısızlık göstergesi için bağımlı değişken olarak kullanılmaktadır.

Çalışmanın sonucunda gayrimenkul fiyat endeksi gibi değişkenlerle beraber bankaların borçlanma oranları gibi değişkenlerin finansal başarısızlık riski ile anlamlı şekilde ilişkisinin olduğu saptanmıştır.

Finansal analizler kullanılarak, ekonometrik ve istatistiki uygulamalar ile ortaya konulan tahminler güvenilir şekilde doğru ise;

- Firma yöneticileri, bozulan mali yapının iyileştirilebilmesi için hızlı bir şekilde önlem alabilirler,
- Yatırımcılar, yatırım stratejilerini yeniden değerlendirerek risk seviyesi düşük, karlılığı yüksek portföyler oluşturabilirler,
- Kredi veren finansal kurumlar ve tedarikçiler, ödeme güçlüğü içine düşebilecek firmaları kolaylıkla tespit edebilirler ve
- Ekonomik kalkınma, istihdam gibi konularda kalkınma planları yapan devlet kurumlarının da önleyici tasarruflarda bulunmaları kolaylaşır.

Bu bağlamda daha iyi bir kurumsal yönetim, güçlü bir mali yapı için ayrıca firmaların iflasıyla sonuçlanabilecek olaylar silsilesinin engellenebilmesinde etkili bir erken uyarı sisteminin kurulması oldukça önemli bir rol oynamaktadır (Ağırman, 2018: 405).

Finansal başarısızlık literatürüne bakıldığında, yapılan çalışmalarda finansal durumu en iyi gözler önüne seren finansal oranların belirlenmeye çalışıldığı, ardından başarısızlık tahmininde en iyi modelin hangisi veya hangileri olduğunun tespit edilmeye çalışıldığı görülmektedir. Son yıllarda ise hangi istatistiksel programın başarısızlık tahminini açıklamada daha iyi olduğu, yatırımcıların ve yöneticilerin alabilecekleri önlemlerin neler olduğu ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Araştırma kapsamında BIST'te yer alan ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde işlem gören işletmeler yer almaktadır. Bu endeksin seçilmesinin başlıca nedeni kapsam bakımından farklı faaliyet alanlarında yer alan işletme çeşitliliğinin olmasıdır. Sürdürülebilirlik Endeksi, şirketlerin çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularındaki performanslarını baz almaktadır. Sürdürülebilirlik Endeksi şeffaf ve halka açık olması bakımından işletmeler, yatırımcılar ve politika yapıcılar açısından giderek önem kazanan bir endeks olarak karşımıza çıkmaktadır.

Araştırmada, 2019 yılı ilk çeyreğinde BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde işlem gören 50 şirket anakütle olarak belirlenmiştir. Bu şirketlerden finansal işletmeler araştırmanın kapsamına dahil edilmemiştir. Sonuç olarak 41 işletmenin istenilen yıllar ve veriler itibariyle bilgilerine Finnet veri

tabanından ulaşılmış olup 2015-2018 yılları arası araştırma dönemi olarak kabul edilerek analize konu edilmiştir.

Araştırmada analiz yöntemi olarak değişkenler arasındaki ilişki ve bağlantıları ortaya çıkarmak için oluşturulan VAR modeli kullanılmıştır. Bu model zaman serileri üzerinde yapılan ekonomik çalışmalarda sıklıkla kullanılmaktadır. VAR modellerinde bağımlı değişkenlerin gecikmeli değerlerinin yer alması, geleceğe yönelik güçlü tahminlerin yapılmasını mümkün kılmaktadır. Teorik olarak analize dahil edilen değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesi, her şeyden önce değişkenlerin içsel mi yoksa dışsal mı olduğunun belirlenmesine bağlıdır. Bu tür ilişkilerden yola çıkan Granger ve Sims, nedenselliği öne sürmüşlerdir. Eğer iki zaman serisi karşılıklı olarak birbirlerinin sebebi ise, karşılıklı nedensellik olacak ve bir geri bildirim ilişkisi meydana gelecektir. Kurulan modelin tahmini ile belirlenen ve öngörü hata varyansını ölçen varyans ayrıştırması, artıkların analizinde kullanılan diğer bir tekniktir. Bu teknik kullanılarak istatistiki şokların değişkenler üzerindeki etkileri tespit edilir. Bir değişkenin hata teriminde meydana gelecek şokun diğer değişkenler tarafından açıklanma oranı hesaplanarak, değişkenler arasındaki iktisadi ilişkiler daha iyi açıklanabilecektir (Tarı ve Bozkurt, 2006: 5).

Çalışmada işletmelerin finansal başarısızlığının tahminlenmesinde kullanılan ve literatürde adından çokça bahsedilen modellerin, örneklem olarak seçilmiş olan şirketlerin hisse senedi getirisi ve kapanış fiyatlarını ne derecede ve nasıl etkilediği gözlemlenmeye çalışılmıştır. Tablo 1'de Altman Z, Springate S, Ohlson O ve Grover modellerinin değişkenlerine ve değişkenlerin katsayılarına ait veriler yer almaktadır. Altman Z ile Springate S modellerinin literatürde çok sayıda kullanılmasına karşılık hem Türkçe hem de yabancı literatürde Grover modeline çok fazla rastlanılmaması ve Türkçe literatürde Ohlson modeline çok fazla yer verilmemiş olması çalışmada bahsedilen bu modelleri kullanmanın başlıca sebebini oluşturmaktadır.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Bağımsız Değişkenler ve Açıklamaları

Model	Formül	Açıklama	Puan
Altman (1968)	$Z = 0.012X_1 + 0.014X_2 + 0.033X_3 + 0.006X_4 + 0.999X_5$	Z = Altman Z Puanı X_1 = İşletme Sermayesi / Toplam Varlıklar X_2 =Dağıtılmayan Karlar / Toplam Varlıklar X_3 = Faiz ve Vergi Öncesi Karlar / Toplam Varlıklar X_4 = Özkaynağın Piyasa Değeri / Toplam Borçların Defter Değeri X_5 = Satışlar / Toplam Varlıklar	Z< 1.8 = Başarısız 1.8<Z<2.99 = Gri Z>2.99 = Başarılı
Springate (1978)	$S = 1.03X_1 + 3.07X_2 + 0.66X_3 + 0.4X_4$	S = Springate Puanı X_1 = İşletme sermayesi / Toplam varlık X_2 = FVÖK / Toplam Varlık X_3 = FVÖK / Kısa Vadeli Borçlar X_4 = Satışlar / Toplam Varlık	SS>0.862 = Başarılı SS<0.862 = Başarısız
Ohlson (1980)	$O = -1.32 - 0.407X_1 + 6.03X_2 - 1.43X_3 + 0.0757X_4 - 2.37X_5 - 1.83X_6 - 0.285X_7 - 1.72X_8 - 0.21X_9$	O = Ohlson Puanı X_1 = Log(Toplam Varlık / GSMH) X_2 = Toplam Borç / Toplam Aktif X_3 = Çalışma Sermayesi / Toplam Aktif X_4 = KVYK / Dönen Varlıklar X_5 = Toplam Borç > Toplam Aktif ise 1 değilse 0 X_6 = Dönem Net Karı / Toplam Aktif X_7 = FVÖK / Toplam Borç X8 = Net Gelir Son 2 Yıl Negatifse 1 değilse 0 X9 = (NIt - NIt-1)/(| NIt | + | NIt-1 |) NIt= Dönemin Net Geliri	OS>0.38= Başarısız OS = 0.38 = Gri OS<0.38 = Başarılı
Grover (2001)	$G = 1.650X_1 + 3.404X_3 - 0.016ROA + 0.057$	G = Grover Puanı X_1 = İşletme Sermayesi / Toplam Varlık X_3 = FVÖK / Toplam Varlık ROA = Net Gelir / Toplam Varlık	GS ≥ 0.01= Başarılı GS ≤ -0.02= Başarısız

Kaynak: Syamni, Majid ve Siregar, 2018; Primasari, 2017.

4. BULGULAR

Çalışma kapsamında analize dahil edilen finansal başarısızlık modellerine göre yıllar itibariyle şirketlerin başarı ve başarısızlık durumları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. 2015-2018 Yılları Arası Finansal Başarısızlık Modellerine Göre Başarılı ve Başarısız Şirket Sayıları

Yıllar		2015		2016		2017		2018	
Model	**Sonuç**	**Frekans**	**Yüzde**	**Frekans**	**Yüzde**	**Frekans**	**Yüzde**	**Frekans**	**Yüzde**
ALTMAN Z SKORU	Başarılı	**38**	92.68	**37**	90.24	**38**	92.68	**37**	90.24
	Gri	**3**	7.32	**4**	9.76	**3**	7.32	**4**	9.76
	Başarısız	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0
SPRINGATE S SKORU	Başarılı	**33**	80.48	**34**	82.92	**34**	82.92	**35**	85.36
	Başarısız	**8**	19.52	**7**	17.08	**7**	17.08	**6**	14.64
OHLSON O SKORU	Başarılı	**41**	100	**40**	97.56	**41**	100	**38**	92.68
	Gri	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0
	Başarısız	**0**	0	**1**	2.44	**0**	0	**3**	7.32
GROVER SKORU	Başarılı	**41**	100	**41**	100	**41**	100	**41**	100
	Başarısız	**0**	0	**0**	0	**0**	0	**0**	0

Altman Z, Ohlson O ve Grover modellerine göre incelenen dönemde finansal başarısız şirket yer almazken Grover modeline göre tüm yıllarda şirketlerin tamamı finansal olarak başarılıdır. Analize dahil edilen şirketler, 2015-2018 yılları finansal verileri neticesinde yapılan analiz sonuçlarına göre Altman Z modeline göre %90 ile %92 aralığında başarılı, Springate S skoru sonuçlarına göre %80 ile %85 aralığında başarılı, Ohlson O modeline göre ise %92 ile %100 aralığında başarılıdır.

Çalışmada havuzlanmış regresyon denklemi kullanılmıştır. Bunun sebebi zaman aralığının az olmasıdır. Analiz kapsamında kurulan ve analizi yapılan modeller şu şekildedir.

GETİRİ = -14.40330 – 5.091115[Altman (Z)] + 18.42249[Grover (G)] – 16.52031[Ohlson (O)] + 8.351234[Springate (S)](1)

s(b)	12.46831	3.391315	18.89332	5.322320	14.52 157
t(b)	-1.155193	-1.501221	0.975079	-3.103969	0.575092

DW = 2.48 R^2 = 0.10 Fist. = 4.56 Prob. = 0.001621

Ele alınan havuzlanmış modelde getiri bağımlı değişkenini Altman Z ve Ohlson O değişkenleri negatif yönde etkilerken, Grover ve Springate S değişkenleri olumlu şekilde etkilemektedir.

GETİRİ = -14.55964 - 15.74072[Altman (Z)] – 5.038919[Grover (G)] – 9.732860[Ohlson (O)] + 88.66202[Springate (S)](2)

s(b) 26.48850 5.903175 40.74681 7.692008 28.66107

t(b) -0.549659 -2.666483 -0.123664 -1.265321 3.093465

DW = 2.91 R^2 = 0.60 Fist.= 3.74 Prob. = 0.000000

Ele alınan sabit etkiler modelinde getiri bağımlı değişkenini Altman Z, Grover ve Ohlson O değişkenleri negatif yönde etkilerken, Springate S değişkeni olumlu şekilde etkilemektedir.

Tablo 3. Getiri Bağımlı Değişkeni için Sabit Etkiler Modelinin Testi

Etki Türü	İstatistik	Serbestlik Derecesi	Olasılık
Kesit Serisi F	1.522.837	-40.116	0.0436
Kesit Serisi Ki-Kare	69.219.564	40	0.0028
Zaman Serisi F	24.08..617	-3.116	0.0000
Zaman Serisi Ki-Kare	79.408.985	3	0.0000
Kesit Serisi / Zaman Serisi F	3.393.820	-43.116	0.0000
Kesit Serisi / Zaman Serisi Ki-Kare	133.578.559	43	0.0000

Hem kesit serisi hem de zaman serisinin sabit etkilere sahip olup olmadığını test etmek için gerçekleştirilen sabit etkiler modelinde Tablo 3'te görüldüğü gibi olasılık düzeyleri anlamlı çıktığı için sabit etkiler modelinin kurulumunun doğru olduğunu ifade edebiliriz.

KAPANIŞ = 8.266690 – 2.205907 [Altman (Z)] + 16.50249 [Grover (G)] – 0.655898[Ohlson (O)] + 1.972613 [Springate (S)] (3)

s(b) 5.507575 1.227407 8.472210 1.599347 5.959304

t(b) 1.500967 -1.797208 1.947837 0.331014 0.331014

DW = 1.75 R^2 = 0.92 $F_{ist.}$= 30.531 Prob. = 0.000000

Ele alınan sabit etkiler modelinde kapanış bağımlı değişkenini Altman Z ve Ohlson O değişkenleri negatif yönde etkilerken, Grover ve Springate S değişkenleri olumlu şekilde etkilemektedir.

Tablo 4. Kapanış Bağımlı Değişkeni için Sabit Etkiler Modelinin Testi

Etki Türü	İstatistik	Serbestlik Derecesi	Olasılık
Kesit Serisi F	28.567.328	-40.116	0.0000
Kesit Serisi Ki-Kare	391.015.208	40	0.0000
Zaman Serisi F	5.263.356	-3.116	0.0019
Zaman Serisi Ki-Kare	20.929.690	3	0.0001
Kesit Serisi / Zaman Serisi F	27.153.956	-43.116	0.0000
Kesit Serisi / Zaman Serisi Ki-Kare	394.231.297	43	0.0000

Hem kesit serisi hem de zaman serisinin sabit etkilere sahip olup olmadığını test etmek için gerçekleştirilen sabit etkiler modelinde Tablo 4'te de görüldüğü üzere olasılık düzeyleri anlamlı çıktığı için sabit etkiler modelinin kurulumunun doğru olduğunu ifade etmek mümkündür.

Tablo 5. Finansal Başarısızlık Modellerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri

Model/Değişken	GETIRI		KAPANIŞ	
	Havuzlanmış Model	Sabit Etkiler Modeli	Havuzlanmış Model	Sabit Etkiler Modeli
Altman Z Skoru	-	-	NA	-
Ohlson O Skoru	-	-	NA	-
Grover Skoru	+	-	NA	+
Springate S Skoru	+	+	NA	+

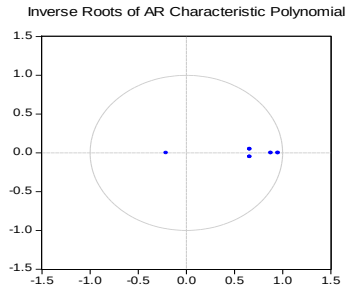
Tablo 5'te yer alan bilgilere göre, sabit etkiler modelinde getiri ve kapanış bağımlı değişkenlerini Altman Z ve Ohlson O modelleri negatif yönde etkilerken, Springate S olumlu yönde etkilemektedir. Grover değişkeni ise sabit etkiler modelinde getiri bağımlı değişkenini negatif olarak etkilerken kapanış bağımlı değişkenini pozitif yönde etkilemektedir. Modellerden hiçbiri havuzlanmış regresyon modelinde kapanış bağımlı değişkeni için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermemiş olup getiri bağımlı değişkeni için Altman Z ve Ohlson O değişkenleri olumsuz etkiye sahiptir. Grover ve Springate S değişkenleri ise bağımlı değişkeni pozitif yönde etkilemişlerdir.

Tablo 6. Getiri Bağımlı Değişkeni için Vektör Otoregresyon Tahminleri

	GETIRI	ALTMAN Z	GROVER	OHLSON O	SPRINGATE S
GETIRI(-1)	-0.162664	0.001403	-0.000478	0.001263	-0.000899
	(0.09967)	(0.00236)	(0.00047)	(0.00126)	(0.00080)
	[-1.63200]	[0.59535]	[-1.00975]	[1.00136]	[-1.12996]
ALTMAN Z(-1)	8.396391	0.778997	-0.016154	-0.133596	-0.020494
	(4.53678)	(0.10724)	(0.02154)	(0.05742)	(0.03620)
	[1.85074]	[7.26378]	[-0.75011]	[-2.32654]	[-0.56614]
GROVER(-1)	8.886341	1.238872	1.083272	-0.344665	0.407565
	(23.9368)	(0.56584)	(0.11363)	(0.30297)	(0.19099)
	[0.37124]	[2.18945]	[9.53368]	[-1.13761]	[2.13392]
OHLSON O(-1)	1.037831	-0.250673	-0.031934	0.744473	-0.040916
	(7.41422)	(0.17526)	(0.03519)	(0.09384)	(0.05916)
	[0.13998]	[-1.43027]	[-0.90736]	[7.93317]	[-0.69163]
SPRINGATE S(-1)	-4.149.600	-0.886171	-0.179528	0.632371	0.488040
	(18.6536)	(0.44095)	(0.08855)	(0.23610)	(0.14884)
	[-2.22455]	[-2.00969]	[-2.02749]	[2.67838]	[3.27899]
C	15.45922	0.715164	0.222840	0.021135	0.318754
	(16.1846)	(0.38258)	(0.07683)	(0.20485)	(0.12914)
	[0.95518]	[1.86930]	[2.90056]	[0.10317]	[2.46832]
R-kare	0.106335	0.725205	0.664276	0.707115	0.452497
Düzeltilmiş R-kare	0.068144	0.713462	0.649929	0.694599	0.429100
Hata Kareler Toplamı	290075.6	162.0917	6.536284	46.47129	18.46784
Denklemin Strandart Hatası	49.79236	1.177030	0.236359	0.630231	0.397297
F-istatistiği	2.784294	61.75436	46.30019	56.49484	19.33951
Log olasılık	-6.521.208	-1.915.021	5.961713	-1.146.684	-5.791.600
Akaike Bilgi Kriteri	10.70115	3.211416	0.000623	1.962088	1.039285
Schwarz Kriteri	10.83833	3.348596	0.137802	2.099268	1.176464
Ortalama Bağımlılık	18.63660	6.373251	1.171565	-1.666.755	1.345569
Varyans Bağımlılığı	51.58082	2.198852	0.399480	1.140418	0.525817
Determinant Hata Kovaryansı (sd. düzeltmeli)	0.321355				
Determinant Hata Kovaryansı	0.250259				
Log Olasılık	-7.874.537				
Akaike Bilgi Kriteri	13.29193				
Schwarz Kriteri	13.97783				

Getiri değişkeninin bağımlı değişken olarak ele alındığı vektör otoregresyon denklemi Tablo 6'da görülmektedir.

Şekil 1. Getiri Bağımlı Değişkeni için AR Karakteristik Polinomun Ters Kökleri



Buna göre otoregresif köklerin birim kök içerisinde bulunup bulunmadığı aşağıdaki Şekil 1'de incelenmiş ve modelin doğru kurulduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 7. Getiri Bağımlı Değişkeni için Gecikme Uzunluğunun Seçimi

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-3.329.616	NA	9.940280	16.48593	16.69490	16.56203
1	-2.266.012	181.5910*	0.189821*	12.51713*	13.77096*	12.97371*
2	-2.106.740	23.30805	0.312743	12.95971	15.25840	13.79676
3	-1.954.519	18.56357	0.586096	13.43668	16.78023	14.65421

**Not: ***İlgili kriterlere göre gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Getiri bağımlı değişkeninin ele alındığı VAR modelinin gecikme uzunluğunun seçimi yukarıdaki Tablo 7'de göre yapılmaktadır. Buna göre, özellikle Akaike ve Schwarz kriterlerinin gecikme uzunluğuna dikkat edilse de hem zaman aralığının dar olması hem de tüm bilgi kriterlerinin verdiği uygun gecikme uzunluğu 1 olarak ortaya çıkmıştır.

Tablo 8. Getiri Bağımlı Değişkeni için Granger Nedensellik Testleri

Bağımlı Değişken: GETIRI			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
ALTMAN Z	3.425224	1	0.0642
SPRINGATE S	4.948631	1	0.0261
Hepsi	10.56020	4	0.0320
Bağımlı Değişken: ALTMAN Z			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
GROVER	4.793684	1	0.0286
SPRINGATE S	4.038851	1	0.0445
Bağımlı Değişken: GROVER			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
SPRINGATE S	4.110732	1	0.0426
Bağımlı Değişken: OHLSON O			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
ALTMAN Z	5.412771	1	0.0200

SPRINGATE S	7.173696	1	0.0074
Hepsi	12.14433	4	0.0163
Bağımlı Değişken: SPRINGATE S			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
GROVER	4.553600	1	0.0328

Getiri değişkeninin bağımlı değişken olarak kabul edildiği modelin diğer değişkenlerle olan ilişkisi VAR modelinden elde edilen Granger nedensellik analizine göre gerçekleştirilmiştir. Tablo 8'de göre özellikle %10 anlamlılık düzeyinin altında gerçekleşen olasılık oranlarındaki değişkenler söz konusu kümelerdeki her bir bağımlı değişkenin nedeni olmadığına dair 0 hipotezler reddedilmektedir.

Tablo 9. Getiri Bağımlı Değişkeni için Varyans Ayrıştırması Tablosu

GETIRI Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**GETIRI**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	49.79236	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	51.77193	97.49302	0.117684	0.867474	0.181079	1.340747
3	52.00190	96.77880	0.118361	1.197870	0.206536	1.698435
4	52.15873	96.20644	0.141537	1.470134	0.214631	1.967257
ALTMAN Z Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**GETIRI**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	1.177030	4.830496	95.16950	0.000000	0.000000	0.000000
2	1.532699	6.593295	92.31564	0.087498	0.305908	0.697661
3	1.742073	6.787138	90.08533	0.187721	0.722034	2.217777
4	1.890182	6.820426	87.59202	0.284542	1.130244	4.172765
GROVER Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**GETIRI**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	0.236359	11.98096	51.89774	36.12130	0.000000	0.000000
2	0.299178	9.364817	49.11432	40.69666	0.072703	0.751499
3	0.337259	8.502489	45.75975	43.64456	0.182509	1.910695
4	0.362818	7.895622	42.92720	45.63987	0.276024	3.261281
OHLSON O Varyans Ayrışması						
Dönem	**Standart Hata**	**GETIRI**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	0.630231	12.13228	29.09579	0.001734	58.77020	0.000000
2	0.773746	8.860269	31.79782	0.350837	57.59705	1.394024
3	0.860807	8.011432	33.45564	0.766032	54.32231	3.444591
4	0.923265	7.447709	34.65591	1.188798	50.90008	5.807507
SPRINGATE S Varyans Ayrışması						

Dönem	Standart Hata	GETIRI	ALTMAN Z	GROVER	OHLSON O	SPRINGATE S
1	0.397297	13.87754	58.20304	13.63220	1.065361	13.22186
2	0.477952	11.41076	59.10128	16.74705	1.428921	11.31199
3	0.517976	10.85957	58.17011	19.32843	1.715946	9.925943
4	0.540039	10.49872	57.05982	21.40531	1.904687	9.131461
Cholesky Sıralaması: GETIRI ALTMAN Z GROVER OHLSON O SPRINGATE S						

Varyans ayrıştırma analizinin gösterildiği Tablo 9'a göre modelde yer alan her bir değişken kendi içlerinde bağımlı değişken haline getirilmiştir. Modele göre bağımlı değişkenlerin 4 yıl içerisinde kendilerini en çok etkileyen değişkenlerin etkileme dereceleri yüzdesel olarak ele alınmıştır. Buna göre getiri değişkeni en çok kendi iç değişmelerinden etkilenirken, yıllar itibariyle Altman Z değişkeni en çok kendisinden ve getiri değişkeninden, Grover değişkeni kendisinden, getiri ve Altman Z değişkeninden, Ohlson O en çok kendisinden ve Altman Z değişkeninden, Springate S en çok getiri, Altman Z ve Grover değişkenlerinden etkilenmektedir.

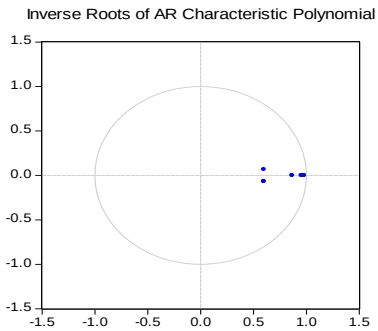
Tablo 10. Kapanış Bağımlı Değişkeni için Vektör Otoregresyon Tahminleri

	KAPANIS	ALTMAN Z	GROVER	OHLSON O	SPRINGATE S
KAPANIS(-1)	0.976851	0.005647	0.000722	0.000785	0.001332
	(0.04357)	(0.00520)	(0.00105)	(0.00281)	(0.00177)
	[22.4219]	[1.08542]	[0.68712]	[0.27977]	[0.75335]
ALTMANZ(-1)	0.498110	0.765797	-0.015333	-0.139510	-0.018912
	(0.89382)	(0.10674)	(0.02156)	(0.05758)	(0.03626)
	[0.55728]	[7.17456]	[-0.71120]	[-2.42298]	[-0.52152]
GROVER(-1)	-3.943.346	1.231493	1.066923	-0.320647	0.377003
	(4.70950)	(0.56239)	(0.11359)	(0.30337)	(0.19107)
	[-0.83732]	[2.18974]	[9.39246]	[-1.05693]	[1.97311]
OHLSONO(-1)	0.845419	-0.317103	-0.031639	0.720949	-0.040137
	(1.48496)	(0.17733)	(0.03582)	(0.09566)	(0.06025)
	[0.56932]	[-1.78822]	[-0.88335]	[7.53679]	[-0.66621]
SPRINGATE S (-1)	0.296292	-0.922747	-0.192306	0.640455	0.464258
	(3.69508)	(0.44126)	(0.08913)	(0.23803)	(0.14991)
	[0.08019]	[-2.09119]	[-2.15770]	[2.69067]	[3.09683]
C	3.921628	0.675518	0.229752	-0.003855	0.331821
	(3.17424)	(0.37906)	(0.07656)	(0.20448)	(0.12878)
	[1.23545]	[1.78210]	[3.00082]	[-0.01885]	[2.57659]

R-kare	0.840549	0.727120	0.662712	0.704802	0.449194
Düzeltilmiş R-kare	0.833734	0.715459	0.648298	0.692187	0.425656
Hata Kareler Toplamı	11287.34	160.9619	6.566746	46.83823	18.57926
Denklemin Standart Hatası	9.822065	1.172921	0.236909	0.632714	0.398493
F-İstatistiği	123.3531	62.35205	45.97687	55.86894	19.08322
Log Olasılık	-4.524.635	-1.910.719	5.675768	-1.151.521	-5.828.591
Akaike Bilgi Kriteri	7.454690	3.204422	0.005272	1.969953	1.045299
Schwarz Kriteri	7.591870	3.341601	0.142452	2.107133	1.182479
Ortalama Bağımlılık	18.17829	6.373251	1.171565	-1.666.755	1.345569
Varyans Bağımlılığı	24.08805	2.198852	0.399480	1.140418	0.525817
Determinant Hata Kovaryansı (sd. düzeltmeli)	0.014386				
Determinant Hata Kovaryansı	0.011203				
Log Olasılık	-5.964.153				
Akaike Bilgi Kriteri	10.18561				
Schwarz Kriteri	10.87151				

Kapanış değişkeninin bağımlı değişken olarak ele alındığı vektör otoregresyon denklemi Tablo 10'da görülmektedir.

Şekil 2. Kapanış Bağımlı Değişkeni için AR Karasteristik Polinomun Ters Kökleri



Buna göre otoregresif köklerin birim kök içerisinde bulunup bulunmadığı aşağıdaki Şekil 2'de incelenmiş ve modelin doğru kurulduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 11. Kapanış Bağımlı Değişkeni için Gecikme Uzunluğunun Seçimi

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-3.275.590	NA	7.637388	16.22239	16.43136	16.29849
1	-1.727.283	264.3451*	0.013710*	9.889186*	11.14302*	10.34576*
2	-1.502.236	32.93376	0.016389	10.01091	12.30960	10.84796
3	-1.298.576	24.83653	0.023897	10.23696	13.58051	11.45450

**Not: ***İlgili kriterlere göre gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Kapanış bağımlı değişkeninin ele alındığı VAR modelinin gecikme uzunluğunun seçimi yukarıdaki Tablo 11'e göre yapılmaktadır. Buna göre, özellikle Akaike ve Schwarz kriterlerinin gecikme uzunluğuna dikkat edilse de hem zaman aralığının dar olması hem de tüm bilgi kriterlerinin verdiği uygun gecikme uzunluğu 1 olarak ortaya çıkmıştır.

Tablo 12. Kapanış Bağımlı Değişkeni için Granger Nedensellik Testleri

Bağımlı Değişken: ALTMAN Z			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
GROVER	4.794940	1	0.0285
OHLSON O	3.197725	1	0.0737
SPRINGATE S	4.373064	1	0.0365
Hepsi	7.547844	4	0.1096
Bağımlı Değişken: GROVER			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
SPRINGATE S	4.655658	1	0.0310
Bağımlı Değişken: OHLSON O			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
ALTMAN Z	5.870832	1	0.0154
SPRINGATE S	7.239701	1	0.0071
Hepsi	11.13261	4	0.0251
Bağımlı Değişken: SPRINGATE S			
Dışlanan Değişken	**Ki-Kare**	**Gecikme**	**Olasılık**
GROVER	3.893164	1	0.0485

Kapanış değişkeninin bağımlı değişken olarak kabul edildiği modelin diğer değişkenlerle olan ilişkisi VAR modelinden elde edilen Granger nedensellik analizine göre gerçekleştirilmiştir. Buna göre özellikle %10 anlamlılık düzeyinin altında gerçekleşen olasılık oranlarındaki değişkenler diğer değişkenin nedeni olarak kabul edilmektedir. Buna örnek olarak Tablo 12'den de anlaşılacağı gibi Grover değişkeni Springate değişkeninin %4 anlamlılık düzeyinde Granger nedeni olduğu gösterilebilir.

Tablo 13. Kapanış Bağımlı Değişkeni için Varyans Ayrıştırması Tablosu

KAPANIS Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**KAPANIS**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	9.822065	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	13.57461	99.68366	0.066108	0.158274	0.090935	0.001027
3	16.30971	99.18674	0.155934	0.429809	0.213801	0.013719
4	18.52246	98.62200	0.244542	0.754756	0.329386	0.049316
ALTMAN Z Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**KAPANIS**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	1.172921	0.139604	99.86040	0.000000	0.000000	0.000000
2	1.519401	0.651678	97.94329	0.065589	0.544621	0.794818
3	1.732828	1.253904	95.01222	0.127503	1.218881	2.387496
4	1.886462	1.849476	91.77709	0.163839	1.788832	4.420758
GROVER Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**KAPANIS**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	0.236909	6.784326	57.61631	35.59936	0.000000	0.000000
2	0.301010	8.096625	52.65556	38.32752	0.040712	0.879575
3	0.337061	9.079847	48.54604	39.89227	0.069125	2.412714
4	0.360520	9.790963	45.30931	40.66413	0.078575	4.157022
OHLSON O Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**KAPANIS**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	0.632714	1.153892	35.57081	0.306477	62.96882	0.000000
2	0.775485	0.817362	37.40114	0.363249	59.94839	1.469866
3	0.857675	0.676055	38.66979	0.781174	56.02907	3.843906
4	0.918555	0.625837	39.62072	1.234367	52.14414	6.374935
SPRINGATE S Varyans Ayrıştırması						
Dönem	**Standart Hata**	**KAPANIS**	**ALTMAN Z**	**GROVER**	**OHLSON O**	**SPRINGATE S**
1	0.398493	3.835170	65.13132	15.82338	1.639356	13.57077
2	0.481146	5.026429	63.74055	17.96315	1.954685	11.31518
3	0.516778	6.084942	62.33554	19.51649	2.106993	9.956035
4	0.535115	6.969743	61.02183	20.54561	2.152851	9.309963
Cholesky Sıralaması: KAPANIS ALTMAN Z GROVER OHLSON O SPRINGATE S						

Tablo 13'deki varyans ayrıştırma analizine göre kapanış değişkeni 4 yıllık süre içerisinde en çok kendi değişmelerinden etkilenmektedir. Altman Z değişkeni de yine aynı şekilde büyük oranda kendi değişmelerinden etkilenirken, Grover değişkeni en çok kendisinden ve bununla neredeyse aynı oranda Altman Z değişkeninden etkilenmektedir. Ohlson O değişkeni büyük oranda kendisinden daha sonra ise Altman Z değişkeninden etkilenirken, Springate S değişkeni zaman içerisinde kendi değişmelerinden etkilenmesi azalmakta bunun yerini büyük oranda Altman Z ve Grover doldurmaktadır.

5. SONUÇ

İşletmelerin yaşadığı finansal başarısızlıkların bir kısmı sosyo-ekonomik nedenlerden, hukuki ve politik çevreden, teknolojik gelişmeler ve inovasyonlardan, doğal afet ve felaketlerden oluşan işletme dışı faktörlerden kaynaklanabilmektedir. Diğer kısmını da yönetici hataları, yenilik ve değişimlere karşı yetersiz kalıp rekabet koşullarına ayak uyduramama, işletmenin örgüt yapısının bozulması, finansal darboğazlar oluşturmaktadır. İşletmenin dışında gelişen faktörlere yönetimin müdahale şansı yok denecek kadar azdır. İşletmenin içinden kaynaklanan sıkıntılara işletme yönetiminin önceden müdahalesi, kabiliyeti ve önceden yapılan çalışmalarla gerekli tedbirlerin alınması durumlarında başarısızlıktan kurtulmak mümkün olabilmektedir.

Firmaların finansal açıdan başarılı veya başarısız olduklarını belirlemede mali analistler tarafından birçok yöntem kullanılmaktadır. Literatür incelendiğinde ise finansal oranlar kullanılarak oluşturulan tahmin modelleri çokça karşımıza çıkmaktadır.

Bu çalışmada hisse senetleri BIST'te işlem gören Sürdürülebilirlik Endeksine tabi 41 işletmenin verisi incelenmiş, 2 bağımlı ve 4 bağımsız değişken kullanılmıştır. Analiz yöntemleri olarak panel veri analizi, VAR analizi ve Granger Nedensellik analizleri kullanılmıştır. İstatistiksel bir analiz yöntemi olan VAR analizi yardımıyla, hisse senedi getirisi ve hisse senedi kapanış fiyatlarının finansal başarısızlık tahmin modellerinden ne derecede etkilendiği tespit edilmeye çalışılmıştır.

Yapılan analiz sonuçlarına göre havuzlanmış regresyon modelinde hisse senetleri getirisini Altman Z ve Ohlson O değişkenleri negatif etkilerken Grover ve Springate S değişkenlerinin pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Sabit etkiler modelinde ise hisse senetleri getirisini Altman Z, Ohlson O ve Grover değişkenleri negatif etkilerken Springate S değişkeninin pozitif olarak etkilediği belirlenmiştir. Yine sabit etkiler modeline göre hisse senedi kapanış değişkenini Altman Z ve Ohlson O değişkenlerinin negatif yönde etkilediği Grover ile Springate S değişkenlerinin olumlu yönde etkilediği gözlemlenmiştir.

Uygulama kısmındaki VAR modeli analiz sonuçlarından biri, iki bağımsız değişken olan hisse senedi getirisi ve kapanış değişkenlerinin hem zaman aralığının dar olması hem de tüm bilgi kriterlerinin verdiği uygun gecikme uzunluğunun 1 olarak ortaya çıkmasıdır.

Varyans ayrıştırma analizine göre, her bir değişken kendi içlerinde bağımlı değişken haline getirilmiştir. Buna göre hisse senedi getirisi değişkeni en çok kendi değişmelerinden etkilenmiştir. Altman Z değişkeni ise yıllar itibariyle en çok kendisinden ve hisse senedi getirisi değişkeninden etkilenmiştir. Ohlson O değişkeni en çok kendisinden ve Altman Z değişkeninden etkilenmektedir. Springate S değişkeni en çok hisse senedi getirisi değişkeninden, Altman Z ve Grover değişkenlerinden etkilenmektedir. Grover değişkeni kendisinden, hisse senedi getirisi değişkeninden ve Altman Z değişkeninden etkilenmiştir. Hisse senedi kapanış değişkeninin 2015-2018 yılları içerisinde en çok kendi değişmelerinden etkilendiği görülmüştür. Altman Z değişkeni yine kendi değişmelerinden etkilenmiştir. Ohlson O değişkeni büyük oranda kendi değişmelerinden sonra Altman Z değişkeninden etkilenmektedir. Springate S değişkeninin kendisinden etkilenmesinin zamanla azaldığı görülmüştür. Bu azalmanın yerini Altman Z ile Grover birlikte doldururken Grover değişkeninin en çok kendisinden etkilendiği ardından aynı ölçüde Altman Z değişkeninden etkilendiği tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular benzer değişkenlerin kullanıldığı Bozkurt (2014), Primasari (2017) ve Syamni vd. (2018)'nin çalışmalarında elde edilen bulgularla benzerlik göstermektedir.

Finansal başarısızlık tahmini çalışmalarının ilerleyen zamanlarda da güncelliğini koruyacağı anlaşılmaktadır. Yapılacak olan istatistiksel analizlerin belirli bir bilgi birikimini gerektirdiği ve analiz sonuçlarının doğru bir şekilde değerlendirilebilmesi için finansal okuryazarlık oranının yüksek seviyelerde seyretmesi önem arz eden konuların başında gelmektedir. Yatırımcı gözüyle bakıldığında hisse senedi fiyatlarının düşüş gösterdiği noktalarda hisse senedi satın almanın rasyonel karar olabileceği her zaman doğru olmayabilir. Şirketlerin geçmiş yıl finansal verileri göz önüne alınarak hisse senedi satın almak daha yerinde bir karar olacaktır. Şirket sahipleri içinse durum şu şekildedir. İşletmeler bazı dönemlerde finansal sıkıntılar yaşayabilir ve mali darboğazlardan geçebilirler. Böyle dönemlerle karşılaşmamak için her yıl düzenli olarak performans ölçümü yapmaları şirket yararına olacaktır. Başarılı bir performans ölçümü ile işletmenin ileride karşılaşabileceği sorunlar daha erken öngörülebilmektedir. Tahmin modelleri işletmelerin ilgili taraflarınca erken uyarı modeli olarak kabul edilir. Yöneticilerin verecekleri kararlarda tahmin modellerinden elde ettikleri bilgiler yol gösterici nitelik taşımaktadır. Doğru tahmin modelleri kullanılarak yapılacak olan yatırımlar gerek yatırımcılar için gerekse de yöneticiler içim istenilen çıktıları sunabilecektir.

KAYNAKÇA

Ağırman, E. (2018) "Finansal Sıkıntı Göstergeleri: BIST'te İşlem Gören İmalat Sanayi Firmaları Üzerine Bir Araştırma", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 32(2): 403-425.

Akkaya, G. C., Demireli, E. ve Yakut, Ü. H. (2009) "İşletmelerde Finansal Başarısızlık Tahminlemesi: Yapay Sinir Ağları Modeli ile İMKB Üzerine Bir Uygulama", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(2): 187-216.

Akpınar, O. ve Akpınar, G. (2017) "Finansal Başarısızlık Riskinin Belirleyicileri: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama", İşletme Araştırmaları Dergisi, 9(4): 932-951.

Aksoy, B. (2018.) "İşletmelerde Finansal Başarısızlık Tahmininde Veri Madenciliği Yöntemlerinin Karşılaştırılması: BIST'de Bir Uygulama", Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.

Altman, E. I. (1968) "Financial Ratios, Diskriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy", The Journal of Finance, 25(5): 1169-1172.

Ayan, T. Y. ve Değirmenci, N. (2018) "Firma Finansal Başarısızlık Öngörüsü İçin Bir Lojistik Regresyon Modeli", Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (18. EYİ Özel Sayısı), 77-88.

Baş, M. ve Çakmak, Z. (2012) "Gri İlişkisel Analiz ve Lojistik Regresyon Analizi ile İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Belirlenmesi ve Bir Uygulama", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 12(3): 63-81.

Beaver, W. H. (1966) "Financial Ratios as Predictors of Failure", Journal of Accounting Research, 4: 71-111.

Beaver, W. H. (1968) "Market Prices, Financial Ratios, and the Prediction of Failure", Journal of Accounting Research, 6 (2): 179-192.

Bozkurt, İ. (2014) "İflas Olasılığı ile Sistematik Risk İlişkisinin İncelenmesi ve Etkin İflas Göstergesi Modellerinin Tespiti: BİST'te Ampirik Bir Uygulama", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19 (4): 127-142.

Casey, C. ve Bartczak, N. (1985) "Using Operating Cash Flow Data to Predict Financial Distress - Some Extensions", Journal of Accounting Research, 23(1): 384-401.

Cengiz, D. T., Turanlı, M., Kalkan, S. B. ve Köse, İ. (2015) "Türkiye'de İşletmelerin Finansal Başarısızlığının Faktör Analizi ve Diskriminant Analizi ile İncelenmesi", Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 23: 62-80.

Çelik, M. K. (2009) "Finansal Başarısızlık Tahmin Modellerinin İMKB'deki Firmalar İçin Karşılaştırmalı Analizi", Yayımlanmamış Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon.

Edmister, R. O. (1972) "An Empirical Test of Financial Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction" The Journal of Financial and Quantitative Analysis, 7(2): 1477-1493.

Hesari, S. (2018) "Finansal Başarısızlık Tahmini: Yapay Sinir Ağı ve Karar Ağacı Yöntemleri Üzerine Bir İnceleme", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

İçerli, M. Y. ve Akkaya, G. C. (2006) "Finansal Açıdan Başarılı Olan İşletmelerle Başarısız Olan İşletmeler Arasında Finansal Oranlar Yardımıyla Farklılıkların Tespiti", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20(1): 413-421.

Kaygın, C. Y., Tazegül, A. ve Yazarkan, H. (2016). "İşletmelerin Finansal Başarılı ve Başarısız Olma Durumlarının Veri Madenciliği ve Lojistik Regresyon Analizi İle Tahmin Edilebilirliği", Ege Akademik Bakış Dergisi, 16(1): 147-159.

Koh, H. C. ve Low, C. K. (2004) "Going Concern Prediction Using Data Mining Techniques", Managerial Auditing Journal, 19(3): 462-476.

Kulalı, İ. (2014) "Muhasebe Temelli Tahmin Modelleri Işığında, Finansal Sıkıntı ve İflasın Karşılaştırılması", Sosyoekonomi, 22(22): 153-169.

Öcek, C. (2018) "Konaklama İşletmelerinde Finansal Başarısızlık Riskinin Ölçümü: Türkiye ve Avrupa'daki Halka Açık Konaklama İşletmelerinin Karşılaştırmalı Analizi", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.

Paket, H. (2014) "Borsa İstanbul'da İşlem Gören İşletmelerin Finansal Başarısızlıklarının Öngörülmesi: Yapay Sinir Ağları ve Diskriminant Analizi Yöntemleri ile Karşılaştırmalı Bir Uygulama", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

Primasari, N. S. (2017) "Analysis Altman Z-Score, Grover Score, Springate and Zmıjewski As Financial Distress Signaling", Accounting and Management Journal, 1(1): 23-42.

Salur, M. N. (2015) "İşletmelerde Finansal Başarısızlık Tahmini ve Yapay Sinir Ağları Modelinin Kullanımı: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama", Yayımlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Selimoğlu, S. ve Orhan, A. (2015) "Finansal Başarısızlığın Oran Analizi ve Diskriminant Analizi Kullanılarak Ölçümlenmesi: BİST'te İşlem Gören Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma", Muhasebe ve Finansman Dergisi, 66: 21-40.

Syamni, G., Majid, M. S. A. ve Siregar, W.V. (2018) "Bankruptcy Prediction Models and Stock Prices of the Coal Mining Industry in Indonesia", Etikonomi, 17(1): 61.

Tarı, R. ve Bozkurt, H. (2006) "Türkiye'de İstikrarsız Büyümenin VAR Modelleri ile Analizi (1991.1-2004.3)", Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 4: 12-28.

Terzi, S. (2011) "Finansal Rasyolar Yardımıyla Finansal Başarısızlık Tahmini: Gıda Sektöründe Ampirik Bir Araştırma", Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(1): 1-18.

Torun, T. (2007) "Finansal Başarısızlık Tahmininde Geleneksel İstatistiki Yöntemlerle Yapay Sinir Ağlarının Karşılaştırılması ve Sanayi İşletmeleri Üzerinde Bir Uygulama", Yayımlanmamış Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.

Vatansever, K. ve Aydın, S. (2014) "Finansal Başarısızlığın Öngörülmesinde Çok Kriterli Karar Verme Analizine Dayalı Bir Araştırma", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 41: 163-176.

Yakut, E. ve Elmas, B. (2013) "İşletmelerin Finansal Başarısızlığının Veri Madenciliği Ve Diskriminant Analizi Modelleri İle Tahmin Edilmesi", Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(1): 261-280.

Yalçınkaya, M. H., Çılbant, C. ve Özçalık, M. (2009) "Avrupa Birliği Sürecinde Türk İmalat Sanayi Dış Ticaretinin Rekabet Gücü:1989-2009 Dönemi Var Analizi", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 16(1): 115-137.

Yapraklı, T. Ş. ve Erdal, H. (2016) "Firma Başarısızlığı Tahminlemesi: Makine Öğrenmesine Dayalı Bir Uygulama", Bilişim Teknolojileri Dergisi, 9(1): 21-31.

Zhang, Z., Li, Xie, Lu, X. ve Zhang, Z. (2016) "Determinants of Financial Distress in Large Financial Institutions: Evidence From U.S. Bank Holding Companies", Contemporary Economic Policy, 34(2): 250-267.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ENFLASYONUN TEKSTİL ÜRÜNLERİ, DOKUMA, GİYİM EŞYASI VE DERİ ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ FİRMALARI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Doç. Dr. Sinan AYTEKİN[*]

Doç.Dr. Nida ABDİOĞLU[**]

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinde düşük enflasyon (tek haneli) dönemlerinde ve yüksek enflasyon dönemlerinde (çift haneli), Borsa İstanbul (BIST)'da işlem gören 21 adet Tekstil Ürünleri, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri sektörü firmasının finansal göstergeleri arasında fark olup olmadığını tespit etmektir. Çalışmada, enflasyonun tek haneli ve ortalama %7,98 olduğu 2014:Q3-2016:Q4 dönemi ile enflasyonun çift haneli ve ortalama %14,73 olduğu 2017:Q1-2019:Q2 dönemi, firmalara özgü İhracat Oranı (%), Altman Z Skoru, Nakit Dönüş Süresi, FAVÖK, Brüt Satışlar Büyüme (%), Cari Oran, Likidite Oranı, Fiyat Kazanç Oranı, Alacak Devir Hızı, Aktif Karlılığı (%), Özsermaye Karlılığı (%), Piyasa Değeri/Defter Değeri, Finansal Kaldıraç Oranı, Yatırım Büyüme (%) değişkenleri açısından karşılaştırılmıştır. Finnet veri tabanından elde edilen çeyrek dönemlik değişkenler için öncelikle Kolmogorov-Smirnov testi uygulanmış, normal dağılım göstermediği tespit edilen veriler Wilcoxon işaret testi ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, İhracat Oranı (%), Altman Z Skoru, FAVÖK, Brüt Satışlar Büyüme (%), Cari Oran, Likidite Oranı, Piyasa Değeri/Defter Değeri, Finansal Kaldıraç Oranı, Yatırım Büyüme (%) değişkenleri açısından dönemler arasında istatistiki olarak anlamlı farkların olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Enflasyon, Finansal Performans, BIST, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sektörü, Wilcoxon İşaret Testi*

JEL Sınıflandırması: *E3, L25, L67.*

[*] Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, saytekin@balikesir.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1502-2643

[**] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, nidaabdioglu@yahoo.com, ORCID:ID 0000-0002-8498-9893

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

EVALUATION OF THE EFFECTS OF INFLATION ON TEXTILE, WEARING APPAREL AND LEATHER COMPANIES

ABSTRACT

The aim of this study is to examine whether there is any differences among the financial indicators of the 21 textile, wearing apparel and leather companies during the periods in which Turkish economy has low inflation (single digit) and high inflation (double digit). 2014:Q3-2016:Q4 period and 2017:Q1-2019:Q2 period are considered in the study. In the first period inflation is low with 7,98% in average and in the second period inflation is high with 14,73% in average. Export ratio (%), Altman Z score, cash conversion cycle, EBITDA, gross sales growth (%), current ratio, liquidity ratio, price-to-earnings ratio, accounts receivable turnover, return on assets (%), return on equity (%), market-to-book ratio, financial leverage ratio, investment growth (%) variables are campared between these two periods. The quarterly data is obtained from Finnet database and Kolmogorov-Smirnov test is applied firstly. It is seen that the variables do not show normal distributions and as a result Wilcoxon sign test is used in the analyses. According to the emprical results, statisticaly significant differences are found between the two periods for the following variables: export ratio (%), Altman Z score, EBITDA, gross sales growth (%), current ratio, liquidity ratio, market-to-book ratio, financial leverage ratio, investment growth (%).

Keywords: *Inflation, Financial Performance, BIST, Textile, Wearing Apparel and Leather Industry, Wilcoxon Sign Test*

JEL Classification: *E3, L25, L67*

1. GİRİŞ

Dünya ticaret örgütü verilerine göre 2017 yılı rakamları ile Türkiye tekstil sektörünün ihracatı dünya toplam tekstil ticareti içerisinde 7,85 milyar dolardır ve bu ihracat rakamı ile Türkiye dünyada en çok tekstil ihracatına sahip ülkeler arasında 7. ülke olarak yer almaktadır. Türkiye'nin en fazla tekstil ihracatı yaptığı ilk 5 ülke ise İtalya, Bulgaristan, İran, Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri'dir. Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörü bir bütün olarak en fazla dış ticaret fazlası veren sektörlerden biridir (Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, 2018). Tekstil, hazır giyim ve deri ürünleri sektörleri 65 milyar dolar cirosu, 29 milyar dolar ihracatı ve 1 milyon kişiye sağlamış olduğu istihdamla ülkemizdeki en önemli sektörlerden biri durumundadır (Sanayi Genel Müdürlüğü, 2018: 6).

Türkiye'nin 2018 yılında genel ihracatı 2017 yılına göre %7,1 oranında artarak 157 milyar dolardan 168,1 milyar dolara yükselmiştir. İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri,

hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü, 2018 Aralık aylık ihracat bilgi notuna göre 2018 yılında Türkiye'nin hazırgiyim ve konfeksiyon ihracatı, 2018 yılında bir önceki yıla göre %3,6 artarak 17,6 milyar dolar olmuştur. 2018 yılında hazırgiyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı %10,5 olmuştur. 2015 yılında %11,8 olan bu pay, 2016 yılında %11,9 ve 2017 yılında ise %10,8 olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü ihracatının sanayi ihracatı içindeki payı 2017 yılında %14 iken 2018 yılında %12,9'a gerilemiştir. Dolayısıyla bu oranlar, yıllar itibariyle ihracat rakamlarının artmasına karşın hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün gerek Türkiye genel ihracatındaki gerekse de sanayi ihracatındaki payının 2018 yılında azaldığını göstermektedir.

Enflasyon oranının, ihracat oranı ile negatif ilişkili olduğu bilinmektedir. Gylfason (1999), yüksek enflasyona sahip olan ülkelerin düşük enflasyona sahip olan ülkelere göre daha düşük ihracat rakamına sahip olduğunu ortaya koymuştur. Türkiye'deki enflasyon rakamlarına bakıldığında 2016 yılında enflasyon oranı yıllık % 7,8 ile tek haneli rakamda iken 2017 yılında bu oran yükselerek %11,1'e çıkmıştır. 2018'de ise bir önceki yıla göre yaklaşık % 5 oranında artarak %16,3 seviyesine ulaşmıştır. Bu çalışmada enflasyondaki bu artış iki dönem olarak ele alınarak, enflasyonun tek haneli olduğu 2014:Q3-2016:Q4 dönemi ile enflasyonun çift haneli olduğu 2017:Q1-2019:Q2 dönemindeki ihracat oranı ve bazı finansal oranlar tekstil sektörü firmaları için karşılaştırılmıştır. Tekstil sektörünün gerek ülke ihracatındaki önemli yeri gerekse ülkede yüksek sayıda istihdam sağlaması bu sektör için ayrıntılı bir finansal çalışma yapılması gerektirmektedir. Bu çalışmada tekstil sektörü için yapılan analizler doğrultusunda, sektördeki firmaların enflasyondan nasıl etkilendikleri ve negatif etkilerin giderilmesi için çözüm önerileri verilmesi hedeflenmektedir.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Enflasyon ve firma karakteristikleri arasındaki ilişkiyi ele alan ilgili litaratür incelendiğinde, çalışmaların daha çok enflasyonun sermaye yapısı değişkenleri üzerindeki etkisini göz önüne aldığı görülmektedir. Türkiye bankacılık sektörü üzerinde yaptığı çalışmada Baltacı ve Ayaydın (2014), kaldıraç oranını firma düzeyinde, ülke düzeyinde ve makroekonomik düzeyde etkileyen faktörleri incelemişlerdir. GSYH büyüme oranı, enflasyon oranı ve finansal risk değişkenlerinin makroekonomik belirleyiceler olarak kullanıldığı çalışmada, enflasyonunun kaldıraç üzerinde negatif etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Enflasyon oranındaki artışın, ekonomide belirsizliğe yol açtığı ve bu belirsizliğin firmaların borçlarını ödeyememesiyle sonuçlandığı belirtilmiştir. Aynı zamanda yüksek enflasyonun, borcun iflas maliyetini artırdığından kaldıracın faydasını azalttığı ve borç verenlerin katlandıkları risk yüzünden daha fazla getiri talep ettikleri belirtilmiştir (Baltacı ve Ayaydın, 2014: 54). Drobetz vd. (2013) de aynı zamanda enflasyonun kaldıraç üzerinde negatif etkisi olduğunu bulmuşlardır. Bunun yanısıra, Güngöraydınoğlu ve Öztekin (2011)'e göre yüksek enflasyon borcun faydasını azaltır. Bunun

ardındaki neden olarak borçlanan firmalara uygulanan yüksek iflas maliyetleri gösterilmiştir. Yaptıkları analizlerin sonuçlarına göre iflas işlemlerinin daha maliyetli olduğu ve alacaklı haklarının uygulamasının daha az zorlu olduğu ülkelerde kaldıraç ve karlılık arasındaki ilişki zayıftır. Diğer yandan, iflas işlemlerinin yüksek maliyetli ve verimli olduğu ülkelerde enflasyon ve kaldıraç arasında var olan negatif ilişki daha zayıftır. Buradan yola çıkarak, iflas işlemlerinin maliyetini azaltmak ve verimliliğini arttırmak enflasyonun düşürülmesi için kullanılan mekanizmaların ikamesi olduğu söylenebilir (Güngöraydınoğlu ve Öztekin, 2011: 1467). Hatzinikolaou vd. (2002), enflasyon belirsizliğinin firmaların borç-özsermaye oranı üzerinde negatif etkiye yol açtığını bulmuşlardır. Enflasyon belirsizliği, borçlanılarak finanse edilen yatırım projelerinin sayılarını azaltmaktadır. Ayrıca firmaların üstlendiği sermaye yatırımı projelerinin sayısını da azaltmaktadır. Bunun arkasındaki neden, enflasyon belirsizliğinin faiz oranı belirsizliğini arttırmasıdır (Hatzinikolaou vd., 2002: 54).

Literatürde enflasyon ve diğer firma özellikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara da rastlanmaktadır. Örneğin, Chen ve Mahajan (2010) makroekonomik faktörlerin firma likitidesi üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında, enflasyon, kurumlar vergisi oranı, GSYH büyümesi gibi makroekonomik faktörlerin likidite üzerinde anlamlı etkilerinin olduğunu göstermişlerdir. Enflasyonun firma likiditesi üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Enflasyonda artış olduğunda firmaların nakit mevcutlarını azaltacakları ve bunun yerine nakit benzerleri ve menkul kıymetlere yatırım yapacakları savunulmuştur. Menkul kıymet mevcutları nakitteki azalıştan daha fazla olabilir ve böylece artan enflasyona karşı firmanın net likitidesinde daha fazla artış olur (Chen ve Mahajan, 2010: 118). Gylfason (1999) ise 160 ülkenin ihracat ve ekonomik büyüme değişkenlerinin belirleyicilerini araştırdığı çalışmasında yüksek enflasyon ve doğal kaynakların çokluğunun düşük ihracat ve yavaş büyüme ile ilişkisini tespit etmiştir. Yüksek enflasyona sahip ülkelerin, düşük enflasyonlu ülkelerden daha az ihracat yaptıkları sonucuna varılmıştır.

Perera vd. (2013), enflasyon ve merkez bankası finansal gücü arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında bu iki değişken arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Bu çalışmada merkez bankasının finansal gücü, bankanın elde ettiği kar/zararı GSYH'ya oranlanarak hesaplanmışıtır. Daha fazla finansal gücün daha düşük enflasyon oranı yarattığı görülmüştür. Öyleyse merkez bankasının finansal güce sahip olması fiyat istikrarı sağlanması için gereklidir. Böylece merkez bankası önemli hedeflerine ulaşabilir (Perera vd., 2013: 409). Lewellen ve Kracaw (1987) ise vergi ve faizlerin, enflasyonun nakit akımları ve büyüme fırsatları üzerindeki etkisini tespit etmedeki rolünü araştırmıştır. İşletmenin belirlediği borçlanma oranının, değişen enflasyon oranıyla birlikte finansman ve yatırım planlarının istikrarsızlaşıp istikrarsızlaşmayacağını belirleyen ana faktör olduğu sonucuna varılmıştır (Lewellen ve Kracaw, 1987: 35-36). Wang vd. (2016)'e göre yüksek enflasyon belirsizliği daha az firma yatırımıyla sonuçlanır.

Yönetici güveni bu negatif etkiyi azaltır. Yani düşük seviyedeki enflasyon belirsizliği yatırımları arttırır ve yönetici güveni de bu etkiyi şiddetlendirir (Wang vd., 2016: 67).

Mills (1996), enflasyonun sermaye bütçelemesi sürecindeki etkisini araştırmıştır. Sermaye maliyetinin enflasyon ile aynı oranda artması gerektiği gösterilmiştir. Ayrıca sermaye bütçelemesi sürecinin, ürün fiyatları maliyetleri ile aynı oranda artsa da enflasyona göre belirsiz olmadığı ifade edilmiştir. Net çalışma sermayesi burada önemli bir unsurdur ve net çalışma sermayesi arttıkça enflasyonun sermaye harcamaları üzerindeki etkisi daha fazla olacaktır. İşletme finansmanı kararlarının enflasyondan etkilendiği sonucuna varılmıştır. Enflasyon, işletmenin sermaye bütçelemisini azaltmasına, net çalışma sermayesini azaltmasına ve borç/varlık oranını kısa vadeli borçları kullanarak değiştirmesine yol açmaktadır (Mills, 1996: 86).

Türkiye'de tekstil sektörü üzerine yapılan çalışmalara bakıldığında bu çalışmada ile benzer bir çalışmaya rastlanamamıştır. Fakat tekstil sektörü üzerinde yapılan farklı çalışmalar mevcuttur. Akkaya (2008), Borsa İstanbul'da 1997-2006 yılları arasında işlem gören bazo deri-tekstil sektörü firmalarının sermaye yapısı ve karlılıklarını arasındaki neden sonuç ilişkisini incelemiştir. Bu sektördeki firmaların performansını etkileyen bağımsız değişkenler araştırılmıştır. Artan sistematik riskin karlılığı ve işlemetnin piyasa değerini artırdığı sonucuna varılmıştır. Bunun yanında kaldıraç oranı ve firma büyüklüğü arasına pozitif ilişki bulunmuştur. Diğer bir çalışmada Çetin (2006), Borsa İstanbul'da işlem gören teksil sektörü firmalarının etkinliğini incelemiştir. Çalışmaya konu olan 22 firmadan 4 tanesinin göreli olarak tam etkin olduğu görülmüştür. Bu firmaların da sektörde önde çıkan firmalar olduğu belirtilmiştir.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinde düşük enflasyon (tek haneli-ortalama %7,98) dönemlerinde ve göreceli olarak daha yüksek enflasyon dönemlerinde (çift haneli-ortalama %14,73), Borsa İstanbul (BIST)'da işlem gören 21 adet Tekstil Ürünleri, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri sektörü firmasının finansal göstergeleri arasında fark olup olmadığını tespit etmektir. Çalışmada kapsamında incelenen ve ilgili sektöre ait BIST'e kote şirketler Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. BIST'te İşlem Gören Tekstil Ürünleri, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri Şirketleri

Kod	Şirket Adı	Kod	Şirket Adı
ATEKS	Akın Tekstil	LUKSK	Lüks Kadife
ARSAN	Arsan Tekstil	MNDRS	Menderes Tekstil
BLCYT	Bilici Yatırım	ROYAL	Royal Halı
BRKO	Birko Mensucat	SKTAS	Söktaş
BRMEN	Birlik Mensucat	SNPAM	Sönmez Pamuklu
BOSSA	Bossa	VAKKO	Vakko Tekstil
DAGI	Dagi Giyim	YATAS	Yataş
DERIM	Derimod	YUNSA	Yünsa
DESA	Desa Deri	DERAS	Derlüks Deri
DIRIT	Diriteks Diriliş Tekstil	MAVI	Mavi Giyim
HATEK	Hatay Tekstil	RODRG	Rodrigo Tekstil
KRTEK	Karsu Tekstil	MEMSA	Mensa
KORDS	Kordsa Tekstil		

Kaynak: KAP, https://www.kap.org.tr/tr/Sektorler, (16.09.2019)

2019 yılı Eylül ayı itibariyle BIST Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe 23 şirket işlem görmektedir. Bu şirketlere, BIST'te farklı sektörler altında sınıflandırılmış olmasına rağmen giyim eşyası sektöründe de faaliyet gösteren VAKKO ve MAVI şirketlerinin eklenmesiyle çalışmanın kapsamına dahil olan şirket sayısı 25'e çıkmaktadır. Bu şirketlerden DERAS'ın 2019 yılı içerisinde, MAVI'nin ise 2017 yılı içerisinde halka arz olmasından dolayı çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır. RODRG ve MEMSA halka arz tarihleri açısından çalışma kapsamında olmasına rağmen veri eksikliği nedeniyle çalışmaya dahil edilmemişlerdir. Dolasyısıyla çalışmada 21 şirket analiz edilmiştir.

Çalışmada 14 ayrı finansal gösterge kullanılmıştır. Kullanılan finansal kriterler FİNNET veri tabanından elde edilmiştir. Enflasyon verileri ise bir önceki yılın aynı ayına göre % değişim şeklinde aylık bazda TUİK'ten alınmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlar ve açıklamaları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Finansal Göstergeler

Değişkenler	Açıklama
İhracat Oranı (%)	(Yurt Dışı Satışlar/Brüt Satışlar) * 100
Altman Z Skoru	Z = 0,012(İşletme Sermayesi/Toplam Varlıklar) + 0,014(Dağıtılmayan Karlar/Toplam Varlıklar) + 0,033(Faiz ve Vergi Öncesi Karlar/Toplam Varlıklar) + 0,006(Özkaynağın Piyasa Değeri/Toplam Borçların Defter Değeri) + 0,999(Satışlar/Toplam Varlıklar)
Nakit Dönüş Süresi	(Alacak Tahsil Süresi+Stok Tutma Süresi) - Borç Ödeme Süresi
FAVÖK	Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kar Net Kar + Ödenecek Vergi + Faiz Giderleri + Amortisman ve Yıpranma Payı
Brüt Satışlar Büyüme (%)	(Brüt Satışlar - Önceki Dönem Brüt Satışlar)/(Önceki Dönem Brüt Satışlar) * 100
Cari Oran	Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
Likidite Oranı	(Dönen Varlıklar-Stoklar)/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
F/K - Fiyat Kazanç Oranı	Piyasa Değeri/Ana Ortaklık Kar (Zarar)
Alacak Devir Hızı	Net Satışlar/Kısa Vadeli Alacaklar
Aktif Karlılığı (%)	(Net Kar/Toplam Aktif) * 100
Özsermaye Karlılığı (%)	(Net Kar/Özsermaye) * 100
PD/DD	Piyasa Değeri/Defter Değeri
Finansal Kaldıraç Oranı	Toplam Borç/Toplam Aktif
Yatırım Büyüme (%)	(Maddi Duran Varlıklar + Maddi Olmayan Duran Varlıklar – Yeniden Değerleme) – (Önceki Dönem Maddi Duran Varlıklar + Maddi Olmayan Duran Varlıklar - Yeniden Değerleme) / (Önceki Dönem Maddi Duran Varlıklar + Maddi Olmayan Duran Varlıklar - Yeniden Değerleme) * 100

4. ANALİZ VE AMPİRİK BULGULAR

Çalışma kapsamında 21 şirket için ayrı ayrı ele alınan 14 finansal değişkenin enflasyonun tek haneli olduğu 2014:Q3-2016:Q4 dönemi, enflasyonun çift haneli olduğu 2017:Q1-2019:Q2 dönemi ile tüm örneklem periyodu olan 2014:Q3-2019:Q2 dönemlerine ilişkin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama			Std. Sapma		
	2014:Q3-2016:Q4	2017:Q1-2019:Q2	2014:Q3-2019:Q2	2014:Q3-2016:Q4	2017:Q1-2019:Q2	2014:Q3-2019:Q2
İhracat Oranı (%)	25,13	23,78	24,46	25,19	27,33	26,25
Altman Z Skoru	6,71	5,89	6,35	4,85	4,17	4,53
Nakit Dönüş Süresi	184,99	182,27	183,64	98,79	118,64	108,97
FAVÖK	6.661.515	17.056.997	11.821.862	14.212.784	32.990.309	25.836.311
Brüt Satışlar Büyüme (%)	7,69	21,11	14,32	23,48	35,36	30,65
Cari Oran	1,73	1,40	1,57	1,44	0,99	1,25
Likidite Oranı	1,08	0,82	0,95	1,33	0,82	1,12
F/K - Fiyat Kazanç Oranı	16,74	18,12	17,37	27,09	30,80	28,80
Alacak Devir Hızı	5,17	5,67	5,42	4,04	4,52	4,29
Aktif Karlılığı (%)	1,68	0,29	0,99	8,45	8,29	8,39
Özsermaye Karlılığı (%)	0,51	-2,64	-1,05	19,04	29,79	24,98
PD/DD	0,85	1,26	1,05	0,49	1,15	0,90
Finansal Kaldıraç Oranı	0,53	0,58	0,56	0,20	0,22	0,21
Yatırım Büyüme (%)	7,64	26,09	16,80	42,84	96,65	75,05
Değişkenler	**Minimum**			**Maksimum**		
	2014:Q3-2016:Q4	2017:Q1-2019:Q2	2014:Q3-2019:Q2	2014:Q3-2016:Q4	2017:Q1-2019:Q2	2014:Q3-2019:Q2
İhracat Oranı (%)	0,00	0,00	0,00	86,84	98,22	98,22
Altman Z Skoru	0,60	-1,20	-1,20	29,74	33,75	33,75
Nakit Dönüş Süresi	30,14	27,76	27,76	583,14	735,65	735,65
FAVÖK	-19.830.194	-17.829.690	-19.830.194	82.241.937	230.365.677	230.365.677
Brüt Satışlar Büyüme (%)	-92,32	-76,86	-92,32	127,84	142,45	142,45
Cari Oran	0,45	0,03	0,03	9,98	9,23	9,98
Likidite Oranı	0,11	0,03	0,03	8,57	7,01	8,57
F/K - Fiyat Kazanç Oranı	1,10	2,31	1,10	255,87	286,35	286,35
Alacak Devir Hızı	1,20	0,45	0,45	26,74	21,65	26,74
Aktif Karlılığı (%)	-20,76	-27,03	-27,03	39,72	25,15	39,72
Özsermaye Karlılığı (%)	-62,78	-178,34	-178,34	47,41	59,81	59,81
PD/DD	0,25	0,33	0,25	5,22	7,99	7,99
Finansal Kaldıraç Oranı	0,04	0,04	0,04	0,89	0,96	0,96
Yatırım Büyüme (%)	-81,30	-87,77	-87,77	525,95	665,63	665,63

Çalışma kapsamında incelenen 21 şirketten 11 tanesi ilgili dönemin tamamında sürekli olarak ihracat yapmıştır. Enflasyonun tek haneli olduğu dönemde, örneklemdeki şirketlerin ihracat oranı ortalaması %25,13 iken enflasyonun iki haneli olduğu dönemde bu oran %23,78'e gerilemiştir. Finansal başarısızlık tahmin modellerinden olan Altman Z Skoru değerlerine bakıldığında benzer şekilde, tek haneli enflasyonun olduğu dönemde 6,71 olan skorun, çift haneli enflasyon döneminde 5,89'a gerilediği

görülmektedir. Bu durum, çift haneli enflasyon döneminde şirketlerin görece olarak finansal açıdan daha başarısız olduğunu göstermektedir. Çift haneli enflasyon döneminde daha fazla yabancı kaynak kullanmak zorunda kalan bu şirketlerin cari oranlarının ortalama 1,73'den 1,40'a, likidite oranlarının ortalama 1,08'den 0,82'ye düşmesi ve bunun sonucu olarak finansal kaldıraç oranlarının da ortalama 0,53'den 0,58'e yükselmesi finansal başasırısızlık verisini destekler niteliktedir. Çift haneli enflasyonun olduğu dönemde yaşanan döviz kuru atakları nedeniyle her ne kadar bu şirketlerin brüt satış büyüme oranları ortalama %7,69'dan %21,11'e yükselmiş olsa da maliyetlerinin de artması nedeniyle hem aktif karlılık oranları (%1,68 ve %0,29) hem de özsermaye karlılık oranları (%0,51 ve %-2,64) ortalama bazda dramatik şekilde azalmıştır.

Çalışma kapsamındaki veri setinin öncelikle normal dağılıma uyup uymadığına bakılmıştır. Enflasyonun tek haneli olduğu 2014:Q3-2016:Q4 dönemi ile enflasyonun çift haneli olduğu 2017:Q1-2019:Q2 dönemlerini içeren 20 çeyrek ve 21 şirket için değişken bazında 420 gözlem elde edilmiştir. Gözlem sayısının 50'den fazla olması nedeniyle parametrik olamayan testlerden Kolmogorov-Smirnov testi uygulanmıştır. Tablo 4'te de görüldüğü üzere normallik testi sonucunda %1 anlamlılık düzeyinde ($p=0,000$, $p=0,005 < 0,005$) verilerin normal dağılmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla enflasyonun tek ve çift haneli olduğu dönemlerdeki iki ölçüm arasında incelenen finansal değişkenler açısından istatistiki olarak anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek için Wilcoxon işaret testinden faydalanılmıştır. Bu amaçla aşağıdaki H_0 ve H_1 hipotezleri oluşturulmuştur;

H_0= Türkiye ekonomisinde düşük enflasyon (tek haneli) dönemlerinde ve yüksek enflasyon dönemlerinde (çift haneli) Borsa İstanbul (BIST)'da işlem gören Tekstil Ürünleri, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri sektörü firmalarının finansal göstergeleri arasında fark yoktur.

H_1= Türkiye ekonomisinde düşük enflasyon (tek haneli) dönemlerinde ve yüksek enflasyon dönemlerinde (çift haneli) Borsa İstanbul (BIST)'da işlem gören Tekstil Ürünleri, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri sektörü firmalarının finansal göstergeleri arasında fark vardır.

Tablo 4. Değişkenlere İlişkin Normallik Testi ve Ortalama Farklılık Testi Sonuçları

Değişkenler	Dönem	Kolmogorov-Smirvov (t istatistiği)	Anlamlılık (p değeri)	Wilcoxon İşaret Testi (z değeri)	Anlamlılık (p değeri)	Negatif Sıralama	Pozitif Sıralama	Sıra Ortalaması
İhracat Oranı (%)	2014:Q3-2016:Q4	0,177	0,000*	-1,884	0,060**	111	75	97,47
	2017:Q1-2019:Q2							90,82
Altman Z Skoru	2014:Q3-2016:Q4	0,234	0,000*	-2,723	0,006*	112	98	88,54
	2017:Q1-2019:Q2							120,34
Nakit Dönüş Süresi	2014:Q3-2016:Q4	0,104	0,000*	-1,184	0,237	117	93	107,89
	2017:Q1-2019:Q2							103,60
FAVÖK	2014:Q3-2016:Q4	0,263	0,000*	-8,292	0,000*	54	156	117,87
	2017:Q1-2019:Q2							69,76
Brüt Satışlar Büyüme (%)	2014:Q3-2016:Q4	0,301	0,000*	-5,054	0,000*	65	145	107,13
	2017:Q1-2019:Q2							101,87
Cari Oran	2014:Q3-2016:Q4	0,238	0,000*	-6,684	0,000*	141	67	75,51
	2017:Q1-2019:Q2							118,28
Likidite Oranı	2014:Q3-2016:Q4	0,209	0,000*	-4,895	0,000*	122	82	77,10
	2017:Q1-2019:Q2							119,57
F/K - Fiyat Kazanç Oranı	2014:Q3-2016:Q4	0,463	0,000*	-0,937	0,349	88	68	82,26
	2017:Q1-2019:Q2							75,60
Alacak Devir Hızı	2014:Q3-2016:Q4	0,171	0,000*	-0,161	0,872	117	91	120,96
	2017:Q1-2019:Q2							91,70
Aktif Karlılığı (%)	2014:Q3-2016:Q4	0,067	0,000*	-1,03	0,303	110	100	101,70
	2017:Q1-2019:Q2							108,96
Özsermaye Karlılığı (%)	2014:Q3-2016:Q4	0,149	0,000*	-0,861	0,389	108	102	101,16
	2017:Q1-2019:Q2							109,60
PD/DD	2014:Q3-2016:Q4	0,221	0,000*	-5,412	0,000*	70	137	112,66
	2017:Q1-2019:Q2							87,06

Finansal Kaldıraç Oranı	2014:Q3-2016:Q4	0,054	0,005*	-4,69	0,000*	74	136	111,85
	2017:Q1-2019:Q2							93,82
Yatırım Büyüme (%)	2014:Q3-2016:Q4	0,376	0,000*	-2,843	0,004*	80	121	103,29
	2017:Q1-2019:Q2							97,54

Not: (*) %1 ve (**) %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Değişkenlere uygulanan Wilcoxon işaret testi sonuçlarını gösteren Tablo 4'e bakıldığında İhracat Oranı (%) açısından %10 anlamlılık düzeyinde (p=0,060 < 0,10), Altman Z Skoru, FAVÖK, Brüt Satışlar Büyüme (%), Cari Oran, Likidite Oranı, Piyasa Değeri/Defter Değeri, Finansal Kaldıraç Oranı ve Yatırım Büyüme (%) değişkenleri açısından ise %99 güven aralığında istatistiki olarak anlamlı olduğu için "Türkiye ekonomisinde düşük enflasyon (tek haneli) dönemlerinde ve yüksek enflasyon dönemlerinde (çift haneli) Borsa İstanbul (BIST)'da işlem gören Tekstil Ürünleri, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri sektörü firmalarının finansal göstergeleri arasında fark yoktur" savını içeren H_0 hipotezi reddedilerek H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Dolayısıyla bu değişkenler açısından dönemler arasında fark istatistiki olarak anlamlı olup bu farklarda enflasyon etkisinin varlığı söylenebilir. Diğer taraftan Nakit Dönüş Süresi, Fiyat Kazanç Oranı, Alacak Devir Hızı, Aktif Karlılığı (%) ve Özsermaye Karlılığı (%) değişkenleri açısından ise H_0 hipotezi reddedilememiştir.

Enflasyonun tek haneli olduğu dönem ve enflasyonun çift haneli olduğu dönemlerde finansal değişkenlere ait ölçüm değerleri arasındaki Negatif Sıralama ve Pozitif Sıralama sonuçları Tablo 4'te gösterilmektedir. İhracat Oranı açısından bakıldığında yüksek enflasyon döneminde, düşük enflasyon dönemine göre farkın negatif olduğu gözlem sayısı 111 olmuştur. Tersi durumdaki gözlem sayısı ise 75'dir. Görece olarak yüksek enflasyon, sıra ortalaması değerlerinden de anlaşıldığı üzere sektördeki şirketlerin ihracat oranlarının azalmasına sebebiyet vermiştir. Finansal başarısızlık göstergelerinden olan Altman Z Skoru açısından incelendiğinde yüksek enflasyon döneminde, düşük enflasyon dönemine göre farkın negatif olduğu gözlem sayısı 112 olarak gerçekleşmiştir. 98 gözlemde ise tam tersi durum yaşanmıştır. Görece olarak yüksek enflasyon, finansal olarak başarısız olunan gözlem sayısının artmasına sebebiyet vermiştir. Nakit Dönüş Süresi için enflasyonun çift haneli olduğu dönemde, enflasyonun tek haneli olduğu döneme göre farkın negatif olduğu gözlem sayısı 117'dir. Bunun tersi durumdaki gözlem sayısı ise 93'dür. Benzer şekilde yükselmesinin Nakit Dönüş Süresi üzerinde olumlu etkisi olan Alacak Devir Hızı değişkeni için enflasyonun çift haneli olduğu dönemde, enflasyonun tek haneli olduğu döneme göre farkın negatif olduğu gözlem sayısı da 117'dir Tablo 3'deki ortalama değerleri ve sıra ortalaması değerleri birlikte değerlendirildiğinde yüksek enflasyon döneminde Alacak Devir Hızındaki artış ile Nakit Dönüş Süresinde az da olsa bir iyileşme olduğu görülmektedir. Gerek FAVÖK gerekse de Brüt Satışlar Büyüme göstergeleri için yüksek enflasyon döneminde, düşük

enflasyon dönemine göre pozitif farkın olduğu gözlem sayısı sırasıyla 156 ve 145 olarak gerçekleşmiştir. Bu göstergelerdeki iyileşme olumlu yorumlansa bile bu durumun ilgili dönemdeki kur şokunun yarattığı enflasyondan kaynaklanıyor olması, ayrıca artan üretim ve finansman maliyetlerinin bu noktadan sonraki değişkenleri olumsuz etkilemesi tablonun bir bütün olarak değerlendirilmesi gerektiği sonucunu ortaya koymaktadır. Şirketlerin kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeyebilme kabiliyetlerinin göstergesi olan cari oran ve likidite oranında yüksek enflasyon döneminde, düşük enflasyon dönemine göre farkın negatif olduğu gözlem sayısı sırasıyla 141 ve 122'dir. Dolayısıyla yüksek enflasyon şirketlerin dönen varlık ve kısa vadeli yabancı kaynak yapılarını olumsuz etkilemiştir. Bu durum, yüksek enflasyon döneminde, düşük enflasyon dönemine göre pozitif farkın olduğu gözlem sayısının 136 olarak tespit edildiği Finansal Kaldıraç oranında da kendini göstermektedir. Çünkü bu oranın yükselmesi yabancı kaynak kullanımındaki artışla beraber varlık yapısındaki bozulmaya işaret etmektedir. Yüksek enflasyon döneminde, düşük enflasyon dönemine göre Fiyat Kazanç Oranı için farkın negatif olduğu gözlem sayısı 88 olmuştur. Tersi durumdaki gözlem sayısı ise 68'dir. Benzer bir oran olan PD/DD finansal göstergesi için yüksek enflasyon döneminde, düşük enflasyon dönemine göre pozitif farkın olduğu gözlem sayısının 137'dir. Tablo 3'deki ortalama değerlerle birlikte değerlendirilediğinde yüksek enflasyon döneminde ortalama olarak artmış olan bu iki orandan Fiyat Kazanç Oranındaki değişim borsa endeksindeki düşüşle açıklanabilecek iken PD/DD değerinde yaşanan yükselme ise enflasyonun bilanço karını fiktif olarak artırmasıyla açıklanabilir. Yine benzer şekilde enflasyonun çift haneli olduğu dönemde, enflasyonun tek haneli olduğu dönem göre pozitif farkın 121 olduğu Yatırım Büyüme değişkenindeki iyileşme de enflasyonun şirket bilançolarında meydana getirdiği fiktif artışlardan kaynaklanmaktadır. Genel bir değerlendirme ölçütü olan Aktif Karlılığı ve Özsermaye Karlılığı değişkenleri için enflasyonun çift haneli olduğu dönemde, enflasyonun tek haneli olduğu dönem göre negatif farkın olduğu gözlem sayıları sırasıyla 110 ve 108'dir. Pozitif farkın olduğu gözlem sayıları ise yine sırasıyla 100 ve 102'dir. Her iki dönemde de ayrı ayrı 210 gözlemin olduğu göz önüne alındığında negatif ve pozitif farkların olduğu gözlem sayılarının birbirine çok yakın olduğu görülmektedir. Fakat Tablo 3'deki tanımlayıcı istatistikler dikkate alındığında enflsyonun bu iki değişken üzerinde negatif etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

5.SONUÇ

Türkiye tekstil ihracatı yapan ülkeler arasında dünyada 7. sırada yer almaktadır. Ayrıca tekstil sektörü ülkemizde sağladığı yüksek orandaki istihdam ile Türkiye'de en önemli sektörlerden biri haline gelmiştir. Buradan yola çıkarak bu çalışmada Türkiye'deki tekstil sektörü ele alınmıştır. Amaç tek haneli ve çift haneli enflasyon olduğu dönemlerde Borsa İstanbul'da işlem gören Tekstil Ürünleri, Dokuma,

Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri sektörü firmalarının finansal göstergeleri arasında fark olup olmadığını tespit etmektir.

Enflasyonun tek haneli olduğu 2014:Q3-2016:Q4 dönemi ile enflasyonun çift haneli olduğu 2017:Q1-2019:Q2 dönemi karşılaştırılmıştır. Ortalama ihracat tek hane enflasyon döneminde %25,13 iken çift haneli enflasyon döneminde ise %23,78'e düşmüştür. Ayrıca, çift haneli enflasyon döneminde faha fazla olan Altman Z Skor değeri, bu dönemde şirketlerin finansal açıdan daha başarısız olduğunu göstermektedir. Diğer yandan çift haneli enflasyon döneminde göreceli olarak likidite oranı ve cari oranın düştüğü, kaldıraç oranının ise arttığı görülmektedir. Enflasyonun çift haneli olduğu dönemde yaşanan döviz kuru atakları, brüt satış büyüme oranlarının yükselmesine ve artan maliyet nedeniyle karlılık oranlarında azalışlara sebebiyet vermiştir. Yapılan Wilcoxon işaret testi sonuçlarına göre İhracat Oranı (%), Altman Z Skoru, FAVÖK, Brüt Satışlar Büyüme (%), Cari Oran, Likidite Oranı, Piyasa Değeri/Defter Değeri, Finansal Kaldıraç Oranı, Yatırım Büyüme (%) değişkenleri açısından dönemler arasında istatistiki olarak anlamlı farklar bulunmuştur. Diğer taraftan Nakit Dönüş Süresi, Fiyat Kazanç Oranı, Alacak Devir Hızı, Aktif Karlılığı (%) ve Özsermaye Karlılığı (%) değişkenleri açısından ise dönemler arasındaki farklılıklar olmakla beraber bu farklılıklar istatistiki olarak anlamlı değildir. Elde edilen sonuçlar Baltacı ve Ayaydın (2014)'ın ortaya koyduğu, enflasyon oranındaki artışın, ekonomide belirsizliğe yol açtığı ve bu belirsizliğin firmaların borçlarını ödeyememesiyle sonuçlandığı bulgusuyla uyumludur. Aynı zamanda Gylfason (1999)'un ülke bazında yaptığı ve yüksek enflasyona sahip ülkelerin, düşük enflasyonlu ülkelerden daha az ihracat yaptıkları sonucuna ulaştığı çalışmasında elde ettiği bulgusu da, görece olarak yüksek enflasyonun (çift haneli) yaşandığı dönem ile düşük enflasyonun (tek haneli) yaşandığı dönemler arasında sektördeki ihracat oranının anlamlı bir şekilde azaldığı bulgumuz ile uyumludur.

KAYNAKÇA

Baltacı, N. ve Ayaydın, H. (2014) "Firm, Country and Macroeconomic Determinants of Capital Structure: Evidence from Turkish Banking Sector", Emerging Markets Journal, 3 (3): 47-58.

Chen, N. ve Mahajan, A. (2010) "Effects of Macroeconomic Conditions on Corporate Liquidity—International Evidence", International Research Journal of Finance and Economics, 35: 112-129.

Drobetz, W., Gounopoulos, D., Merikas, A. ve Schröder, H. (2013) "Capital Structure Decisions of Glabally-Listed Shipping Companies", Transportation Research Part E, 52: 49-76.

Güngöraydınoglu, A. ve Öztekin, Ö. (2011) "Firm and Country Level Determinants of Corporate Leverage: Some New International Evidence", Journal of Corporate Finance, 17: 1457-1474.

Gylfason, T. (1999) "Exports, Inflation and Growth", World Development, 27 (6): 1031-1057.

Hatzinikolaou, D., Katsimbris, G. M. ve Noulas, A. G. (2002) "Inflation Uncertainty and Capital Structure: Evidence from a Pooled sample of the Dow-Jones Industrial Firms", International Review of Economics & Finance, 11 (1): 45-55.

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatci Birlikleri (İTKİB) (2018) "Hazırgiyim ve Konfeksiyon Sektörü 2018 Aralık Aylık İhracat Bilgi Notu", file:///C:/Users/SinanAytekin/Downloads/konfeksiyon_bilgi_notu_aralik_2018.PDF, (16.09.2019).

Lewellen, W. G. ve Kracaw, W. A. (1987) "Inflation, Corporate Growth, and Corporate Leverage", Financial Management, 16 (4): 29-36.

Mills, G. T. (1996) "The Impact of Inflation on Capital Capital Budgeting and Wroking Capital", Journal of Financial and Strategic Decisions, 9 (1): 79-87.

Perera, A., Ralston, D. ve Wickramanayake, J. (2013) "Central Bank Financial Strength and Inflation: Is there a Robust Link?" Journal of Financial Stability, 9 (3): 399-414.

Wang, Y., Chen, C. R., Chen, L. ve Huang, Y. S. (2016) "Overinvestment, Inflation Uncertainty, and Managerial Overconfidence: Firm Level Analysis of Chinese Corporations", The North American Journal of Economics and Finance, 38: 54-69.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

LAPSEKİ HALKININ 1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜNE BAKIŞI VE BEKLENTİLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Mesut TANOĞLU[*]

Mesut YÜCESAN[**]

İdris YAĞMUR[***]

ÖZET

Kamu reformu kapsamında gündeme gelen yönetişim kavramı bölgesel kalkınmanın itici gücü olabilecek bir potansiyele sahip görülmektedir. Ülkemizde özellikle 1970' lerden itibaren gündeme gelmiş ve geleneksel kamu yönetim anlayışına alternatif getirerek özellikle Avrupa Birliği üyelik sürecinde; kavramsal olarak literatürde yerini almıştır.1975 yılından itibaren belirli aralıklarla gündeme gelen, Çanakkale Boğazı'na yapılacak bir köprünün yapımına 2017 yılında başlanmıştır. Çanakkale Boğaz köprüsünün hem inşa aşamasında hem de işletme aşamasında bazı bölgesel etkileri olacaktır. Boğaz köprüsünün yapılması, İstanbul ile Güney Marmara ve Ege bölgeleri arasındaki turizm ve ticari mal akışının az gelişmiş bölge lehine değişimini sağlayacaktır. Yüklenici firma tarafından inşaata başlamadan önce, bölge halkının projeye karşı mevcut tutumlarını ölçme ve değerlendirme amacıyla yürütülen; "Paydaşlarla Danışma Süreci" kapsamında bir ÇSED (Çevre ve Sosyal Etki Değerlendirme) raporu hazırlanarak yayınlanmıştır. Çalışmamızda projenin başlamasıyla kamuoyu algısında meydana gelen değişim ve bu rapor rehberliğinde alınan tedbirlerin etkinliği analiz edilmeye çalışılmıştır

Anahtar kelime: *1915 Çanakkale Köprüsü, Bölgesel Yönetişim, Paydaş Katılım Planı, Çevresel ve Sosyal Etki Değerlendirme*

JEL kodu: *R11, J11, G34*

ABSTRACT

The concept of governance, which has come up in the context of public reform, has a potential that can be the driving force of regional development. It has been on the agenda especially in the 1970s in our country and has been accepted as an alternative to the traditional public administration approach. As a result of the European Union membership process; conceptually in the literature. The construction of a bridge to the Dardanelles, which has been on the agenda since 1975, started in 2017. The Dardanelles Bridge will have some regional impacts both during the construction and operation

[*] Çanakkkale Onsekiz Mart Üniversitesi, ÇOMÜ, Çanakkale, Türkiye, mesuttanoglu@gmail.com

[**] Dr.Öğr.Üyesi Çanakkkale Onsekiz Mart Üniversitesi, ÇOMÜ, Çanakkale, Türkiye, mesutyucesan@comu.edu.tr

[***] Çanakkkale Onsekiz Mart Üniversitesi, ÇOMÜ, Çanakkale, Türkiye, idrisyagmur_33@hotmail.com

phases. The construction of the Bosphorus bridge will allow the exchange of tourism and commercial goods between Istanbul and the South Marmara and Aegean regions in favor of the less developed region. Prior to the construction of the contractor firm, the project was conducted to measure and evaluate the current attitudes of the local people towards the project; An ESIA (Environmental and Social Impact Assessment) report was prepared and published. In this study, the change in public perception and the effectiveness of the measures taken under the guidance of this report were analyzed.

Keywords: *Regional Development, 1915 Çanakkale Bridge, Regional Governance, Stakeholder Engagement Plan and Environmental and Social Impact Assessment (ESIA), Stakeholder Engagement Plan.*
JEL Code: *R11, J11, G34*

1. GİRİŞ

Bölge, yalnızca coğrafi bir yerin haritadaki adı değildir. Etnik yapı, ekonomik düzey, kültürel ortaklıklar bölgeleri oluşturabilir. Küreselleşme ile "bölge" kavramlarının giderek ekonomik düzeyle ilişkilendirildiği, iktisadi iş birliğinin bölgeleri oluşturduğu söylenebilir. Sovyetlerin 1991 yılında ömrünü tamamlaması ile birlikte "bölge" kavramının şekillenmesinde ekonomik ilişkiler daha çok önem kazanmıştır. Bu anlamda bölgesel kalkınmanın temeli, oluşturulmuş iktisadi birliklerin politikalarıyla doğrudan ilişkilidir. Bölgeler arası gelişmişlik farklılıkları tarih boyunca özellikle doğal kaynakların eşit dağılmamasından dolayı hep olagelmiştir. Bu nedenle kalkınma hedeflerinin bu bölgesel farklılıkları ortadan kaldırmaya yönelik olma ihtiyacı ortaya çıkmaktadır (Poroy, 2004: 9). Burada güç dengesi, ortak faaliyette organize olma durumundan dolayı yönetişim kavramı önem kazanmaktadır.

Yönetişim kavramı ilk olarak ortaya çıktığı dönemlerden itibaren gündemde olan küreselleşme ve neo-liberal siyasetin etkisi ile birlikte devletin fonksiyonları ile birlikte mümkün olduğu kadar küçültülmesi yani minimalize edilmesi hedeflenmiştir. Zaman içinde minimal devlet söylemi *"düzenleyici devlet"* söylemi ve uygulamasına geçilmiştir (Arslan, 2010: 29). Örgütlerin aralarındaki bağımlılık ilişkisi, yönetişim yönetim kavramından daha geniş bir kapsama alanına sahiptir. Zamanla yönetişim kavramı yöneten ve yönetilen arasındaki hiyerarşik ilişkilerden, yönetenin düzenleyici; yönetilenin ise karar alma mekanizmasında yönlendirici rol üstlenmesi şeklinde evirilmiştir (Özgökçeler, 2014: 67). Bu anlamıyla kamu idaresi ve devlet dışındaki organizasyonların da karar alma süreçlerine dahil edilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır (Al, 2002: 179). OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) yönetişim kavramı için "siyasal gücün ve kontrol mekanizmasının ekonomik ve sosyal kalkınma amacıyla kaynaklar üzerindeki icrası" demektedir (Eryiğit ve Sarıca, 2018: 3). Türkiye'de yönetişim kavramı bu görüşler çerçevesinde, kamu yönetimi alanında kavramsal olarak yerini almıştır (Çukurçayır, 2003: 260).

1970'li yıllardan başlamak üzere zaman zaman Çanakkale'de bir boğaz köprüsünün yapımı konusu gündemde hep olmuştur. Proje hem ekolojik etkileri hem de yatırım maliyeti bazen de ülkenin siyasal atmosferi sebebi ile bir türlü hayata geçirilememiştir. Proje nihayet Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) öncülüğünde 2017 yılında hayata geçirilmiştir. Projenin bölgeye olası toplumsal ve ekolojik etkilerini ölçmek amacıyla yüklenici firma tarafından 2018 yılında bir Paydaş Katılım Planı oluşturmuştur. Bu plan doğrultusunda Çevresel ve Sosyal Etki Değerlendirme (ÇSED) raporu hazırlanarak yayınlanmıştır.

Yapımına başlanan Çanakkale boğazı köprüsünün toplumun farklı kesimleri tarafından; farklı yönleri ile değerlendirilmektedir. Çalışmamızda projenin inşasından önceki süreçte hazırlanan ÇSED raporu ışığında alınan ve alınmayan tedbirlerin kamuoyu algısında yaratmış olduğu etkiyi anket çalışması ile analiz etmeye çalıştık. Anket çalışmasında 3 bölümden oluşan toplam 14 soru sorulmuştur. İlk bölüm soruları köprünün Lapseki'ye olası negatif etkileri, ikinci bölümde köprünün Lapseki'ye olası pozitif etkileri analiz edilmeye çalışılmış; üçüncü bölümde ise katılımcıların demografik bilgileri toplanmıştır.

2. ALAN ARAŞTIRMASI

Bu çalışma Çanakkale ili Lapseki ilçesi özelinde gerçekleştirilmiştir. Lapseki ilçesinde yaşayan kişilerin inşaatı devam etmekte olan yeni boğaz köprüsü hakkındaki görüşlerinin ve beklentilerinin ortaya konulabilmesi için anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Araştırmada Lapseki halkı örneklemesi ile toplumun boğaz köprüsü ile ilgili bakış açısının meslek, gelir ve yaş grupları arasında algılama farklılığının olup olmadığı ANOVA testleri ile analiz edilmeye çalışılmıştır. Farklılık tespit edilen iki değişkenli durumlar içinde bağımsız T testi yapılmıştır. Anket sonuçlarının değerlendirmesinde "Sosyal Bilimler için İstatistik Paketi SPSS" kullanılmıştır. Ankette birinci ve ikinci kısımlardaki toplam 14 soru için 1'den 5'e kadar olan puanlar verilebilmektedir. Bu puanlamaya göre kesinlikle katılmıyorum 1, katılmıyorum 2, kararsızım 3, katılıyorum 4, kesinlikle katılıyorum için ise 5 puan seçilmiş olmaktadır. Anket uygulamasında Lapseki'de yaşayan 18 yaş üstü toplam 450 kişi ile yüz yüze görüşülmüştür.

3. VERİLERİN ANALİZİ

Aşağıdaki detaylandırılan Tablo 1.'de katılımcılara ait gruplandırılmış demografik bilgiler ve bu gruplara ait frekans ve yüzde değerleri yer almaktadır.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Demografik Özellikler		f	%
Cinsiyet	Bayan	129	28,7
	Bay	321	71,3
Yaş	18-25	79	17,6
	26-30	64	14,2
	31-35	77	17,1
	36-40	72	16,0
	41-45	58	12,4
	46-50	29	6,4
	51-55	28	6,2
	56-60	14	3,1
	61-65	10	2,2
	65 ve üzer	21	4,7
Meslek	Memur	27	6,0
	İşçi	102	22,7
	Serbest Meslek	71	15,8
	Esnaf	100	22,2
	Emekli	34	7,6
	Ev Hanımı	51	11,3
	Öğrenci	65	14,4
Aylık Gelir Düzeyi	1000 TL ve altı	100	22,2
	1001 – 2200 TL	127	28,2
	2201 – 4000 TL	182	40,4
	4001 – 6000 TL	31	6,9
	6001 ve üzeri	10	2,2

Tablo 1' e göre katılımcıların 321'inin erkek, 129'u kadın yani ankete cevap verenlerin %28,7'si kadın %71,3'ü erkektir. Anketi cevaplayanların büyük çoğunluğunun erkek olmasının sebebi; anketin yüz yüze yapılması ve Lapseki gibi yarı kırsal kasabalardaki çalışma hayatındaki kadının yeri özelinde değerlendirilmektedir. Ayrıca kadınların erkeklere nazaran sorulara cevap vermede daha isteksiz olması da bu durumun sebebi olarak değerlendirilebilir.

Ankete cevap verenlerin yaş bilgileri incelendiğinde örneklemlerimizin ağırlıklı yaş aralığı %64,9'luk bir oran ile 18-40 yaşlarıdır. Gelir düzeyleri incelendiğinde en kalabalık grup %40'lık bir orana sahip olan "2.201-4.000 TL" grubudur 182 kişi bu gruba dahildir. "1.000 TL altı" grubuna dahil örneklemlerin büyük çoğunluğu öğrenci ve ev hanımlarından oluşmaktadır. Ankete katılanlar %90,80 gibi büyük bir çoğunlukla 4.000 altında gelire sahiptir. Bölgenin ekonomik gelişmişlik ve katılımcılara ait meslek grupları dağılımı ile uyumludur.

Aşağıdaki Tablo 2'de iki bölüm halinde sorulan 14 sorunun yüzde, frekans, ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir.

Tablo 2.: Yüzde, Frekans, Ortalama ve Standart Sapma Sonuçları.

İfadeler	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum					
	f	%	f	%	F	%	f	%	f	%	f	%	$\bar{X}$	ss
1.1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki'deki konut fiyatlarını artıracaktır.	1	0,20	5	1,10	46	10,20	203	45,10	195	43,30	450	100	4,30	0,71
2. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki'deki meyve üreticilerine olumlu katkı yapacaktır.	11	2,40	51	11,30	131	29,10	111	24,70	146	32,40	450	100	3,73	1,10
3. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki'nin göç almasına neden olacaktır.	174	38,70	159	35,30	101	22,40	14	3,10	2	0,40	450	100	1,91	0,88
4. 1915 Çanakkale Köprüsü tarım alanlarının azalmasına neden olacaktır.	168	37,30	148	32,90	101	22,40	24	5,30	9	2,00	450	100	2,02	1
5. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki nüfusunun artmasına neden olacaktır.	162	36	158	35,10	105	23,30	23	5,10	2	0,40	450	100	1,99	0,92
6. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki'de sosyal hayatı olumlu yönde etkileyecektir.	13	2,90	74	16,40	131	29,10	124	27,60	108	24,00	450	100	3,53	1,11
7. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki'de çevre kirliliğine neden olacaktır.	123	27,30	162	36,00	128	28,40	28	6,20	9	2,00	450	100	2,20	0,97
8. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki'de işsizlik sorunu yaratacaktır.	78	17,30	114	25,30	134	29,80	97	21,60	27	6,00	450	100	2,74	1,16
9. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki ilçesinde trafik problemi yaratacaktır.	121	26,90	135	30,00	117	26,00	59	13,10	18	4,00	450	100	2,37	1,13
10. 1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki ilçesinde hava kirliliği yaratacaktır.	151	33,60	143	31,80	99	22,00	41	9,10	16	3,60	450	100	2,17	1,10

11.1915 Çanakkale Köprüsü Lapseki'deki Turizm faaliyetlerini artıracaktır.	7	1,60	24	5,30	90	20,00	170	37,80	159	35,30	450	100	4,00	0,95

Tablo 2 incelendiğinde Lapseki halkının üzerinde durduğu en belirgin olumsuz etki olarak konut fiyatlarındaki artış beklentisidir. Bu soruya 195 kişi "kesinlikle katılıyorum", 203 kişi ise "katılıyorum" şeklinde yanıt vermiştir. Ayrıca 1915 Çanakkale Köprüsü'nün Lapseki'deki hava ve çevre kirliliği yaratıp yaratmayacağı konusundaki beklentilerin ölçüldüğü sorulara verilen yanıtların oldukça iyimser olduğu görülmektedir.

Aşağıda sunulan Tablo 3'te meslek gruplarının birinci bölüm sorularına verdikleri yanıtlar arasında istatistiki olarak bir farklılığın tespiti için yapılan ANOVA Test sonuçları yer almaktadır. Sonuçlara göre "p" olasılık değeri 0,05'den küçük (0,026) olarak belirlenmiştir. Bu değer gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğunu bize göstermektedir. Tablo incelendiğinde bu farklılığın öğrenci ve işçi meslek gruplarına ait kişilerin köprü inşasına bakış açısındaki farklılıktan kaynaklandığı görülebilmektedir.

Tablo 3.: Birinci Bölüm Soruları İçin Mesleğe Göre ANOVA Testi.

	Meslek	**n**	**F**	**p**	**Çoklu Karşılaştırma (Scheffe)**
1. BÖLÜM SORULARI	Memur	27	2,424	0,026	(-)
	İşçi	102			
	Serbest	71			
	Esnaf	100			
	Emekli	34			
	Ev Hanımı	51			
	Öğrenci	65			

4. SONUÇ

3 Ekim 2005 Tarihinde başlayan Avrupa Birliği katılım müzakereleri sürecinde Türkiye yönetişim alanında önemli bazı adımları atmıştır. Bu durum; yerel yönetimleri bağımsızlaştırma yolunda ilerleme kaydedilmesine vesile olmuştur. Türkiye'deki bölgesel kalkınma kavramı sadece bu süreç özelinde değerlendirmek doğru olmaz. Bölgesel kalkına kavramı özellikle 1980 sonrası benimsenen serbest piyasa ekonomisi ile şekillenmiştir.

Türkiye'nin bölgesel kalkınma stratejileri serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinde birtakım sıkıntılar yaşamıştır. Bu süreçte bölgesel kalkınmayı sağlamanın klasik merkeziyetçi bir kamu yönetimi ile

mümkün olamayacağı anlaşılmıştır. Bu durumun çözümü olarak liberalleşme çabalarının etkisi ile, yerele bazı yetkilerin devrini de içeren bir yönetim anlayışına ihtiyaç doğurmuştur.

Çanakkale'de ilk kez 1975 yılında projelendirilen ancak çeşitli sebeplerle yapımına başlanamayan Çanakkale boğaz köprüsünün yapımına 2017 yılında başlanmıştır. Boğaz köprüsünün hem inşa; hem de işletme aşamasında bazı bölgesel etkilerinin olacağı aşikardır. Köprünün kullanılmaya başlaması ile sanayileşmiş Kuzey Marmara'dan görece daha az sanayileşmiş Güney Marmara'ya turizm ve ticari mal akışının artacağı değerlendirilmektedir.

KGM koordinatörlüğünde yürütülen proje kapsamında, yüklenici firma tarafından 2018 yılında halkın ve paydaşların fikirlerini almak için Paydaşlarla Danışma Süreci başlatmıştır. Bu süreç sonucunda Paydaş Katılım Planı oluşturularak ÇSED raporu hazırlanmıştır. Bu çalışmalar sırasında bölge halkından yaklaşık 1000 kişi ile görüşülmüştür. Firma'nın yayınladığı ÇSED raporuna istinaden bölge halkının firmaya ilettiği sorunlar hususların sırasıyla; kamulaştırma konuları, sosyoekonomik etkiler, biyolojik çeşitlilik, doğal kaynakların korunması ve arazi kullanımı olduğu belirtilmiştir. Bu sonuçlara göre bölge halkının köprünün maliyet hesaplamalarından çok direk etkileri ile alakadar olduğu anlaşılmaktadır. Bu proje kapsamında yürütülen Paydaşlarla Danışma Süreci; bölgesel kalkınma perspektifinde şekillenen yönetişim anlayışına iyi bir örnek teşkil etmektedir.

Çalışmamızda Paydaşlarla Danışma Süreci Raporu'nda sözü edilen ve firmaya iletilen çekinceler ışığında hazırlanan 14 adet soru sorulmuştur. Sorulara; 321 'i erkek 129'u kadın olmak üzere toplamda 450 kişi cevap vermiştir.

Anket çalışması sonucunda ortaya çıkan başlıca bulgular şunlardır. Kadın katılımcıların tutumları erkek katılımcılara göre daha pozitiftir. Toplumsal algılardan en güçlü olanı konut fiyatlarındaki artış beklentisidir. Bu durum her ne kadar olumsuz olarak görünse de rant beklentisi açısından bakıldığında toplum tarafından olumlu olarak değerlendirilmektedir. Birbiri ile bağlantılı olarak nüfus artışı ve Lapseki'nin göç alacağına dair beklentiler anket sonuçlarındaki en düşük değerlere sahiptir; Halkın büyük bir kesiminin ÇSED raporundan haberi yoktur. Ayrıca Öğrenci ve işçi meslek gruplarının köprü inşasına dair algılarında farklılık olduğu anlaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Al, H. (2002), "Bilgi Toplumu ve Kamu Yönetiminde Paradigma Değişimi", Ankara: Bilim Adamı Yayınları.

Allen, E. (1995), "Doğrusal Regresyon ve Korelasyona Giriş", (Çeviri Selim Hovardaoğlu); Ankara: Hatipoğlu Yayınları.

Büyüköztürk, Ş. (2004), "Sosyal Bilimler için Veri Analiz Kitabı", Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

Çukurçayır, A. (2003), "Çok Boyutlu Bir Kavram Olarak Yönetişim, Çağdaş Kamu Yönetimi I", (Ed. Muhittin Acar ve Hüseyin Özgür). Ankara: Nobel Yayınları.

Eryiğit, B., H. ve Sarıca, A, (2018), IMF, Dünya Bankası, OECD'nin Yönetişim Yaklaşımı ve Küreselleşme", Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi, 6(1),61-74.

Kulaksız, Y. (2008), "Türkiye'de Bölgesel Gelişmişlik Farkları, İstihdam ve Kurum Hizmetlerinin Çeşitlendirilmesi", Türkiye İş Kurumu, Uzmanlık Tezi, Ankara.

Özgökçeler, S. (2014), "Yerel Kalkınmada Etkin Bir Kavram: Yerel Yönetişim", [Bursa Kent Konseyi Örneği] İş, Güç. Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, Ocak, 67.

Poroy, H. (2004), "Bölgesel Gelişme Stratejileri Çerçevesinde Yeşilırmak Havza Perspektifi", Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu, 1, 16.

Şahin, M., ve Uysal, Ö. (2011), "Bölgesel Kalkınma Çerçevesinde Yatırım Teşviklerinin Analizi", Maliye Dergisi, 160, 36.

1915 Çanakkale Köprüsü, http://*www.1915canakkale.com/cevresel-ve-sosyal-etki-degerlendirmesi-CSED*, (Erişim Tarihi: 20.01.2019).

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

SAVUNMA HARCAMALARI VE AR-GE HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİLERİ: PANEL VERİ ANALİZİ[1]

Duygu Sevim AYTAN[*]

Doç. Dr. Metehan YILGÖR[**]

ÖZET

Dünya genelinde savaşlar bitmesine rağmen ülkeler için savunma harcamaları hala büyük bir öneme sahiptir. Savunma harcamalarının kamu harcamaları içerisinde kayda değer bir paya sahip olması ve bu durumun da ekonomik büyümeyi etkiliyor olması, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi son zamanlardaki çalışmalara konu etmektedir. Aynı şekilde Ar-Ge harcamaları da ekonomik büyüme ve gelişme açısından önemlidir. Özellikle bilgi çağında yaşadığımız bir dönemde, gelişim ve yenilikler Ar-Ge sayesinde meydana gelmektedir. Bu da Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin birçok kez incelenmesine sebep olmuştur. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri kapsayan OECD ülkeleri, yeni ürünler üreterek bu ürünleri dünyaya satabilmek amacıyla yüksek teknolojili ürünler üretmeye ve bu üretimden savunma sanayiiler için de faydalanmaya oldukça önem vermektedir.

Literatüre bakıldığında OECD ülkeleri için savunma harcamaları ve Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin birlikte ele alındığı bir çalışmaya rast gelinmemiştir. Bu sebeple bu çalışmanın amacı, savunma harcamaları ve Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeye olan etkisinin birlikte incelenmesi ve savunma harcamaları ile Ar-Ge harcamaları arasında da bir ilişkinin olup olmadığının belirlenmesidir. Yapılan analize göre, OECD ülkelerinde ekonomik büyüme ve ar-ge harcamaları arasında çift yönlü; ekonomik büyüme ve savunma harcamaları arasında tek yönlü ilişki tespit edilmiştir. Savunma harcamaları ile Ar-Ge harcamaları arasında ise karşılıklı olarak herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Buna göre; OECD ülkelerinde, Ar-Ge'ye yönelik kararların ekonomik büyümeyi; ekonomik büyüme için alınan kararların da Ar-Ge'yi desteklediği, ancak savunma harcamalarına yapılan yatırımların Ar-Ge'de ve Ar-Ge'deki yatırımların da savunma sanayisinde etkili olmadığı tespit edilmiştir.

[1] Bu makale, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Bölümü'nde 17.06.2019 tarihinde sunumu gerçekleştirilmiş olan Yüksek Lisans Tezi'nden türetilmiştir.

[*] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Ekonometri Bölümü Yüksek Lisans

[**] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Ekonometri Bölüm Başkanı

***Anahtar Sözcükler**: Panel Veri Analizi, Savunma Harcamaları, Ar-Ge Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Panel Eşbütünleşme*

***JEL Kodları:** O40, O32, C10.*

THE EFFECTS OF DEFENSE EXPENDITURES AND R&D EXPENDITURES ON ECONOMIC GROWTH: PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

The defence economy is still of great importance to the countries worldwide even though the wars came to an end. The fact that defence expenditures hold a huge share in public expenditures which, in a way, effect the economic growth, paves its way to the recent studies reinforcing the link between defence expenditures and the economic growth. Similary, R&D expenditure sare of great importance in defence and economy realms. In today's World, where information technology is highly crucial, innovative developments take place with the help of R&D, which caused reinvestigation of the tie between R&D exp. and economic growth many times. OECD countries, which consist of developed and also developing ones, create new products to sell all around the World by using high technology. Furthermore, they aim to benefit from these sales to give aid to defence economy.

When looked through the recent studies, we come deeply with the fact that there is no current study having been done so far concerning the effect of R&D exp. and defence exp. on economical growth. As to the goal of this study, it is to examine the effects of R&D exp. and defence exp. on economic growth and to find out if there is an efficient link between these two. According to one recent analysis, it comes forth that there is a double-sided effect between R&D exp. and defence exp. an done way relationship between economic growth and defence exp. in addition, no link between R&D exp. and defence exp. has been defected.

Under the light of this, it has been proved that the steps taken further in R&D mutually affect the ones in economy yet the investments made in defence exp. Do not bring a link into existence for the investments in R&D.

***Keywords**: Panel Data Analysis, Defense Expenditures, R&D Expenditures, Economic Growth, Panel Coentegration*

***JEL Code:** O40, O32, C10.*

1. GİRİŞ

Günümüzde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler tarafından yapılan en önemli harcamalardan birisi ar-ge harcamalarıdır. Çünkü teknoloji her geçen gün daha hızlı gelişmekte ve yeni teknolojiler ile birlikte ülkeler ihracatlarını artırmakta, gelişen teknolojiler sayesinde de sağlık hizmetleri gibi birçok hizmet sektöründe vatandaşların refah düzeyi önemli ölçüde artmaktadır. Bu nedenle ülkeler ar-ge'ye yaptıkları harcamalarını artırmaktadırlar. Araştırma geliştirmeye bütçelerinde en çok payı ayıran ülkeler, yüksek teknolojili ürünler üretmekte ve bu ürünleri de ihraç ederek ekonomik büyümelerine katkıda bulunmaktadırlar.

Diğer yandan, ar-ge harcamalarını artıran ülkeler, geliştirdikleri yüksek teknolojili savunma sanayii ürünleri sayesinde, hem bu ürünlerini başka ülkelere satarak yine ekonomik büyümelerine katkıda bulunabilir hem de geliştirdikleri yüksek teknolojili ürünler ile savunma sanayilerinde önemli maliyet azalışları yaratabilirler. Maliyetlerini azaltan ülkeler, savunmaya ayırdıkları payların belki bir kısmını başka kamu harcamalarına yatırarak ülkelerinin kalkınmalarına önemli ölçüde fayda sağlayabilirler.

Savunma harcamaları milli güvenliğin sağlanması açısından önem arz edip iç ve dış tehlikelere karşı korumada devletin temel görevlerinden biridir. Fakat savunma harcamalarının, ülkelerin gelişmişlik düzeyine etkileri ve ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilerinin olup olmadığı konusunda ise net bir yargı bulunmamaktadır (Destebaşı, 2017: 29).

1973 yılında Benoit tarafından gerçekleştirilen çalışmada savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği savunulmuştur (Destek, 2014:2). Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki birçok deneysel çalışma ile test edilmiştir. Bu çalışmalarda da ifade edildiği gibi; savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki iki farklı teori ile tartışılmaktadır. Bunlardan ilki; *Askeri Keynesci Yaklaşım*, diğeri de *Neo-Klasik Yaklaşımdır*. Askeri keynesci yaklaşıma göre; savunma harcamaları ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilere sahipken, neo-klasik yaklaşıma göre aralarında herhangi bir ilişki yoktur.

Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında veya ar-ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki birçok kez incelenmiş ve aralarındaki ilişkiler tespit edilmiştir. Ancak savunma harcamaları ve ar-ge harcamaları değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini birlikte ele alan çalışmalara pek rastlanılamamaktadır. Bu çalışmanın yapılma amacı, savunma harcamalarındaki ar-ge'ye ayrılan pay ile ekonomik büyümenin etkilenmesi; aynı şekilde ar-ge çalışmalarında da savunmaya yönelik ürünler veya savunma hizmetlerinin geliştirilmesinin ekonomik büyümeyi etkileyebilecek olmasıdır. Bu nedenle çalışmada savunma harcamaları ve ar-ge harcamaları değişkenleri beraber

kullanılarak ekonomik büyümeye olan etkisi OECD ülkeleri çerçevesinde ve panel veri analizi yöntemiyle incelenmiştir.

Çalışmanın ilk bölümünde; savunma harcamaları, ar-ge harcamaları ve ekonomik büyüme kavramları açıklanarak aralarındaki ilişkilerden genel olarak bahsedilmektedir. İkinci bölümünde, ekonometrik olarak seçilen yöntem hakkında bilgiler verilmekte ve üçüncü bölümde analiz yapılmaktadır. Analiz kısmında önce verilerin durağan olup olmadıklarını sınamak için birim kök testi uygulanmıştır. Birim kök testinde aynı düzeyde durağan olan verilere bu kez uzun dönemde ilişkili olup olmadıklarını ölçmek için eşbütünleşme testleri uygulanmıştır. Son olarak da Granger nedensellik analizi yapılmış ve değişkenlerin kısa dönemde birbirlerini etkileme yönleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın sonuç bölümünde ise; testlerden çıkan bulgular yorumlanmakta ve öneriler yer almaktadır. Sonuç olarak, ar-ge harcamaları ile ekonomik büyüme değişkenleri birbirini karşılıklı olarak etkilemekte iken; savunma harcamaları ekonomik büyümeyi etkilememektedir. Ancak ekonomik büyümeden savunma harcamalarına tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu bulunmuştur. Ve bu çalışmada savunma harcamaları ile ar-ge harcamaları değişkenleri arasında hiçbir nedensellik ilişkisine rastlanılmamıştır.

2. AR-GE, SAVUNMA VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ

2.1. Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme

Ar-Ge bir ülkenin sürekli ekonomisi için; kaynakları etkin bir şekilde kullanmak, bilgi birikimini artırmak ve yerli teknolojiler üretebilmek gibi amaçlara sahiptir. Ar-Ge harcamalarına gerekli payı ayıran ülkelerin gelişmişlik seviyeleri de bu ayırdıkları paylar ile doğru orantılıdır. Her ne kadar "gelişmiş ülkeler" kavramı halen tartışılmakta ise de genel yargı, gelişmiş ülkeleri belirleyen bazı kıstasların dikkate alınması konusunda fikir birliğine varılmıştır. Bu bahsedilen ölçütlerden en etkili olanları kişi başına düşen milli gelir ya da insani yaşam düzeyidir. IMF tarafından "gelişmiş ülke" olarak tanımlanmış 35 ülke bulunmaktadır ve bu ülkeler gelişmiş ekonomilerine göre seçilmiştir.

Gelişmiş ekonomilere göre seçilmiş bazı ülkelerin ar-ge harcamalarının GSYİH içerisindeki paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Ar-Ge Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı (%)

Ülke	2016	2015	2014	2011
Belçika	2.55	2.46	2.39	2.16
Danimarka	3.12	3.05	2.91	2.94
Finlandiya	2.74	2.89	3.17	3.64
Fransa	2.25	2.27	2.28	2.19
Japonya	3.14	3.28	3.40	3.24
İsveç	3.25	3.27	3.15	3.25
ABD	2.74	2.74	2.73	2.77
Almanya	2.92	2.91	2.87	2.80
Meksika	0.49	0.52	0.53	-
Türkiye	0.94	0.88	0.86	-
Arjantin	0.53	0.62	0.59	-
Yunanistan	1.01	0.97	0.83	-
Şili	0.36	0.38	0.38	-

Kaynak: OECD Data (https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm)

Tablo 1'deki verilerden görülmektedir ki ekonomisi gelişmiş olan ülkelerin ar-ge'ye ayırdıkları paylar yüzde 2 ve üzerindedir. Gelişmekte olan ülkeleri bakıldığında ise seçilmiş 5 ülkenin verilerinden de görüleceği üzere, "gelişmekte olan" ülkelerde ar-ge harcamalarının gayri safi yurt içi hasıla içerisindeki payı, gelişmiş olan ülkelerindeki paya göre oldukça düşük kalmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerdeki ar-ge harcamaları payları yüzde 2'nin aşağısındadır ve hatta yüzde 1'in üzerinde payı olan ülke sayısı oldukça azdır. Türkiye'ye bakıldığında; gayri safi yurt içi hasıladaki ar-ge harcamaları payı artan bir eğilim göstermekte fakat halen yüzde 1 seviyesine ulaşmış değildir.

Yeniliklerin ortaya çıkabilmesi için ihtiyaç duyulan süreçlerden biri olan ar-ge; bugüne kadar tüm buluşların temelinde, her alanda soyut olarak hayal edilmiş fikirlerin somutlaştırılması, uygulanabilirliğin araştırılması, yaşama ve doğaya uyumlu hale getirilmesi aşamalarında önemli bir yere sahiptir. Bu bağlamda iktisadi büyümenin temel dinamiklerini etkilemesi kaçınılmaz bir hal almıştır (Bilen, 2010: 73).

Büyümenin önemli bir kaynağı olan verimlilik artışını ortaya çıkaran ar-ge faaliyetleri genelde gelişmiş ülkeler tarafından yapılmaktadır. Gelişmiş ülkeler GSYİH büyüklüklerinden ziyade GSYİH'den ar-ge harcamalarına ayırdıkları paylar kadar yeni teknolojiler üretme yeteneklerini artırmaktalardır (Vergil & Sinay, 2013: 61).

2.2. Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ilk olarak Benoit tarafından 1973 yılında yapılan çalışma ile ortaya atılmıştır. Benoit yaptığı çalışmasında savunma harcamalarının yüksek seviyelere çıkmasının ekonomide az da olsa bir enflasyona sebep olduğunu bu enflasyonun da savunma harcamalarının uyardığı talep artışından dolayı olduğunu iddia etmiştir. Bu şekilde oluşan enflasyonun ise, ülkenin mevcut üretim kapasitesinin kullanılmasını teşvik ettiğini söylemiştir. Özetle Benoit' e göre eğer gelişmekte olan ülkeler, kaynaklarını verimsiz kullanırlarsa, toplam talepte bir artış yaşanacak ve istihdam artacak bu sebeple de ekonomik büyüme gerçekleşecektir (Benoit, 1978: 271-280).

Daha sonra yapılan çalışmalarda ise, genel olarak savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri konusunda iki yaklaşım ortaya konmuştur. Bunlar; Askeri Keynesçi Yaklaşım ve Neo-Klasik Teorik Yaklaşımdır. Bu yaklaşımlardan Askeri Keynesçi Yaklaşım, pozitif dışsallıkları kullanarak savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki; Neo-Klasik Yaklaşım ise, negatif dışsallıkları kullanarak savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki olduğunu söylemektedirler (Odabaşoğlu, 2012: 135-136).

Savunma harcamaları devletlerin bekası için oldukça önemlidir. Fakat bu harcamayı yapabilmek için bir bütçe hazırlamak ve bunu da finanse edebilmek de devletlerin ekonomik performansı ile ilgilidir. Bir kamu harcaması olarak savunma harcamalarının büyüklüğü aynı zamanda devletlerin diğer alanlardaki harcamalarını ve dolayısıyla da devletlerin ekonomik durumu ciddi şekilde etkilenmektedir (Alptekin, 2012: 205).

Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek adına, bu ülkelerin savunma harcamalarının GSYİH içindeki paylarına bakılmaktadır.

Tablo 2. Savunma Harcamalarının GSYH İçerisindeki Payı

Ülke	2000	2005	2010	2015	2017
Avusturya	1.0%	0.9%	0.8%	0.7%	0.7%
Belçika	1.3%	1.1%	1.1%	0.9%	0.9%
Kanada	1.1%	1.1%	1.2%	1.2%	1.3%
Çek Cumh.	1.9%	1.8%	1.2%	1.0%	1.1%
Danimarka	1.5%	1.3%	1.4%	1.1%	1.2%
Finlandiya	1.2%	1.5%	1.5%	1.5%	1.4%
Fransa	2.5%	2.4%	2.3%	2.3%	2.3%
Almanya	1.4%	1.3%	1.4%	1.2%	1.2%
İtalya	2.0%	1.8%	1.7%	1.4%	1.5%
Japonya	0.9%	0.9%	1.0%	1.0%	0.9%
Hollanda	1.4%	1.4%	1.3%	1.1%	1.2%
Norveç	1.7%	1.6%	1.5%	1.5%	1.6%
Türkiye	3.7%	2.4%	2.3%	1.8%	2.2%

Kaynak: SIPRI Veri tabanı (https://www.sipri.org/databases/milex)

Tablo 2'de bazı OECD ülkelerine ait savunma harcamalarının GSYİH içindeki paylara beşer yıllık aralıklarla yer verilmektedir. Tabloyu incelediğimizde OECD ülkelerinde savunma harcamalarına ayrılan paylarda genel olarak bir azalma meydana geldiği, sadece Kanada'da yıllara göre artış gerçekleştiği görülmektedir. Türkiye'de ise savunma harcamalarına ayrılan pay diğer OECD ülkeleri gibi azalma eğilimi göstermiştir.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki için birçok çalışma bulunmaktadır. Fakat bu iki değişkenin birbirlerinden etkilenme yönleri hakkında halen kesin bir yargıda bulunulamamaktadır.

Emile Benoit, savunma için yapılan harcamaların ülke ekonomisini negatif yönde etkilediğini söylemiştir. Benoit daha sonra 1978 yılında 44 az gelişmiş ülkeler ile yaptığı çalışmasında bu görüşün sadece gelişmiş ülkeler için geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Değer ve Smith (1983), yaptıkları çalışmalarında az gelişmiş ülkeleri temel alarak 1955 – 1975 yılları arasındaki dönemi incelemişlerdir. Duyarlılık analizi kullandıkları çalışmalarında savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumsuz etkiledikleri sonucuna varmışlardır.

Dakurah (2001), savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini 1975-1995 yılları arasındaki dönem için ve 62 gelişmekte olan ülkeler bazında incelemiştir. Çalışmada Granger nedensellik testi uygulamıştır. Sonuçta ise; 7 ülkede savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı olarak bir ilişki; 13 ülkede savunma harcamalarından ekonomik büyümeye olmak üzere tek yönlü bir ilişki; 10 ülkede ekonomik büyümeden savunma harcamalarına olarak tek yönlü bir ilişki tespit etmiştir. 18 ülkede ise, bu iki değişken arasında herhangi bir ilişki bulamamıştır.

Dritsakis (2004), Türkiye ve Yunanistan komşu ülkelerinde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve Granger nedensellik analizi yapmıştır. Çalışmanın sonucunda, her iki ülke için de ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru olmak üzere tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmiştir.

Gökbunar ve Yanıkkaya (2004), savunma harcamalarını belirleyen faktörleri ve savunma harcamalarının ekonomik büyümeye olan etkilerini araştırmışlardır. Üç farklı değişken ile yaptıkları çalışmada yüzün üzerinde ülkenin 1980-1997 yılları arasındaki verilerini kullanmışlardır. Çalışmanın sonucunda savunma harcamalarının gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeyi olumlu bir şekilde etkilediğini fakat gelişmiş olan ülkelerde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki tespit etmemişlerdir.

Dunne ve Nikolaidou 2012 yılında yaptıkları çalışmada Solow-Swan modelini kullanarak ve 1961 ile 2007 dönemi AB15 verilerini analiz ederek, AB15 ülkeleri için savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen literatüre bakıldığında, çalışmalardan çıkan sonuçların ele alınan ülkeden ülkeye, ele alındığı dönem aralıklarına ve hatta çalışmada kullanılan ekonometrik yönteme göre de değiştiği görülmektedir. Genel olarak savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında ilişki tespit edilmiştir.

4. VERİ SETİ, EKONOMETRİK YÖNTEM VE DEĞERLENDİRME

4.1. Veri Seti ve Ekonometrik Model

Bu çalışmada; Ar-Ge harcamaları ve savunma harcamalarının ekonomik büyümeye olan etkisi 20 OECD ülkesinin 1993 - 2015 yılları arasındaki verileri kullanılarak panel veri analizi yöntemiyle incelenmiştir. Çalışmanın amacı; savunma harcamaları ve ar-ge harcamalarının ekonomik büyümeyi

nasıl ve ne yönde etkilediği problemine bilimsel bir katkı sunmaktır. Bazı OECD ülkeleri, veri eksiklikleri nedeniyle analize alınmamıştır. 1993 ile 2015 yılları arasında ar-ge harcamaları, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme verileri tam olan ülkeler seçilmiştir. Analizde kullanılan ar-ge harcamaları (RD) ve ekonomik büyüme (GDP) verileri OECD Data internet sitesinden; savunma harcamaları (MILITARY) verisi ise; konuyla ilgili yapılan diğer çalışmalarda olduğu gibi Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü (SIPRI) internet sitesinden edinilmiştir ve tüm analizler Eviews 10 paket programı kullanılarak yapılmıştır.

4.2. Ekonometrik Yöntem

Ekonometrik analizlerde zaman serileri, kesit verileri ve zaman serileri ve kesit verilerinin birleştirilmesi ile ortaya çıkan havuzlanmış-panel verileri olmak üzere üç çeşit veri söz konusudur (Gujarati, 2004). Bu çalışmada panel veri ile çalışılmıştır. Önce Levin, Lin ve Chu; Im, Pesaran ve Shin, Fisher ADF ve Fisher Phillips Peron Birim Kök testleri yapılmıştır. Daha sonra değişkenler arasındaki uzun dönemde ilişkinin varlığını tespit etmek için eşbütünleşme testi yapılmış ve panel FMOLS yöntemi ile değişkenlerin uzun dönem katsayıları tahmin edilmiştir. Birim kök ve eşbütünleşme testleri yapıldıktan sonra ise Granger nedensellik analizine geçilmiştir.

4.3. Bulgular ve Değerlendirme

Bu bölümde, öncelikle durağanlığın tespit edilmesi için değişkenlere birim kök testleri uygulanmıştır. Farkı alınan seriler *D(GDP), D(RD)* ve *D(MILITARY)* olarak gösterilmektedir.

Tablo 3. Levin, Lin ve Chu Panel Birim Kök Test Sonuçları

	Sabitli		**Sabitli ve Trendli**		**Sabitsiz**	
	İstatistik Değeri	**Olasılık Değeri**	**İstatistik Değeri**	**Olasılık Değeri**	**İstatistik Değeri**	**Olasılık Değeri**
GDP	2.6886	0.9964	-0.5438	0.2933	11.8028	1.0000
RD	2.0445	0.9795	0.9037	0.8169	7.8066	1.0000
MILITARY	1.3006	0.9033	0.9908	0.8391	0.2759	0.6087
D(GDP)	-5.302	0.0000*	-4.2513	0.0000*	-4.2689	0.0000*
D(RD)	-4.016	0.0000*	-2.8324	0.0023*	-6.2453	0.0000*
D(MILITARY)	-7.2165	0.0000*	-6.7758	0.0000*	12.2643	0.0000*

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

LLC testinden elde edilen sonuçlara göre; GDP, RD ve MILITARY değişkenlerinin sabitli, sabitli ve trendli, sabitsiz modellerde durağan olmadığı ancak 1.farkı alındıktan sonra sabitli, sabitli ve trendli, sabitsiz modellerin tümünde %1 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu saptanmıştır.

Tablo 4. Im, Pesaran ve Shin Panel Birim Kök Test Sonuçları

	Sabitli		**Sabitli ve Trendli**	
	İstatistik Değeri	**Olasılık Değeri**	**İstatistik Değeri**	**Olasılık Değeri**
GDP	8.493	1.0000	0.6464	0.741
RD	6.9462	1.0000	0.3658	0.6428
MILITARY	0.4297	0.6663	0.8945	0.8145
D(GDP)	-5.9353	0.0000*	-4.1401	0.0000*
D(RD)	-5.3521	0.0000*	-3.9975	0.0000*
D(MILITARY)	-7.1457	0.0000*	-6.1885	0.0000*

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

IPS testinden elde edilen sonuçlara göre; GDP, RD ve MILITARY değişkenlerinin sabitli, sabitli ve trendli, sabitsiz modellerde durağan olmadığı ancak 1.farkı alındıktan sonra sabitli ve sabitli ve trendli modellerde %1 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu saptanmıştır.

Tablo 5. Augmented Dickey Fuller Fisher Panel Birim Kök Test Sonuçları

	Sabitli		**Sabitli ve Trendli**		**Sabitsiz**	
	İstatistik Değeri	**Olasılık Değeri**	**İstatistik Değeri**	**Olasılık Değeri**	**İstatistik Değeri**	**Olasılık Değeri**
GDP	4.4349	1.0000	34.845	0.7011	0.4316	1.0000
RD	12.1798	1.0000	59.4807	0.0243**	3.1433	1.0000
MILITARY	46.3737	0.2261	40.0582	0.4677	20.9402	0.9944
D(GDP)	107.755	0.0000*	83.7003	0.0001*	56.678	0.0421**
D(RD)	104.815	0.0000*	79.2856	0.0002*	90.3253	0.0000*
D(MILITARY)	127.541	0.0000*	110.648	0.0000*	209.974	0.0000*

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

ADF-Fisher testinden elde edilen sonuçlara göre; GDP ve MILITARY değişkenlerinin sabitli, sabitli ve trendli, sabitsiz modellerde durağan olmadığı sadece RD değişkeninin %5 düzeyinde anlamlı olduğu ancak 1.farkları alındıktan sonra sabitli, sabitli ve trendli ile sabitsiz modellerde GDP değişkeninin %5, RD ve MILITARY değişkenlerinin %1 anlamlılık düzeyinde durağan oldukları saptanmıştır.

Tablo 6. Phillips-Perron Panel Birim Kök Test Sonuçları

	Sabitli		**Sabitli ve Trendli**		**Sabitsiz**	
	İstatistik Değeri	**Olasılık Değeri**	**İstatistik Değeri**	**Olasılık Değeri**	**İstatistik Değeri**	**Olasılık Değeri**
GDP	3.5846	1.0000	23.4565	0.9828	0.0075*	1.0000
RD	9.6567	1.0000	38.2307	0.5501	1.0396	1.0000
MILITARY	38.1747	0.5527	24.7081	0.9724	27.2985	0.9369
D(GDP)	181.988	0.0000*	169.064	0.0000*	89.0522	0.0000*
D(RD)	171.192	0.0000*	150.988	0.0000*	149.774	0.0000*
D(MILITARY)	197.457	0.0000*	186.948	0.0000*	291.01	0.0000*

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

PP testinden elde edilen sonuçlara göre ise; yine değişkenlerinin 1.farkı alındığında aynı seviyede durağan hale geldikleri görülmektedir.

Görüldüğü gibi değişkenlerin seviyelerine göre uygulanan birim kök test sonuçlarında t istatistikleri ve olasılık sonuçları ekonometrik analizde kullanılacak olan seriler düzeyde durağan olmadığını göstermekte ve seriler birim kök problemi içermektedir. Bu nedenle serilerin birinci farkları alınmıştır. Değişkenler için serilerin birinci farklarına bakıldığında elde edilen sonuçta ar-ge harcamaları, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme verilerinin birinci farklarının durağan oldukları görülmektedir.

Birim kök testleri yapıldıktan sonra seriler arasında şoklar karşısında uzun dönemde birlikte dengeye gelme ilişkisinin bulunup bulunmadığının araştırılacağı eşbütünleşme testi yapılmıştır. Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli karşılıklı bir ilişkinin araştırılması amacıyla bu çalışmada Pedroni eşbütünleşme analizi, Kao eşbütünleşme analizi ve Johansen-Fisher eşbütünleşme analizi olmak üzere üç farklı eşbütünleşme testi kullanılmıştır.

Tablo 7. Pedroni Eşbütünleşme Analizi Sonuçları

GDP ve RD Pedroni Testi Sonuçları				
	Sabitli		**Sabit-Trend**	
	t-istatistiği	**Olasılık**	**t-istatistiği**	**Olasılık**
Panel v- istatistiği	0.0515	0.4795	-3.632	0.9999
Panel rho- istatistiği	-13.2727	0.0000*	-6.583	0.0000*
Panel PP- istatistiği	-14.5575	0.0000*	-18.0668	0.0000*
Panel ADF- istatistiği	-7.8869	0.0000*	-10.4174	0.0000*
Group rho- istatistiği	-8.4501	0.0000*	-3.859	0.0001*
Group PP- istatistiği	-12.78	0.0000*	-15.3154	0.0000*
Group ADF- istatistiği	-6.3363	0.0000*	6.6151	0.0000*
GDP ve MILITARY Pedroni Testi Sonuçları				
	Sabitli		**Sabit-Trend**	
	t-istatistiği	**Olasılık**	**t-istatistiği**	**Olasılık**
Panel v-istatistiği	0.8718	0.1916	-2.6808	0.9963
Panel rho- istatistiği	-8.3275	0.0000*	-4.3616	0.0000*
Panel PP- istatistiği	-10.3727	0.0000*	-12.2299	0.0000*
Panel ADF- istatistiği	-7.4442	0.0000*	-9.2864	0.0000*
Group rho- istatistiği	-6.3937	0.0000*	-3.1796	0.0007*
Group PP- istatistiği	-10.4468	0.0000*	-12.4729	0.0000*
Group ADF- istatistiği	-5.5734	0.0000*	-5.7154	0.0000*

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

GDP ve RD değişkenleri ve GDP ve MILITARY değişkenleri için yapılan Pedroni test sonuçlarına göre 7 panel ve grup testlerinden altı tanesinin tüm modellerde anlamlı olduğu yani temel hipotez olan "eşbütünleşme yoktur" hipotezinin reddedildiği görülmektedir. Bu durumda ekonomik büyüme ve ar-ge harcamaları değişkenlerinin ve de ekonomik büyüme ve savunma harcamaları değişkenlerinin kendi aralarında eş bütünleşik olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 8. Kao Eşbütünleşme Analizi Sonuçları

GDP VE RD Kao Testi Sonuçları		
	t-İstatistiği	**Olasılık Değeri**
ADF	-1.873483	0.0305**
Residual variance	2.34E+09	
HAC variance	5.33E+08	
GDP VE MILITARY Kao Testi Sonuçları		
	t-İstatistiği	**Olasılık Değeri**
ADF	-1.443584	0.0744***
Residual variance	2.70E+09	
HAC variance	5.44E+08	

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

Yapılan Kao eşbütünleşme testi sonuçlarına göre, olasılık değerleri anlamlı çıkmıştır. Yani "eşbütünleşme yoktur" temel hipotezi kabul edilemez. Bu durumda ekonomik büyüme ve ar-ge harcamaları ile ekonomik büyüme ve savunma harcamaları değişkenlerinin kendi arasında eş bütünleşik olduğu söylenebilir.

Tablo 9. Johansen-Fisher Eşbütünleşme Analizi Sonuçları

GDP VE RD Johansen-Fisher Test Sonuçları				
	Fisher İstatistiği	**Olasılık**	**Fisher İstatistiği**	**Olasılık**
	(iz testi)	**Değeri**	**(en büyük öz testi)**	**Değeri**
Hiç Bulunmaması	188	0.0000*	131.1	0.0000*
En Fazla 1	147.2	0.0000*	147.2	0.0000*
GDP ve MILITARY Johansen-Fisher Test Sonuçları				
Hiç Bulunmaması	189.1	0.0000*	134.5	0.0000*
En Fazla 1	145.4	0.0000*	145.4	0.0000*

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

Ekonomik büyüme (GDP) ile ar-ge harcamaları (RD) ve savunma harcamaları (MILITARY) değişkenleri için yapılan Johansen-Fisher eşbütünleşme testi sonucuna göre, trace (iz testi) ve max-eigen

(en büyük öz değer) test istatistiklerinin olasılık değerleri anlamlıdır. Yani "değişkenler arasında eş bütünleşik vektör yoktur" olan H_0 hipotezi anlamlı bir şekilde reddedilmektedir.

Çalışmada kullanılan değişkenlere panel eşbütünleşme testleri yapıldıktan sonra, değişkenlerin uzun dönemde katsayılarını belirlemek için Pedroni tarafından geliştirilmiş olan FMOLS testi kullanılmıştır.

Model; $LGDP = \alpha_{it} + \beta_1 LRD + \beta_2 LMILITARY$ (1.1)

Tablo 10. Panel FMOLS Tahmin Sonuçları

Değişkenler	**FMOLS Sonucu**	**t-istatistiği**	**Olasılık**
LGDP	Bağımlı Değişken		
LRD	0.8398	23.20	0.0000*
LMILITARY	0.1664	1.82	0.0690***
$R^2 = 0.98$	T = 22	N = 20	

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

FMOLS sonuç tablosunda ekonomik büyüme (LGDP) bağımlı değişken, ar-ge harcamaları (LRD) ile savunma harcamaları (LMILITARY) bağımsız değişkendir. T, zaman periyodunu ve N ise ele alınan ülke sayısını ifade etmektedir. Testin sonuç açıklama gücünü belirten R^2 değeri 0.98 olup, test oldukça yüksek bir açıklama gücüne sahiptir.

$$LGDP = \alpha_{it} + 0.8398 LRD + 0.1664 LMILITARY \quad (1.2)$$

Tablo 3.16'daki panel FMOLS test sonuçlarına göre, modelde yer alan değişkenlerin katsayıları istatistiksel olarak %1 ve %10 seviyelerinde anlamlı çıkmıştır. Buradan hareketle ar-ge harcamaları ve savunma harcamalarındaki artışın ekonomik büyümeyi panel genelinde pozitif olarak etkilediği söylenebilir.

Tablo 11. Granger Nedensellik Analizi Sonuçları

Ekonomik Büyüme ve Ar-Ge Harcamaları		
H_0 Hipotezi	**F-İstatistiği**	**Olasılık Değeri**
DRD DGDP'nin nedeni değildir.	3.70057	0.0058*
DGDP DRD'nin nedeni değildir.	12.458	2.00E-09*
Ekonomik Büyüme ve Savunma Harcamaları		
H_0 Hipotezi	**F-İstatistiği**	**Olasılık Değeri**
DMILITARY DGDP'nin Granger nedeni değildir.	0.8199	0.4412
DGDP DMILITARY'nin nedeni değildir.	6.02979	0.0026*

*,**,***; sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlıdır.

Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme değişkenleri üzerinden yapılan granger nedensellik analizine göre; iki değişken arasında çift yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Gülmez ve Yardımcıoğlu (2014) yaptıkları çalışmada 21 OECD ülke verisini kullanarak ekonomik büyüme ve ar-ge harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemişler ve bu iki değişken arasında karşılıklı olarak birbirlerinin nedeni olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu da yapılan analiz sonucunu destekler niteliktedir.

Buradan; OECD ülkelerinde ar-ge harcamalarının artmasının ekonomik büyümeyi etkilediğini ve aynı şekilde ekonomik açıdan büyüme gösteren ülkelerde ar-ge harcamalarına önem verdiğini söyleyebiliriz.

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme değişkenleri arasında yapılan nedensellik test sonuçlarına göre ise bu iki değişken arasında tek yönlü bir nedensellik bulunmaktadır. Savunma harcamalarına yapılan yatırımlar ekonomik büyümede herhangi bir değişikliğe sebep olmaz iken; ekonomik büyümedeki artışın savunma harcamalarını etkilediğini söyleyebiliriz.

5. SONUÇ

Bu çalışmada 1993-2015 yılları arasında OECD ülkelerinde, ar-ge harcamaları ile savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki ilişkisinin varlığı ve ilişki yönü panel veri analizi yöntemi ile incelenmiş olup verilere uygulanan analizler Eviews 10 paket programı ile yapılmıştır. Ar-Ge

harcamaları, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme değişkenlerinin nedensellik ilişkisine bakılmadan önce, sonuçların güvenilir olması açısından tüm serilere durağanlık testi uygulanmıştır.

Serilerin durağan olup olmadıklarına Levin, Lin ve Chu, Im, Pesaran ve Shin ile Fisher-ADF birim kök testleri ile bakılmıştır. İncelediğimiz değişkenler bu üç testte de birinci farklarında durağan hale gelmişlerdir.

Düzeyde yani I(0) iken durağan olmayan seriler birinci farkı alındıkları zaman durağan hale gelmişlerdir. Durağan hale getirilen seriler aynı seviyede I(1) durağan çıktıklarından dolayı eşbütünleşme analizine geçilmiştir. Eşbütünleşme analizinde ise bu serilerin birbirleri ile uzun dönemde ilişkili olup olmadıkları incelenmiştir. Değişkenlere Pedroni, Kao ve Johansen-Fisher eşbütünleşme testleri uygulanmıştır. Yapılan eşbütünleşme test sonuçlarında, ekonomik büyüme ve ar-ge harcamaları, ekonomik büyüme ve savunma harcamaları ile ar-ge harcamaları ve savunma harcamaları değişkenleri birbirleri ile eşbütünleşik olduğu belirlenmiştir. Ayrıca eşbütünleşik çıkan değişkenlere FMOLS yöntemi uygulanarak, çıkan değerlerin, değişkenler arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür.

Durağanlık ve eşbütünleşme testlerinden sonra değişkenlere, aralarındaki kısa dönemde birbirlerini etkileme yönlerini belirleyebilmek amacıyla Granger nedensellik testi uygulanmıştır.

Yapılan analizler neticesinde, ar-ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü; ekonomik büyüme ile savunma harcamaları arasında (ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru olmak üzere) tek yönlü bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.

Özetle bu çalışmadan; OECD ülkelerinde ar-ge harcamalarına daha fazla önem verilmesi yani ar-ge çalışmalarına yatırımların gerçekleşmesi, ülkelerin ekonomik büyüme seviyelerini pozitif yönde etkilediği, ekonomik büyüme seviyeleri artan ülkelerin ise savunma harcamalarına daha çok katkı sunabilecekleri sonucu çıkartılabilir.

KAYNAKÇA

Alptekin, Y. D. (2012) "Benoit Hipotezi: Seçilmiş OECD Ülkeleri Ölçeğinde Panel Veriler Yardımıyla Analizi", CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 10(2).

Altıntaş, D. D.; Mercan, D. (2015) "Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Panel Eşbütünleşme Analizi", Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, 70(2): 345-376.

Benoit, E. (1978) "Growth and Defense in Developing Countries" Economic Development and Cultural Change, 26(2): 271-280.

Bilen, İ. E. (2010) "Araştırma - Geliştirme (AR-GE) ve Ekonomik Büyüme: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

Birinci, E. (2015) "Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: İçsel Büyüme Modeli Zaman Serisi Analizi", Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Dakurah, A.H.; Davies, S.P.; Biswas, Ram, Sampath, R.K. (2001), "Defense Spending and Economic Growth in Developing Countries: A causality analysis.", Journal of Policy Modeling, 23(6): 651-658.

Değer, S.; Smith, R. (1983) "Military Expenditure and Growth in Less Developed Countries", The Journal of Conflict Resolution, 27(2): 335-353.

Destebaşı, E. (2017) "Savunma, Eğitim ve Sağlık Harcamaları Arasındaki Nedensellik Analizi: D-8 Ülkeleri Örneği", Enderun Dergisi, 1(1): 28-43.

Destek, M. A. (2014) "Savunma Harcamalarının Ekonomik Etkilerinin Farklı Gelir Düzeyindeki Ülkeler İçin Karşılaştırılması: Panel Veri Analizi", Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.

Dritsakis, N. (2004), "Defense Spending and Economic Growth: An Empirical Investigation For Greece and Turkey", Journal of Policy Modeling, 26(2): 249-264.

Dunne, J. P.; Nikolaidou, E. (2012) "Defence Spending and Economic Growth in the EU15." Defence and Peace Economics, 23(6): 537-548.

Durgun, Ö.; Timur, M.C. (2017), "Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 54: 126-137.

Erbaykal, E. (2007) "Türkiye'de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.

Genç, M. C.; Atasoy, Y. (2010) "Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi", The Journal of Knowledge Economy&Knowledge Management, 5(2): 27-34.

Giray, F. (2004) "Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme", Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 5(1): 181-199.

Goel, R.K.; Payne, J.E. ve Ram, R. (2008) "R&D Expenditures and U.S. Economic Growth: A Disaggregated Approach" Journal of Policy Modelling, 30(2): 237-250.

Gökpınar, R.; Yanıkkaya, H. (2004) "Savunma Harcamalarını Belirleyen Faktörüler ve Ekonomik Büyümeye Etkileri" Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 59(1): 161-179.

Granger, C.W. (1969), "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods.", Econometrica: Journal of the Econometric Society, 37(3): 424-438.

Gujarati, D. N. (2004) "Basic Econometrics", New York: The McGraw-Hill.

Güriş, S.; Çağlayan, E.; Güriş. B. (2011) "Eviews ile Temel Ekonometri", İstanbul: Der Yayınları.

Odabaşoğlu, Ş. (2012) "Türkiye ve Avrupa Birliği Savunma Sanayi Gelişimi Çerçevesinde Türkiye'nin Seçilmiş Bazı Avrupa Birliği Ülkeleri İle Arasındaki Savunma Harcamaları - Ekonomik Büyüme İlişkisine Ampirik Yaklaşım", Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.

Soyyiğit Kaya, S. (2013) "Türkiye'de Savunma Harcamalarının İktisadi Etkileri Üzerine Nedensellik Analizi (1970-2010)" Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 15(2): 17-38.

Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) https://www.sipri.org/databases/milex, (24.04.2018)

Tatoğlu, D. D. (2012), "İleri Panel Veri Analizi", İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) https://data.oecd.org, (17.12.2018)

The World Bank https://data.worldbank.org/indicator/IP.JRN.ARTC.SC (20.01.2018)

Vergil, H.; Sinay, M. (2013) "Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Bilgi Transferleri Yönünden İncelenmesi: Türkiye Örneği." Business and Economics Research Journal, 4(1): 59-76.

Yardımcıoğlu, F.; Gülmez, N. (2012) "OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010)" Maliye Dergisi, Sayı 163: 335-353.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2017), "Panel Zaman Serileri Analizi Stata Uygulamalı", İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Yılgör, D. D. (2008) "OECD Ülkelerinde İkiz Açık Teorisinin Panel Veri Modelleri İle İncelenmesi", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARININ FİNANSMANINDA KİTLESEL FONLAMA MODELİ: TÜRKİYE VE ALMANYA KARŞILAŞTIRMASI

Arş. Gör. Melek AKSU[*]

ÖZET

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından belirlenen sürdürülebilir kalkınma hedeflerinden biri herkes için satın alınabilir, güvenilir, sürdürülebilir ve çağdaş enerjiye erişimi sağlamaktır. Temiz ve sürdürülebilir enerjinin sağlanmasında da yenilenebilir enerji kaynaklarının rolü büyük önem taşımaktadır. Yenilenebilir enerjiye olan ihtiyaç, yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında alternatif finansman kaynaklarının yaratılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu çalışmada yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında kitlesel fonlama finansman yöntemi teorik açıdan incelenmiştir. Ayrıca Türkiye'de aktif kitlesel fonlama platformlarındaki yenilenebilir enerji projeleri incelenerek Türkiye'de yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı noktasında kitlesel fonlama uygulamaları yenilenebilir enerji yatırımlarında öncü ülkelerden olan Almanya ile karşılaştırılmış ve önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Alternatif Finansman, Enerji Finansmanı, Kitlesel Fonlama*

Jel Kodları: *G23, O16, Q4*

CROWDFUNDING MODEL IN RENEWABLE ENERGY INVESTMENTS: A COMPARISON OF TURKEY AND GERMANY

ABSTRACT

One of the sustainable development goals is to ensure access to affordable, reliable, sustainable and modern energy for all. Renewable energy sources have a significant role in ensuring clean and sustainable energy. Alternative renewable energy investment sources should be emerged for the need for renewable energy. This study evaluates crowdfunding that is one of the alternative finance method in renewable energy investment and renewable energy projects on crowdfunding platforms in Turkey and Germany and brings forward the proposal for renewable energy investment in Turkey.

Keywords: *Alternative Finance, Energy Finance, Crowdfunding*

Jel Codes: *G23, O16, Q4*

[*] Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, maksu@balikesir.edu.tr

1. GİRİŞ

İklim değişikliğinin yıkıcı etkilerini en aza indirmek için ortalama sıcaklıklardaki artışın azami 2°C ile sınırlanması gerekmektedir. Bu hedefin tutturulması için atmosferdeki karbondioksit salınımı azaltılmalıdır. Dünya Kalkınma Göstergelerine göre Türkiye'de karbondioksit emisyonunda 1998'den 2014'e kadar %72'lik bir artış olduğu görülmektedir. Karbondioksit emisyonunun artışı sonucunda Türkiye'nin iklim değişikliğinin yıkıcı etkileriyle karşı karşıya kalacağı beklenmektedir.

İklim değişikliği, ülkelerin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasının önünde büyük bir engeldir. Sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmada ve temiz ve sürdürülebilir enerjinin sağlanmasında yenilenebilir enerji kaynaklarının rolü büyük önem taşımaktadır. Yenilenebilir enerji güvenilir bir yatırım olmasının yanı sıra yenilenemeyen yakıtlara bağımlılığı azaltması, enerji çeşitliliğini artırması ve ekonomik olarak oluşabilecek risklerin de önüne geçebilmesi açısından büyük önem taşımaktadır (Ulusoy, 2017: 434). Fosil enerjiye bağımlı bir ekonomiden yenilenebilir enerjiye dayalı bir ekonomiye geçiş, yenilenebilir enerji sektöründe önemli yatırımlar yapılmadıkça mümkün değildir (Jacobsson ve Jacobsson, 2012). Yenilenebilir enerji yatırımlarının önündeki engeller arasında ilk yatırım maliyetinin finansmanı sorunu, düşük sabit faizli kaynak bulma zorluğu, 15-20 yıl gibi uzun vadeli finansman bulunmasındaki güçlük, mülk satışı veya ortaklığın el değiştirmesi durumunda enerji yatırımının finansmanının geri dönüşü problemi sayılabilmektedir (Olson, 2013).

Temiz ve yenilenebilir enerjiye duyulan ihtiyaç ve enerji projeleri için fonların yetersiz olması girişimci düşüncelerin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Chiang, 2015: 679).Yenilenebilir enerji finansmanının önündeki engellerin kaldırılabilmesi için finans dünyasında alternatif finansman kaynakları geliştirilmiştir. Bu finansman kaynakları arasında yeşil sertifika, yeşil tahvil, yeşil sukuk ve kitlesel fonlama gibi alternatif finansman modelleri yer almaktadır.

Bu çalışmada yenilenebilir enerji finansmanında kullanılabilecek kitlesel fonlama modeli değerlendirilmiştir. Çalışma beş bölümden oluşmakta giriş bölümünün ardından kitlesel fonlama modeli, üçüncü bölümde kitlesel fonlama modelinin yenilenebilir enerji finansmanında kullanımı incelenmiş, dördüncü bölümde Türkiye'de kitlesel fonlama platformlarında yer alan projeler incelenerek yenilenebilir enerji finansmanında bu modelin kullanılıp kullanılmadığı incelenmiştir. Dördüncü bölümde ayrıca Almanya'da yenilenebilir enerji finansmanında rol alan kitlesel fonlama platformları da değerlendirilmiştir. Çalışmanın beşinci bölümü sonuç bölümüdür.

2. KİTLESEL FONLAMA

Çok yakın bir zamana kadar, küçük fakat oldukça zengin bir grup insan, yaratıcı dünyaya fon sağlıyordu. Risk sermayedarları ve iş melekleri olarak adlandırılan bu insanlar fon sağlarken oldukça

seçici davranıyorlardı. Onlara göre bir projenin uygulanabilmesi için yenilikçi ve yaratıcı olması gerekirdi, bu nedenle sayısız proje ve düşünce, herhangi bir fon kaynağına erişemeden sonsuza kadar ortadan kayboluyordu (Steinberg, 2012: 1).

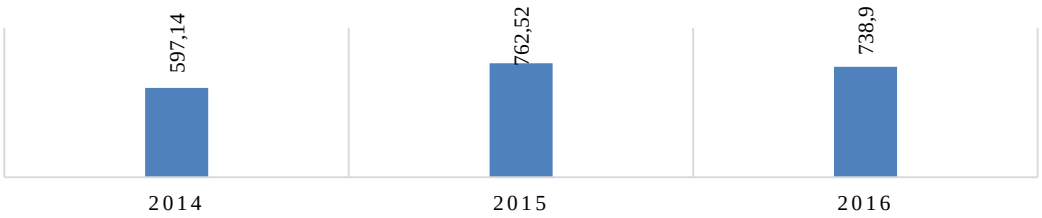
2.1. Kitlesel Fonlama Tanımı

Kitlesel fonlama firmaların iş melekleri, risk sermayedarları ve bankalar gibi küçük bir grubu temsil eden uzman yatırımcılar yerine internet aracılığıyla daha geniş bir kitleden küçük meblağlı dış fon sağladığı bir modeldir (OECD, 2015: 53; Kıran, 2013: 10; Belleflamme, Lambert and Schwienbacher, 2013: 4). SPK'nın Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nde kitlesel fonlama bir projenin veya girişim şirketinin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamak amacıyla Kurul tarafından belirlenen esaslar dâhilinde Kanunun yatırımcı tazminine ilişkin hükümlerine tabi olmaksızın kitle fonlama platformları aracılığıyla halktan para toplanması şeklinde tanımlanmaktadır. Kitlesel fonlama ilk kez 1997 yılında Marillion adında İngiliz bir müzik grubunun ABD'de yapacağı bir turne için ihtiyacı olan fonun fanların internet üzerinden yapmış oldukları bağışlar sonucu toplanması ile gerçekleşmiştir (Kıran, 2013: 20).

Teoride bireylerin tasarrufları, aracı kurum rolünü üstlenen bankalar aracılığıyla yatırımları dolaylı olarak finanse etmektedir. Kitlesel fonlama ise aracısız olarak gerçekleşmektedir: girişimciler bireylerden doğrudan fon sağlamak için "kitlelere dokunurlar". Girişimciler ve kitleler arasındaki iletişim de internet (blog, Facebook, Twitter) aracılığıyla gerçekleşmektedir (Schwienbacher and Larralde, 2010: 4). Kitlesel fonlamada ilk zamanlar sosyal ağlar, bloglar, mail listeleri kullanılarak fon aranırken Web 2.0 teknolojisinin doğmasıyla birlikte kitlesel fonlama platformları üzerinden proje sahibi ve potansiyel destekçiler bir araya gelmekte ve bilgi paylaşımı sağlanmaktadır (Zvilichovsky, Inbar and Barzilay, 2015: 2). Kitlesel fonlama platformları yönetici, girişimci ve proje sahiplerine fon isteme ve projelerini tanıtma imkanı vermektedir. Potansiyel destekçiler de platformda yer alan projelerden ilgilerini çekenleri fon sağlayarak desteklemektedir (Kuti and Madarász, 2014: 355). Kitlesel fonlama platformlarında projelerine finansman arayan kişiler veya şirketler güçlü, başarılı veya profesyonel olmak zorunda değildir. Bir fikri olan ve belli bir fona ihtiyaç duyan girişimci kitlesel fonlama ile projesini finanse edebilmektedir (Kıran, 2013: 12).

Dünya'da 2014-2016 yıllarında kitlesel fonlama platformlarında toplanan fon miktarları ve 2017 yılı verilerine göre Dünya'da kitlesel fonlama platformlarında toplanan fon hacminin bölgesel dağılımı sırasıyla Grafik 1 ve Grafik 2'de sunulmuştur.

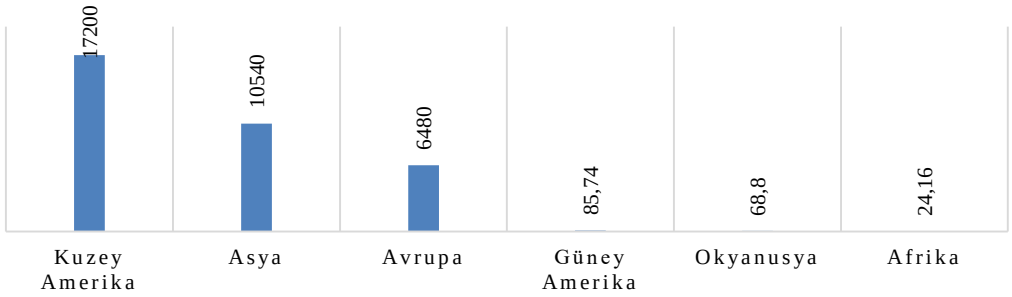
Grafik 1. Dünya'da 2014-2016 Yıllarında Kitlesel Fonlama Platformlarında Toplanan Fon Miktarları (milyon dolar)



Kaynak: www.statista.com

Grafik 1'de yer alan veriler kitlesel fonlama platformlarında toplanan fon miktarının oldukça yüksek olduğunu göstermektedir.

Grafik 2. Dünya'da Kitlesel Fonlama Platformlarında Toplanan Fon Hacmi (2017) (milyon dolar)



Kaynak: www.statista.com

Garfik 2'de kitlesel fonlama platformlarında toplanan fon hacminin en yüksek olduğu kıta Kuzey Amerika olarak görülmektedir. Kuzey Amerika'yı Asya ve Avrupa kıtaları takip etmektedir.

2.2. Kitlesel Fonlama Modelleri

Kitlesel fonlama temelde üç tipe ayrılmaktadır: bağış/ödül kitle fonlaması, borç kitle fonlaması, sermaye kitle fonlaması. ***Bağış bazlı kitle fonlamasında*** projelere fon sağlayanlar herhangi bir getiri beklememekte sadece karşılıksız bir projeye yardım ettiği için sosyal ve kişisel motivasyonu artmaktadır. ***Ödül bazlı kitle fonlamasında*** ise projenin başarıya ulaşması halinde önceden kararlaştırılmış bir ödül proje sahibi tarafından fon sağlayanlara verilir. Daha yüksek tutarda fon sağlayanlar değeri daha yüksek bir ödül kazanabilmektedir. ***Borç kitle fonlamasında*** yatırımcıların hedefi paralarını faizi ile birlikte geri almaktır. Borç kitle fonlamasına denkler arası (peer-to-peer) borçlanma denmektedir. Yüksek faiz getirisi bekleyen yatırımcılar anapara ve faiz elde etmek için aracı bir kuruluş olmaksızın bir internet platformu üzerinden teminatsız kredi sağlarlar. Borç kitle fonlaması

bankalardan kredi alabilmek için yeterli kredibiliteye sahip olmayan kişiler ya da küçük firmalar tarafından tercih edilmektedir. ***Sermaye kitle fonlamasında*** ise finansmana ihtiyaç duyulan tutar karşılığında projeden küçük paylar fon sağlayanlara hisse olarak verilmektedir. Sermaye kitle fonlaması kurumsal finansın daha geçerli bir formudur ve melek yatırımcılar ile devletten gereken finansmanı sağlayamayan firmalara finansman imkanı sağlamaktadır (Ergen, Lau ve Bilginoğlu, 2013: 4-5; Onur ve Değirmenci, 2015: 2-3; Kuti and Madarász, 2014: 356)

2.3. Kitle Fonlamasının Avantajları ve Riskleri

Girişimcilerin finansman problemlerinin çözülmesi noktasında etkili bir yöntem olan kitlesel fonlamanın birçok avantajı bulunmaktadır. Girişimcilere sağladığı avantajların yanı sıra yeni bir model olması nedeniyle yasalarla geliştirilmesi gereken zayıf yönleri de bulunmaktadır.

Kitlesel fonlamanın en önemli avantajı yeni doğan ve genç girişimcilerin fon sağlama konusunda aile ve arkadaşlarına olan bağımlılığını ortadan kaldırarak geniş bir kitleden fon sağlamalarına imkan tanımasıdır. Kitlesel fonlama ayrıca girişimciler ile yatırımcılar arasındaki coğrafi sınırları da kaldırmaktadır. Melek yatırımcılar metropollerde kümelenme eğilimindedir ve bu nedenle birçok firma kuruluş sermayesi için taşınmak zorunda kalmaktadır. Kitlesel fonlama ise internet, sosyal medya ve platformlar üzerinden girişimci ve yatırımcıları buluşturduğu için kırsal kesimdeki girişimciler de finansmana erişebilmektedir. Kitlesel fonlama ayrıca finansmana erişimde yatırımcılarla kişisel bağlantı kurma ihtiyacını ortadan kaldırmıştır (Gelfond and Foti, 2012: 11). Kitlesel fonlamanın diğer avantajları arasında şirketlerin üretmeyi planladığı ürünlerin ya da projelerinin uygulanabilirliğini araştırmak, tanıtımını yapmak, talepleri keşfetmek, projelerine yönelik yatırımcılar tarafından geri bildirim almak sayılabilir (Onur ve Değirmenci, 2015: 5-6; Schwienbacher and Larralde, 2010: 7). Alınan geri bildirimler sonucunda projelerde yenilikler yapma imkanı ortaya çıkmaktadır.

Kitlesel fonlama modeli avantajlarının yanı sıra yatırımcılar açısından çeşitli riskler de içermektedir. Kitlesel fonlama ile ilgili ilk problem proje, işletme ve girişimlerinin finansmanının volatil yapısıdır. Yeni işletmelerin başarısız olma oranı başarılı olmalarından daha yüksektir. Yeni veya kanıtlanmamış bir teknoloji/hizmet/ürün üretiminin başarı garantisi bulunmamaktadır. Diğer bir problem ikincil piyasanın olmaması nedeniyle kitlesel fonlama yatırımcılarının yatırımlarını değiştirme ya da tekrardan satma olanağının bulunmamasıdır. Kanun koyucuların ve kıymetler hukukunun ilgilendiği diğer büyük bir problem de dolandırılma olasılığıdır. İnternet platformlarının kullanılması yatırımcıların projelerin yasallığını değerlendirmesi zorlaştırmaktadır çünkü kitlesel fonlama da yatırımcı ve girişimci arasındaki toplantılar sanaldır. Bu durum taraflar arasında bilgi asimetrisine neden olmakta, kötü niyetli girişimciler yatırımcının bilgi eksikliğinden avantaj sağlamaktadır (Darke, 2014: 183-188). Kitlesel fonlamanın riskleri arasında yeterli tecrübe ve bilgi birikimine sahip olmayan

girişimcilerin projelerine kitle fonlaması sonucunda çok fazla yatırımcının destek olması nedeniyle yönetimin karmaşık bir hal alması sonucunda yatırımın başarısız olması (Onur ve Değirmenci, 2015), kitlelerin fonlaması için tanıtılan yeni bir fikrin patentinin girişimciden önce fikri beğenen başka biri tarafından alınması, kitlesel fonlamaya sunulan bir projeye daha iyi olması için yapılan geri bildirimler sonucunda projenin yenilenmesi fakat geri bildirimi yapan kişinin adının projede yer almaması sonucu bu kişinin protestosu ve halkla ilişkilerde sorun yaşanması (Wells, 2013) gibi riskler de sayılabilmektedir.

2.4. Kitlesel Fonlama Sisteminin İşleyişi

Kitlesel fonlama sisteminin işleyişi dört aşamada gerçekleşmektedir. Bu aşamalar aşağıda sıralanmaktadır (İşler, 2014: 54; Ernst&Young):

- **Hedeflenen Fon Tutarının ve Zaman Diliminin Belirlenmesi:** Girişimci maliyetlerini ve riskleri iyi değerlendirip optimal bir fon tutarı ve bu fon tutarına ne kadarlık bir zaman dilimi içerisinde ulaşacağını belirlemelidir. Optimal bir fon tutarının ve zaman diliminin belirlenmesi girişimcinin kredibilitesi ve projenin tanıtımı için önemlidir.

- **Projenin Hazırlanması ve Sunumu:** Girişimci tarafından hazırlanan metin, çizim ve videolar, tercih edilen kitlesel fonlama platformuna konularak projenin kitlelere sunumu gerçekleştirilir. Platformun fonksiyonu projenin tanıtımı için gerekli ortamı oluşturmak ve destek verenlerin yapacağı ödemeleri belli bir komisyon kesintisinden sonra proje sahibine iletmektir.

- **Ödül-Hediye-Getiri-Ortaklık:** Hedeflenen tutara ulaşılması ile projenin gerçekleşmesi sonucunda girişimci destek verenlere verdikleri destek tutarına göre önceden belirlenmiş ödül, hediye, faiz veya temettü geliri vermektedir. Ödül veya bağış bazlı kitle fonlamasında proje hayata geçirildiğinde destekçilere ücretsiz ürün temini, teşekkür yazısı gönderilmesi, destekçilerin isimlerinin duyurulması ve oluşturulan ürüne destekçi kişinin isminin verilmesi gibi ödüller verilebilmektedir.

- **Fon Oluşumu ve Tedariki:** Destekçiler ilgilerini çeken projeye diledikleri miktarda fon sağlamaktadır ve ödemeler aracı konumundaki kitlesel fonlama platformu tarafından gerçekleştirilir. Öngörülen sürede hedeflenen fon tutarına ulaşılırsa, platform sahibi %5 ile %10 arasında değişen oranlarda komisyon bedelini keserek toplanan fonu proje sahibine ödemektedir. Hedeflenen fon tutarına belirlenen zamanda ulaşılamazsa bazı platformlar herhangi bir kesinti yapmadan biriken fonu destekçilere geri öderken bazı platformlar da komisyon bedelini keserek geri kalan tutarı iade etmektedir.

3. YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARINDA KİTLESEL FONLAMA

İklim değişikliği, çoğu gelişmekte olan ülkenin mali kapasitesini aşan küresel bir çevre sorununudur. İklim finansmanının zorlukları arasında yeterli miktarda finansmana en çok ihtiyaç duyan ve etkili bir şekilde kullanabilenlerin erişimini sağlayamama, finansman sürecinin yavaş olması ve fon tahsisinde riskten kaçınma sayılabilmektedir (Ritter ve Black-Layne, 2013: 3-4).

2009 yılında yaşanan finansal krizde devlet desteğinin ve banka yatırımlarının azalması yenilenebilir enerji projeleri için finansal kaynakların arz ve talebi arasındaki farkın ortaya çıkmasına neden olmuştur (Vasileiadou vd., 2016:2). Bu farkın kapatılması noktasında finansal kuruluşlar dışı kaynak yaratılması önemlidir. Bu nedenle yenilenebilir enerji projelerinin karşılaşacağı finansman sıkıntısının çözülebilmesi noktasında alternetif finansman modelleri (yeşil tahvil, yeşil sertifika, yeşil sukuk) geliştirilmiştir. Girişimlerin finanse edilmesi için geliştirilen kitlesel fonlama modelinin de yenilenebilir enerji projelerinin finansman sıkıntısına çözüm olma potansiyeli taşıması nedeniyle desteklenmesinin gerekli olduğu düşünülmektedir.

Kitlesel fonlamanın belirgin bir özelliği, sermayeyi üretim faktörü olarak bir araya getirmenin yanı sıra, tüketicileri ve vatandaşları katılımcı aktörlere ve yatırımcılara çevirme potansiyelidir. Bu özellikler, kitlesel fonlama platformlarının enerji yatırımlarında finansal kaynakları ve yatırımcıları belirli enerji projelerinde bir araya getirerek yenilenebilir enerji yatırımlarında güçlü bir araç potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir. Enerji sektöründe kitlesel fonlama uygulaması 2012 yılında karbondan arındırılmış enerji sistemlerine geçişte yatırımların azalması, sürdürülebilir ve düşük karbon ekonomisine geçişi dünya çapında desteklemek için sermayeye erişimin artırılması ihtiyacı ile başlamıştır (Candelise, 3).

Şekil 1'de gösterilen Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) belirlediği 2030 yılı küresel sürdürülebilir kalkınma hedeflerinden erişilebilir ve temiz enerji hedefi, insana yakışır iş ve ekonomik büyüme hedefi ve iklim eylemi hedefi kitlesel fonlama platformlarının yenilenebilir enerji projelerinin finansmanında kullanılmasıyla birlikte ulaşılması kolaylaşacak üç hedeftir. Bu bağlamda kitlesel fonlama modelinin enerji projelerinde kullanılması ülkelerin sürdürülebilir kalkınmalarına da hizmet edecektir.

Şekil 1. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri



Yenilenebilir enerji üretimindeki yatırımları artırmanın en yaygın yollarından biri, bireyleri yeşil enerji üretimi ve yatırımına katılmaya teşvik etmektir. Bununla birlikte, tüm bireyler kendi evlerinde yenilenebilir enerji üretim tesisi kurmak istememekte veya kuramamaktadır (Zheng vd. 2015: 6). Bu noktada bireyler, tek başına yapamayacağı enerji üretim tesislerine kitlesel fonlama platformlarındaki yenilenebilir enerji projelerine fon sağlayarak bu yatırımı yapma imkanı elde etmektedir.

Kitlesel fonlama yenilenebilir enerji projelerinin yerel kabulünü sağlamaktadır (Nigam, Mbarek ve Benetti, 2018: 198). Mikro ve küçük girişimciler de girişimlerinde özellikle de yüksek teknoloji maliyeti ve inovasyon riski içeren iklim ile ilgili işlerinde finansmana erişim sıkıntısı yaşamaktadırlar (Ritter ve Black-Layne, 2013: 5). Bu bağlamda kitlesel fonlama yenilenebilir enerji yatırımı yapmak isteyen yatırımcılar için önemli bir modeldir. Kitlesel fonlama yenilenebilir enerji projelerine şeffaf, doğrudan ve aracısız yatırım yapılmasını sağlayan bir finansman aracıdır (Candelise, 8). Kitlesel fonlama platformları, toplumu yenilenebilir enerji projelerine yatırım yapma konusunda etkilemekte ve olumlu bir katılım sürecini teşvik etmektedir (Caneva ve Alonso, 2018: 16).

Zheng v.d.'nin (2015) çalışmasında kitlesel fonlama modelinin yenilenebilir enerji yatırımlarını artırdığı analitik olarak kanıtlanmış ve kitlesel fonlamanın hükümet politikaları ve teknolojideki gelişmelerle kıyaslandığında yeşil üretimi arttırmanın basit ama etkili bir yolu olduğu belirtilmiştir. Ayrıca Zheng v.d. (2015) çalışmalarında kitlesel fonlamanın enerji tüketiminde yeşil enerjinin payını artırırken elektrik tedarikçisi işletmelerin enerji tedarik maliyetlerini azalttığını ve güneş tarlalarının sahibinin yatırım düzeyini azaltırken toplam yenilenebilir enerji yatırımlarını artırdığını tespit etmişlerdir.

Yenilenebilir enerji yatırımlarında kitlesel fonlama modelinin kullanılması hem toplumun karbon ayak izini azaltma hem de toplum uyumunu artırma fırsatı sağlamaktadır (Rex Kempcke). Kitlesel fonlama modeli finansmana erişim engelini ortadan kaldırmasının yanı sıra enerji projelerinde gelir

dağılımının ve sosyal katılımın sağlanmasına da imkan vermektedir (Kunze and Becker, 2014).

Yenilenebilir enerji yatırımlarında kitlesel fonlama modeli enerji kooperatifleri ve üçüncü kişi finansmanına benzemektedir. Ancak kitlesel fonlama iki noktada bu uygulamalardan ayrılmaktadır. Kitlesel fonlama enerji kullanımında doğrudan katılım olmaksızın kooperatif yatırımına imkan vermekte ve akredite olmayan yatırımcıların da aktif üçüncü kişi finansörü olmasına ortam yaratmaktadır (Chiang, 2015: 680).

Türkiye'de 2002-2018 yılları arasında yenilenebilir enerji yatırımlarının yüzde 98'i, enerji verimliliği yatırımlarının da tamamı bankacılık sektörü tarafından sağlanan kredilerle finanse edilmiştir. 2019-2026 döneminde yenilenebilir enerji finansman ihtiyacının yüzde 30'luk bölümünün finans kuruluşlarına ek olarak doğrudan proje fonlaması, tematik tahviller ve kitlesel fonlama gibi finansman modelleriyle karşılanacağı öngörülmektedir (Taranto vd., 2019: 97).

Tablo 1'de Türkiye'nin yenilenebilir enerjide yabancı yatırımcıların ilgisini çekmede 40 ülke arasındaki sıralaması yer almaktadır. 2013'ten 2018'e kadar beş yıllık dönemde 24'üncü sıradan 18'inci sıraya gelmesi ile birlikte Türkiye'nin yenilenebilir enerjide yabancı yatırımcıların ilgisini daha fazla çektiği anlaşılmaktadır. Türkiye'de kitlesel fonlama platformlarında yenilenebilir enerji projelerinin yer alması daha fazla yatırım çekilmesine zemin hazırlayarak Türkiye'nin yenilenebilir enerji ülke çekiciliği endeksindeki sıralamasının daha da iyileşeceği beklenmektedir.

Tablo 1. Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi (Türkiye)

Yıl	Ay	Sıra
2013	Ağustos	24
2014	Eylül	19
2015	Mart	18
2016	Mayıs	19
2016	Ekim	21
2017	Ekim	16
2018	Mayıs	17
2018	Kasım	18

Kaynak: Ernst&Young Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeks Raporları

4. UYGULAMA

Türkiye'de aktif ***Crowdfon, Fongogo, Arıkovanı, Fonbulucu, Buluşum, Startupfon*** ve ***Ideanest*** adlı yedi kitlesel fonlama platformu bulunmaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren kitle fonlaması platformlarında sadece bağış ve ödül temelli modellerle projeler gerçekleştirilmektedir. Hisse temelli kitlesel fonlama modelinin yasal mevzuatı ise 2019 yılında SPK tarafından hazırlanan Tebliğ ile

oluşturulmuştur. Borç kitle fonlaması modelinin ise Türkiye'de mevzuatta düzenlemesi yer almamaktadır.

Çalışmanın ampirik uygulamasında Türkiye'deki kitlesel fonlama platformlarının sitelerinin incelenmesi üzerine kurulu içerik analizinden yararlanılmaktadır. Bu platformlarda yayınlanan projeler incelenerek enerji alanı ile ilgili yayınlanan projelerin adı, destekçi sayısı, fon miktarı ve başarı durumları Tablo 2'de listelenmiştir.

Tablo 2. Türkiye'deki Aktif Kitlesel Fonlama Platformlarında Yenilenebilir Enerji ile İlgili Projelerin Destekçi Sayısı, Destek Miktarları ve Projelerin Başarı Durumları

Platform Adı	Proje Adı	Destekçi Sayısı	Destek (TL)	Başarı Durumu
Crowdfon	Fotovoltaik Analiz			Devam
Fonbulucu	BEKTEK	18	6.570	Devam
Fonbulucu	Nemli Elektrik			Devam
Fonbulucu	Solar Inverter	1	2.000	Başarısız
Fonbulucu	Enerji Kapsülü	0	0	Başarısız
Fonbulucu	Radyonerji	1	1.000	Başarısız
ArıKovanı	SolarCurtain	29	115.320	Başarılı

Crowdfon:

- ***Fotovoltaik Analiz:*** Yapay zeka yardımı ile güneş panellerinden en optimum açıyı gerçekleştirerek yüksek verim almak

Fonbulucu:

- ***BEKTEK:*** Basınçtan yeşil enerji üretimi.
- ***Nemli Elektrik:*** Nem ile elektrik üretmek.
- ***Solar Inverter:*** Güneşden elde edilen enerjiyi evde kullanabileceğimiz uygun formata çeviren bir konvertödür.
- ***Enerji Kapsülü:*** Küçük ve orta boy güneş enerji santrallerini daha verimli olmasını sağlayan modüler güneş paneli.
- ***Radyonerji:*** TV, rdayo, GSM sinyallerinden elektrik elde edilmesi.

ArıKovanı:

- ***SolarCurtain:*** Elektrik üreten akıllı perde – Başarılı - 29 destek – 115.320 TL

Diğer kitlesel fonlama platformalarında enerji ile ilişkili yayınlanmış bir proje yer almamaktadır. Kitlesel fonlama platformlarında (ArıKovanı hariç) elektrik üretimi ile ilgili tamamlanan projelerin başarısız olduğu ve projelerin ürün tasarımı ile ilgili olduğu tespit edilmiştir. Çalışmanın konusunu

oluşturan yenilenebilir enerji yatırımlarında Türkiye'de kitlesel fonlama platformlarının kullanılmadığı anlaşılmıştır.

Yenilenebilir enerjide son yıllarda ivme kazanan Türkiye'deki kitlesel fonlama platformlarının, yenilenebilir enerji üretiminde ve yatırımında önemli ülkelerden biri olan Almanya'da yer alan platformlar ile karşılaştırılmasının Türkiye'nin yenilenebilir enerji yatırımlarında yol haritasının hazırlanmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Almanya'da sadece yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında rol alan 13 kitlesel fonlama platformu yer almaktadır. Bu platformlar Tablo 3'te sunulmaktadır.

Tablo 3. Almanya Yenilenebilir Enerji Yatırımlarının Finansmanında Rol Alan Kitlesel Fonlama Platformları

Bettervest	Wiwin
Ecoligo.investments	Econeers
Fairzinsung	Ecozins
GreenVesting	DKB-Crowd
LeihDeinerUmweltGeld	Mercurcap
AuditCapital	Klimaschwarm.de
Rebelvest	

Kaynak: www.crowdfunding.de

Çalışmada Almanya'da yer alan Ecoligo.investments kitlesel fonlama platformu incelenmiştir. Ecoligo.investments platformunda yüksek bütçeli 33 güneş enerjisi projesinin kısa bir süre içerisinde başarılı bir şekilde borç kitle fonlaması modeli ile finanse edildiği görülmüştür.

5. SONUÇ

Girişimcilerin finansmana erişim probleminin aşılması noktasında ortaya çıkan yaratıcı fikirlerden biri kitlesel fonlama modelidir. Kitlesel fonlama modeli sayesinde girişimciler ihtiyaç duydukları finansmanı kitlelerden elde etme imkanı bulmaktadır. Kitlesel fonlama modeli, ülkelerin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasında önemli bir role sahip yenilenebilir enerji projelerinin hayata geçirilmesi aşamasında ihtiyaç duyulan finansmana erişilmesini mümkün kılmaktadır. Bu nedenle çalışmanın konusunu yenilenebilir enerji yatırımlarında kitlesel fonlama platformlarının kullanılması oluşturmuştur.

Kitlesel fonlama platformlarının yenilenebilir enerji yatırımlarında kullanılması birçok açıdan avantaj sağlamaktadır. Kitlesel fonlama platformları ile bireyler bireysel olarak gerçekleştiremeyecekleri projelere imkanları dahilinde fon sunarak enerji yatırımına teşvik edilebilecek, enerji projelerinin yerel kabulü sağlanacak, mikro ve küçük girişimcilerin yüksek teknoloji maliyeti ve

inovasyon riski içeren iklim ile ilgili işlerinde finansmana erişim sıkıntısı çözülecek, dolaylı olarak da yenilenebilir enerji yatırımları artacaktır.

Türkiye'de projelerin fonlanmasında kullanılan yedi kitlesel fonlama platformundaki projelerin incelenmesi sonucunda yenilenebilir enerji alanı ile ilgili yedi proje tespit edilmiş ve projelerin amaçları incelenerek projelerin ürün/hizmet tasarımı ile ilgili olduğu anlaşılmıştır. Enerji santrali kurulması ile ilgili bir projeye rastlanmamıştır. Türkiye'nin yenilenebilir enerji alanındaki kitlesel fonlama uygulamaları yenilenebilir enerji alanının önemli isimlerinden olan Almanya ile karşılaştırılması Türkiye'nin yenilenebilir enerji yol haritasının hazırlanması noktasında destek olacaktır. Almanya'da kitlesel fonlama platformları incelendiğince 13 platformun sadece yenilenebilir enerji projelerine finansman toplanabilmesi amacıyla faaliyet gösterdiği görülmüştür. Kitlesel fonlama platformlarından Ecoligo.investments incelenmiş ve bu platformda 33 adet yüksek bütçeli güneş enerjisi projesinin başarıyla borç kitle fonlaması modeli ile finanse edildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Ecoligo.investments kitlesel fonlama platformundaki projelerin başarıya ulaşması, Türkiye'de borç kitle fonlaması modelinin mevzuatta düzenlenmesinin kitlesel fonlama platformlarındaki projelerin başarıya ulaşması noktasında önemini göstermektedir. Bu nedenle Türkiye'de kitlesel fonlama platformlarında yasal mevzuat acilen düzenlenmelidir. Sakarya ve Bezirgan (2018) Türkiye'de kitlesel fonlama platformlarında düşük bütçeli projelerin daha çok desteğe ulaştığı ve yüksek bütçeli projelerin ise az rağbet gördüğü sonucuna ulaşmıştır. Sakarya ve Bezirgan'ın çalışmalarında ulaşmış olduğu bu sonuç yüksek finansman ihtiyacı olan yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında Türkiye'de kitlesel fonlama platformlarının daha çok ve daha hızlı gelişim göstermesi gerektiğine işaret etmektedir.

Türkiye'de kitlesel fonlama platformlarında yenilenebilir enerji projelerinin yer alması kitlesel fonlama platformlarına ilişkin mevzuatın gelişmesi sonucu artacak olan yatırımcı güveni sonucunda mümkün hale gelecektir. Kitlesel fonlama platformları sonucunda yenilenebilir enerji yatırımları artacak ve enerji projelerinin finansman sağlayabiliyor oluşu Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasına destek olacaktır. Ayrıca kitlesel fonlamanın enerji projelerinde kullanılması sonucunda Türkiye enerji açısından yabancı yatırımcının daha fazla ilgisini çekecek ve yenilenebilir enerji ülke çekiciliği endeksinde ön sıralara yükselme olanağına erişecektir.

KAYNAKÇA

Belleflamme, P., Lambert, T. ve Schwienbacher, A. (2013) "Crowdfunding: Tapping the Right Crowd", Journal of Business Venturing, 29(5): 585-609.

Candelise, C. (2016) "Smart Financing and Empowerment: The Use of Crowdfunding in the Energy Sector", In the 57th Annual Conference for Italian Economic Association.

Caneva, S. ve Alonso, P. (2018) "Crowdfundres.Crowdfundıng Renewable Energy-A practical guide for Crowdfunding Platforms, Project Developers, Investors and Policy Makers", No 646435.

Chiang, A. (2015) "How Entrepreneurs Can Crowdfund Renewable Energy Projects", The Journal of Business, Entrepreneurship & The Law, 8(2): 659-696.

Darke, S. (2013) "To Be or Not to Be a Funding Portal: Why Crowdfunding Platforms Will Become Broker-Dealers", Hastings Bus. LJ, 10:183-188.

Ergen, M., Lau, J. ve Bilginoğlu, K. (2013) "Dağıtık Girişimci Sermayesi: Kitle Fonlaması".

Ernst&Young, https://www.ey.com/tr/tr/services/tax/dijital-vergi-kitlesel-fonlama. (Erişim Tarihi: 23.11.2019).

Gelfond, S. H. ve Foti, A. D. (2012) "US$500 and A Click: Investing The "Crowdfunding" Way", Journal of Investment Compliance, 13(4): 9-13.

İşler, S. T. (2014) "Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem: Kitlesel Fonlama-Crowdfunding", Gösterge, Sonbahar, 51-65.

Jacobsson, R. ve Jacobsson, S. (2012) "The Emerging Funding Gap for the European Energy Sector: Will The Financial Sector Deliver?", Environmental Innovation and Societal Transitions, 5:49-59.

Kıran, T. (2013, Şubat) "Sermaye Piyasalarında Kitle Fonlaması", SPK Yeterlik Etüdü.

Kunze, C. ve Becker, S. (2014) "Energy Democracy in Europe. A Survey and Outlook", Rosa-Luxemburg- Stiftung Report. Brussels, July 2014.

Kuti, M. Ve Madarász, G. (2014) "Crowdfunding", Public Finance Quarterly, 59(3):355-366.

Nigam, N., Mbarek, S. ve Benetti, C. (2018) "Crowdfunding to Finance Eco-İnnovation: Case Studies from Leading Renewable Energy Platforms", Journal of Innovation Economics & Management 26:195-219.

OECD (2015) "New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments".

Olson, C. (November, 2013) "New Financing Solutions For Energy Retrofits. Buildings", https://www.buildings.com/article-details/articleid/16495/title/new-financing-solutions-for-energy-retrofits/viewall/true. (Erişim Tarihi: 24.11.2019).

Onur, M. N. ve Değirmenci, Ö. (2015 ""Crowdfunding – Kitle Fonlaması", T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Çalışma Raporları Sayı: 2015-7/Haziran 2015.

Rex Kempcke, "Power to the People–Crowdfunding for Community Renewables" CROWDVALLEY (Oct. 21, 2013), http://www.crowdvalley.com/news/power-to-the-people-crowdfunding-for-community-renewables. (Erişim Tarihi: 24.11.2019).

Ritter ve Black-Layne, (2013) "Crowdfunding for Climate Change A New Source of Finance for Climate Action at the Local Level?" European Capacity Building Initiative. http://tinyurl. com/von-ritter-black-layne-2013. (Erişim Tarihi: 24.11.2019).

Sakarya, Ş. ve Bezirgan, E. (2018) "Kitlesel Fonlama Platformları: Türkiye ve Yurtdışı Karşılaştırması , Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(2):18-33.

Schwienbacher, A. ve Larralde, B. (2010) "Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures", Handbook of Entrepreneurial Finance, Oxford University Press, Forthcoming.

SPK Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (2019), T.C. Resmi Gazete, Sayı:30907.

Steinberg, R. ve DeMaria, R. (2012) "The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project", 1(80).

Taranto,Y. ve Dinçel G. (2019) "Türkiye'de Enerji Dönüşümünün Finansmanı", SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi Raporu.

Ulusoy, T. (2017) "Yenilenebilir Enerji Finansmanına Güncel Yaklaşımlar", Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(1):433-443.

Vasileiadou, E., Huijben, J.C.C.M. ve Raven, R.P.J.M. (2016), "Three is a Crowd? Exploring the Potential of Crowdfunding for Renewable Energy in the Netherlands" Journal of Cleaner Production, 128:142-155.

Wells, N. (2013). "The Risks of Crowdfunding", Risk Management, 60(2).

Zheng, R., N. Chakraborty, K. Sycara and Y. Xu (2015) "A Crowdfunding Model For Green Energy Investment." 24th International Joint Conference on Artificial Inteligence, Buenos Aires, July 25th-31st 2015.

Zvilichovsky, D., Inbar, Y., and Barzilay, O. (2015) "Playing Both Sides of The Market: Success and Reciprocity on Crowdfunding Platforms", Available at SSRN 2304101.

www.statista.com (Erişim Tarihi: 24.11.2019).

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

THE DYNAMICS OF SOVEREIGN BOND MARKET IN THE AXIS OF LIQUIDITY AND FINANCIAL STABILITY IN TURKEY

Nihat DOĞANALP[*]

ABSTRACT

Sovereign debt is one of the oldest investment asset classes in the world, as national governments have been issuing bonds for centuries. Today, sovereign debt forms an important cornerstone of many institutional investment portfolios, and is becoming increasingly popular with many individual investors. Turkey is also among the major asset components in many companies, especially banks government bonds. 2017 data show that Euro trading volume in the International Bond Market increased by 28.96% to 46.96 million Euro, while the USD volume increased by 3.34% to US $ 642.41 million. The trading volume was 96.28 billion US Dollars in the Outright Purchases and Sales Market and 1.146.89 billion US Dollars in the repo markets. Public securities (government bonds, treasury bills, lease certificates) and private sector securities market 92,15% of total trading volume in public securities and 7.85% in private sector securities.

Keywords: *Bond Market, Liquidity, Financial Stability*

JEL Codes: *G12, G33, E44*

1. INTRODUCTION

Financial stability is one of the primary objectives of central banks along with price stability. Developments in the financial markets are extremely important behind the 2008 global financial crisis, which adversely affects the economies of developed countries. Accordingly, since the early 1990s, the focus of monetary policies has been to achieve price stability as well as financial stability. Especially in the European Union countries where inflation rates are low, the fact that only price stability performance is not sufficient to avoid the crisis increases the importance of financial stability. Within this framework, taking macro prudential measures to ensure financial stability and the implementation of monetary policies are the main issues of the central banks of many developed countries.

In order to ensure the financial stability of the growing importance of monetary policy was reflected in Turkey and especially since the end of 2010. Significant changes have been made in the area of monetary policy. So focused on price stability based on inflation targeting regime implemented in Turkey since 2006, it has been extended by a financial stability objective of monetary policy approach.

[*] Ass. Prof., Selcuk University Beysehir Ali Akkanat Faculty of Business, Konya, Turkey, ndoganalp@selcuk.edu.tr

The main framework of this practice, called the new monetary policy approach, is the diversification of monetary policy instruments aimed at financial stability under the current inflation targeting regime. Thus, it is aimed to achieve the objective of price stability and financial stability together. The new monetary policy approach is still valid for the implementation of policies that contribute to financial stability through measures taken in the axis of banking system.

The credit (default) risk is strongly related with the probability of a firms/country's default that will cause the expected cash flows cease to exist. Liquidity, on the other hand, is generally defined as the cost of immediacy to liquidate the assets in hand. Most recent financial crisis of 2008 has illustrated that liquidity risk, along with credit risk, matters and should not be underestimated (Brunnermeier, 2009). The question of how these two risk factors are priced in financial assets has too much attention in the literature. Especially, the literature on liquidity and its effect on asset pricing have grown dramatically after 2008 financial crisis. Some literature (Chordia et al. (2000) also touches upon the commonality and systemic nature of the liquidity that can affect all financial assets in the market. There are a lot of studies in the literature about liquidity and sovereign bond market's structure. Longstaff (2004), she constructed her 'market-wide' liquidity measure by calculating the difference in yields between German federal government bond and the yields of their less-liquid German development bank.

Ericsson and Renault (2006) show theoretically that corporate bond liquidity is positively correlated with the likelihood of default. Hund and Lesmond (2008) developed some methods for assessing the liquidity component of the emerging market debts for both sovereign and corporate bonds. Pelizzon et al. (2016) who investigate the dynamic interaction between sovereign bond market liquidity and sovereign credit risk and the effects of the intervention by European Central Bank (ECB)'s on this interaction. Schwarz (2017) decomposes the yield spreads of the 11 European countries into market liquidity and sovereign credit components and argue that traditional measures of liquidity, such as bid-ask spreads, do not capture all liquidity effects and tend to understate the contribution of liquidity especially in times of market stress when liquidity risk premium plays an important role.

2. FINANCIAL STABILITY AND LIQUIDITY

2.1. Financial Stability Concept

Although the concept of financial stability is generally controversial, it means that the financial markets and the major financial institutions operating in these markets are stable. This definition means that financial institutions are sound, in other words, they have sufficient capital to cover their losses in ordinary and extraordinary situations. Market stability does not generally mean stability in asset prices. Even in stable markets, excessive volatility can be observed in asset prices. On the other hand, market stability means that there is no volatility with significant real economic consequences. The definition of

excessive volatility and which volatile asset prices cause volatility or instability in the overall financial market is controversial. The concept of financial stability is often addressed in terms of avoiding financial crises, but also in terms of managing systemic financial risk. If systemic risk is well managed, then systemic financial crises will probably not occur. Systemic risk management; market risk management market participants and banking supervision, market surveillance and systemic risk management is performed by the state authority (Schinasi, 2003: 4).

Another definition is financial stability; Financial intermediation is the ability of a financial system consisting of financial intermediaries, markets and market infrastructure to eliminate financial imbalances and to resist shocks. This reduces possible irregularities in the financial intermediation process, which significantly undermines the distribution of savings to profitable investment opportunities. In this context, achieving financial stability requires identifying the main sources of risk and fragility. Such resources include the inefficiency of the distribution of financial resources from the owners to investors and the mismanagement of the financial risk and wrong pricing. In this sense, it is necessary to identify vulnerabilities and risks, because the pursuit of financial stability should be forward-looking. In other words, inefficiencies in pricing and risk management, or inefficiencies in capital allocation, can lead to financial stability and economic stability in the future when they constitute the basis for fragilities (ECB, 2013: 5).

Financial vulnerabilities are considered in four groups. These;

(i) Excessive reductions in bank profitability due to credit losses and poor economic environment.

(ii) Renewal of tension in sovereign debt markets due to low growth and slow reform practices.

(iii) Difficulties in bank funding in stressful countries.

(iv) Reassessment of the risk premium in global markets due to prolonged capital inflows to secure ports and prolonged return-seeking periods.

According to Donath and Cismaş (2008), the concept of financial stability is mostly defined as avoidance of financial crises but also refers to the management of systemic financial risk. Good management of systemic financial crises reduces the likelihood of these crises. The management of systematic financial crises takes place through the special risk management of market participants and through the banking supervision and supervision of the authorities.

2.2. Liquidity and Liquidity Risk

Standard asset pricing is based on the assumption of frictionless (or, perfectly liquid) markets, where every security can be traded at no cost all of the time (Amihud at all, 2005). However, in practice

there are frictions in financial markets. One of the most known is the transaction costs such as fees, order-processing costs, and taxes.

Liquidity is basically defined as the ease of trading a security. It is also defined as "the ability to trade large quantities quickly, at low cost and without moving the price" (Pástor and Stambaugh, 2003). The investors require a premium for the assets for a possible difficulty, especially in case of distressed market conditions, that may be faced in selling those assets before its redemption (Monfort and Renne, 2013).

Liquid market is a market in which participants can make high volume transactions in a short time and as a result of these transactions do not significantly affect the market prices (BIS, 1999). The International Payments Bank (BIS) has linked market liquidity to the rate at which it can trade, transaction volume and price. Similarly, Pales and Varga (2008) defined market liquidity as a measure of how easy and low-cost transactions can be done on a particular asset. Accordingly, cost is an important criterion in terms of market liquidity. O'Hara (1995) defines the liquid market as a market in which trading transactions are realized without cost; Fleming (2003) described the liquid market as a market in practice where transaction costs are low. Warsh (1997) stated that market liquidity is a measure of confidence in markets. In its Financial Stability Review of June 2007, the European Central Bank (ECB) stated that macroeconomic uncertainties affect buyers and sellers' entry into financial markets, in a sense, as Warsh (1997) points out, the relationship between market liquidity and the uncertainty directly affected by the confidence environment. He emphasized. Finally, in Muranaga and Shimizu (1999), a definition by Black (1971) is given. According to this definition, the liquid market is a market in which the purchase and sale prices are quoted, the range between these prices is sufficiently low and small transactions are carried out immediately with the least effect on the price.

Liquidity risk is a set of systematic components that includes a wide range of macroeconomic variables related to the market. Risk is a relative concept and therefore the degree of risk may vary according to different factors. Liquidity premium is a measure of the price difference between liquid and illiquid assets that are similar in terms of conditions other than liquidity. In other words, it is necessary to bear some costs to sell an asset or group of assets, while another asset can be converted to cash at no cost or negligible cost (Hibber, 2010). Those who invest in less liquid assets need a higher return to hold these assets. In general, liquidity is a popular feature for investors in financial markets and the investor demands more returns than non-deep bonds. This excess return request is explained by the liquidity shortage premium. Liquidity premium varies according to time and asset types. Because different assets have different liquidity levels (Hibber, 2010). Over time, the liquidity problem in the markets has a positive effect on the return on assets. Whether liquidity of investment instruments affects

their returns (Duarte and Young, 2007). Return on investment instruments exceeding the risk-free interest rate brings additional risk to these assets. This risk premium, which represents excess return, is called the liquidity shortage premium. (Amihud et al., 2005).

3. LIQUIDITY AND FINANCIAL STABILITY

There is no doubt that financial stability is a necessary and useful condition for economies. In an economy where financial stability is maintained and maintained, there will be no reluctance for market participants, the owners and investors, to carry out their activities. Likewise, in a stable financial system, financial institutions will increase their chances of allocating resources effectively and providing financial effectiveness, and the chances of ensuring efficiency in the implementation of macroeconomic policies will be high (Crockett, 1997: 9). As a result of financial instability, from a general point of view, there is a rapid decline in real income, excessive volatilities and sudden decreases in the value of financial assets and variables, and consequently a banking and money crisis. It is possible to consider financial stability as a public good. The benefit of those participating in the consumption of this public good does not adversely affect the consumption of other consumers. The public sphere has to offer this public good to a sufficient quantity of consumers. Relevant institutions or institutions develop policies, intervene and bring regulations to financial system and markets within the scope of their job descriptions in order to ensure stability. When financial markets are analyzed, it can be said that they always tend to create instability and tend to enter into crisis as a result of market failures. Therefore, the public sphere always bears responsibility for the stability of the financial system and markets. With the instability of the public, the necessity of public intervention is generally accepted in the literature, and the volatilities inherent in the market should not be intervened. Short-term fluctuations and volatilities are likely to occur in financial markets which are inherently destabilizing - tendency to spread infectiousness and instability and spillover the entire economy. In such fluctuations and volatilities, it is not possible to ensure effectiveness through public interventions. In such cases, the market system is more effective in establishing equilibrium prices and ensuring efficiency.

The fact that the central bank is in communication with public and private institutions and providing information about the current situation of the markets is considered important in terms of maintaining financial stability and confidence in the market. Especially in periods of increasing fragility in the markets and high levels of risks, being in direct communication with banks and other financial institutions, which are important market participants, and making assessments may facilitate the management of fragility and risks. In this respect, this tool is considered important in terms of preventing and managing financial instability. In addition, the central bank's close communication with market participants, providing moral support and the transparency principle of the central bank will also

contribute to reducing the volatility in the foreign exchange market during periods of instability (Heinemann and Illing, 2002: 432). However, it is also important that the communication and information provided are healthy, reflect the situation fully and the timing is correct. At this point, the credibility of the monetary policy implemented in the relevant economy should be high and reliable (Colombo and Femminis. 2008: 198).

4. CONCLUSION

Of course, the desired additional return in return for investing in an asset with low liquidity for investors will undoubtedly affect the capital costs of issuers of these securities. Studies conducted with traditional methods for asset pricing consider the liquidity shortage premium as a systematic risk measure. However, the lack of liquidity is a risk factor that should be examined on its own rather than being considered among other risk factors.

Regulations regarding the financial system should be in the form of preventing the panic that occurs in the short term and reducing the risks and restoring financial stability with the establishment of confidence in the long term. In the long-term risk management process, effective supervision and supervision and international coordination are also important. The assets of central banks include short-term items by nature. The processes and practices described in this study are generally valid in the short term. The short-term measures in the first place are due to instability and lack of confidence due to the crisis, and the short-term policies attract more attention. This is necessary to restore confidence in the financial markets. In the face of short and long term policy changes of central banks, there is no need to expect immediate reaction and change towards financial stability. Trust and stability in the system can be achieved and maintained over time. It should be noted that the implementation of financial instability and crisis-oriented measures by the central bank is more elaborated or improved. Although the methods for achieving liquidity and the functioning of credit markets are similar, the effects they create will vary. What is important here is not to find and use new tools, but to make initiatives that will strengthen and enhance the domain of existing tools. It is important to increase the effectiveness of the effective supervision and surveillance function together with the measures taken and to clearly see the effects of the measures. According to the results, new measures can be taken to support the process or the degree of the measures being implemented can be increased.

REFERENCES

Amihud, Mendelson, Pedersen ve Lass, (2005), "Liquidity and Asset", Foundations and Trends in Finance.,2005. p.269-304.

Colombo, Luca, Femminis ve Gianluca, (2008), "The Social Value of Public Information with Costly Information Acquisition", Economic Letters, Vol. 100, ss. 196-199.

Crockett, A. (1997), "Why is Financial Stability a Goal of Public Policy", Maintaining Financial Stability in a Global Economy, Federal Reserve Bank of Kansas City, ss. 7-36.

Donath, L., E., ve Cismaş, L., M. (2008), "Determinants of Financial Stability", The Romanian Economic Journal,3, 27-44.

Duarte ve Young, (2007), "Why is PIN Priced?", Journal Of Financial Economics, 91(2), p.119-138.

ECB, (2013). "Financial Stability Review". May, 2013.

Fleming, M. (2003), "Measuring Treasury Market Liquidty", FRBNY Economic Policy Review, IX, 83-108.

Hibber ve John, (2010), "Liquidity Premium: Myth or Reality?", http://www.barrhibb.com/documents/downloads/Liquidity_Premium_Literature_Review.PDF.

Muranaga, J., ve Shimizu, T. (1999), "Market Microstructure and Market Liquidity", Bank of Japan, BIS. http://www.bis.org/publ/cgfs11mura_a.pdf.

O'Hara, M. (1995), "Market Microstructure Theory", Blackwell, Cambridge, MA.

Pales, J. ve Varga, L. (2008), "Trends in the Liquidity of Hungarian Financial Markets- What does the MNB's New Liquidity Index Show? Hungary Central Bank Review III, 44-52.

Warsh, K. (2007), "Market Liquidity: Definitions and Implications", Institute of International Bankers Annual Washington Conference, Washington, D.C.

Schinasi, G., J. (2003), "Responsibility of Central Banks for Stability in Financial Markets", IMF Working Paper. No: 03/121.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

THE IMPCACT OF THE COGARCH FILTERED FOREX VOLATILITY ON BIST-100 INDEX

Yakup ARI[*]

ABSTRACT

In this study, a continuous-time GARCH (COGARCH) process driven by a Lévy process will be applied to model the volatility of foreign exchange rate data. COGARCH model, which is an analogue of the discrete-time GARCH process and is further generalized to solutions of Lévy driven stochastic differential equations. A Lévy process is a stochastic process that satisfies the increments are independent and stationary, and also stochastically continuous.The volatility of USD/TRY real effective exchange rate volatility is modelled by COGARCH process using Compound Poisson which is also stochastic processes like Brownian Motion. The model parameters are estimated using the Pseudo-Maximum Likelihood method. The impacts of the volatility of USD/TRY forex rate on BIST-100 Index is analysed via Autoregressive Distributed Lag (ARDL) approach that is also to give opportunity analyse the short-run and long-term relation, cointegration between USD/TRY forex rate and BIST-100 Index. Furthermore, after the bounds test to determine the ARDL model, Hacker-Hatemi-J test is applied to interpret the causality between variables.

K*eywords:* *COGARCH, ARDL, Causality Tests*

JEL Codes: *C22, C32, C58*

1. INTRODUCTION

In today's world where the data transfer rate takes place in milliseconds, it is usual to have an irregular time interval between successive observations in the financial time series. The tick-by-tick data and daily data of financial time series have often irregularity between two observations. In particular, the methods developed to model the volatility of financial data have an approach that accepts the time difference between observations equally-spaced. For instance; GARCH model (Bollerslev, 1986) is a successful approach to capture the stylized facts of financial time series. Another approach for volatility is the continuous-time GARCH (COGARCH) process driven by a Lévy process that is a successful approach to model the volatility of irregular-spaced financial data. Klüppelberg et al. (2004) proposed COGARCH model, which is an analogue of the discrete-time GARCH process and is further generalized

[*] Alanya Alaaddin Keykubat University, Alanya-Antalya, Turkey, yakup.ari@alanya.edu.tr

to solutions of Lévy driven stochastic differential equations. A Lévy process is a stochastic process that satisfies the increments are independent and stationary, and also stochastically continuous.

Although there is extensive literature examining the relationship between exchange rate and stock prices, there is no consensus on this relationship. Some of the studies found a positive and significant relationship between exchange rates and stock prices, while others found a negative relationship. In addition, the relationship between the two variables differ in the direction of causality findings were obtained. In addition to the studies that determine the direction of causality only from exchange rate to stock prices or from stock prices to exchange rate, there are also studies that find a causal relationship between two variables or that there is no causal relationship between the two variables.

One of the leading studies investigating the relationship between exchange rates and stock prices was made by Franck and Young (1972), followed by several studies. Franck and Young (1972) used six different exchange rates in their studies and found no significant relationship between the two variables. Aggarwal (1981), in his study conducted for the US economy in the period 1974-1978, found that there is a positive relationship between stock prices and exchange rate and this relationship is stronger in the short term. Çiçek (2008) analysed spillover effects between exchange rates and the stock market that was based on the Model M-EGARCH. In the study, the effect of volatility spread between the stock and foreign exchange market was found to be bidirectional and the volatility shocks were found to be extremely permanent in the stock and financial markets. Bayraci et al. (2011) concluded via a vector autoregressive (VAR) model of the Turkish financial markets that there is one way causal relationships between interest rates and IMKB100 index, and between foreign exchange rates and IMKB100 index. While changes in IMKB100 index have direct effect over other variables, the changes in interest rates and foreign exchange rates do not cause changes in the IMKB100 index. Yamak et al. (2018) showed that while volatility of positive changes in exchange rates caused stock market index volatility, volatility of negative changes did not cause stock exchange index volatility. Their findings show that exchange rate volatility has an asymmetric effect on stock market index volatility. On the other hand, there is no causal relationship between positive and negative exchange rate volatility and exchange rate volatility. The volatility of both positive and negative changes in the stock market index does not cause exchange rate volatility.

In the study of Akel and Gazel (2015), the existence of short and long term equilibrium relationships between Borsa İstanbul Industry Index (SINAI) and Real Effective Exchange Rate Index (REDKE), Euro / TL Exchange Rate (EURO) and Dollar Index (DXY) was tried to be determined by using ARDL Bounds Test approach. According to the results of ARDL Bounds Test there is a long-term relationship between SINAI, REDKE, DXY and EURO. According to the results of the error

correction model, in the short term, a significant relationship was found between SINAI index and all other variables in contrast to long-term coefficients. Eyüboğlu et al. (2018) showed that there is a long-term relationship between BIST Textile Leather index and Euro / TL exchange rate, and Dollar / TL exchange rate and BIST Textile Leather, Trade and Technology indices from 24 indexes using ARDL model.

In this study, the volatility of USD/TRY real effective exchange rate volatility is modelled by COGARCH process using Compound Poisson and Variance Gamma, which are stochastic processes like Brownian Motion. The model parameters are estimated using the Pseudo-Maximum Likelihood (PML). The models, obtained by mentioned stochastic processes are compared according to their mean absolute error. The impacts of the volatility of USD/TRY forex rate on BIST-100 Index is analysed via Autoregressive Distributed Lag (ARDL) approach that is also to give opportunity analyse the short-run and long-term relation, cointegration between USD/TRY forex rate and BIST-100 Index. Furthermore, after the bounds test to determine the ARDL model, Hacker-Hatemi-J test is applied to interpret the causality between variables.

2. COGARCH MODEL

Engle (1982), The Nobel Prize laureates, has introduced the ARCH models that are proper to represent the typical empirical findings of financial time series.After Engle, Bollerslev (1986) whose study was another milestone for financial time series analysis was GARCH model. The discrete-time GARCH models, which are improper models to deal with heteroscedasticity in time series, capture some of the most prominent features in financial data, particularly in the volatility process. In ordinary discrete time GARCH models, time series are assumed to be equally spaced. But time series have often irregular space between two observations. Tick-by-tick data and daily data are examples of this situation.

To accommodate the irregularity of time spaces, Klüppelberg et al. (2004) proposed a continuous time GARCH (COGARCH) process driven by a Lévy process, which is an analogue of discrete time GARCH process and is further generalized to solutions of Lévy driven stochastic differential equations.

Klüppelberg et al. (2004) used the discrete time GARCH(1,1) process to build the continuous time analogue. Let $a_n = \sigma_n \epsilon_n$ where $\epsilon_n \sim f_v(0,1)$ and $\sigma_n^2 = \alpha_0 + \alpha_1 a_{n-1}^2 + \beta_1 \sigma_{n-1}^2$ be a discrete time GARCH(1,1) process where $\alpha_0, \alpha_1 \text{and } \beta_1$ are constant parameters . The idea is to replace the white noise sequence of the discrete equation with the increments of a Lévy process. So, the continuous time GARCH process $(G_t)_{t\geq 0}$ can be defined as

$$(G_t)_{t\geq 0} = \int_0^t \sigma_{s-} dL_s \tag{2.1}$$

The volatility process is defined as a random recurrence equation and iterating the recurrence:

$$\sigma_n^2 = \alpha_0 \sum_{t=0}^{n-1} \prod_{j=i+1}^{n-1} (\beta_1 + \alpha_1 a_j^2) + \sigma_0^2 \prod_{j=0}^{n-1} (\beta_1 + \alpha_1 a_j^2) \tag{2.2}$$

Replacing the sum in the eq(2.2) by integration the volatility process becomes

$$\sigma_n^2 = \left[\alpha_0 \int_0^n \exp\left(-\sum_{j=0}^{|s|} \log(\beta_1 + \alpha_1 a_j^2)\, ds \right) + \sigma_0^2 \right] \exp\left(\sum_{j=0}^{n-1} \log(\beta_1 + \alpha_1 a_j^2) \right) \tag{2.3}$$

Replacing the $\beta = \alpha_0$, $\eta = -\log\beta_1$ and $\varphi = \frac{\alpha_1}{\beta_1}$ in the eq(2.3) the volatility process is obtained by

$$\sigma_n^2 = \left(\beta \int_0^n e^{X_s} ds + \sigma_0^2 \right) e^{-X_t} \tag{2.4}$$

with the auxiliary process $X_t = t\eta - \sum_{0\leq s\leq t} \log(1 + \varphi(\Delta L_s)^2)$ where $t \geq 0$ and L_t is a Lévy process. Then, the COGARCH(1,1) can be defined as the càdlàg process that satisfies the following stochastic differential equation

$$dG_t = \sigma_{t-} dL_t, \quad \text{for } t \geq 0 \text{ and } G_0 = 0 \tag{2.5}$$

The process $(\sigma_t^2)_{t\geq 0}$ satisfies the following stochastic differential equation

$$d\sigma_t^2 = (\beta - \eta\sigma_{t-})dt + \varphi\sigma_{t-} d[L, L]_t^d \tag{2.6}$$

where $[L, L]_t$ is the quadratic variation of the Lévy process

$$[L, L]_t = \sigma^2 t + \sum_{0\leq s\leq t} (\Delta L_s)^2 = \sigma^2 t + [L, L]_t^d$$

where $[L, L]_t^d = \sum_{0\leq s\leq t} (\Delta L_s)^2$ is the discrete part of the quadratic variation of L_t.

The several frequentist and Bayesian estimation methods have been introduced to estimate the parameters of COGARCH and its extensions models in last decade. Maller et al. (2008) used an approximation to fit the model to unequally spaced time data, by deriving a pseudo-maximum likelihood (PML) function and numerically maximizing it in order to estimate the corresponding parameters. In this way, given a COGARCH model, there exists a sequence of GARCH models which converges to it. They proved that the COGARCH model occurs as a continuous-time limit of GARCH in a strong way. The result is useful for the estimation of the continuous model defined for irregularly spaced time series data. Although being not consistent, PML method gives only slightly better estimates for realistic sample sizes.

3. ARDL BOUNDS TEST

The cointegration tests are applied to examine the long-term relationship between variables. Classical cointegration tests require variables to be uniformly stationary at the same level. This is a limitation for cointegration tests. However, Pesaran et al. (1996) proposed the ARDL approach, which allows testing of the relationship between different orders of stationary variables. Later, this approach is developed by Pesaran and Pesaran (1997), Pesaran and Smith (1998), Pesaran and Shin (1999) and Pesaran et al. (2001).The ARDL approach is based on the least squares method, and unlike conventional cointegration analysis, a unit root test is not required in the ARDL analysis in advance. The reason for this is that the variables do not need to be classified as $I(1)$ and $I(0)$.

The main advantage of the ARDL model is that it is possible to perform cointegration test and obtain meaningful results even if the variables are $I(1)$ or $I(0)$ (Pesaran and Pesaran, 1997). However ARDL does not work with non-stationary variables integrated of order two I(2). Another important advantage is that it can be applied to small samples. ARDL method provides robust and consistent results for small sample sizes (Pesaran & Shin 1998, Pesaran et al. 2001, Adom et al. 2012) which is good for our setting as we have sample sizes ranging from 80-190. The further advantage of ARDL can be considered by comparing e.g. Vector Autoregressive (VAR) with ARDL. If the VAR is applied to series that are required to be stationary. If they are not stationary VAR can be utilized after taking the difference of the series. In most cases, long-run relations between series may disappear when the series are stationary at first difference (Brooks, 2014). In contrast, in an ARDL framework, it is not necessary to make an adjustment to the data and hence long-run relationships still remain possible to calculate.

In the ARDL models, both AR and DL part are in one regression and is written

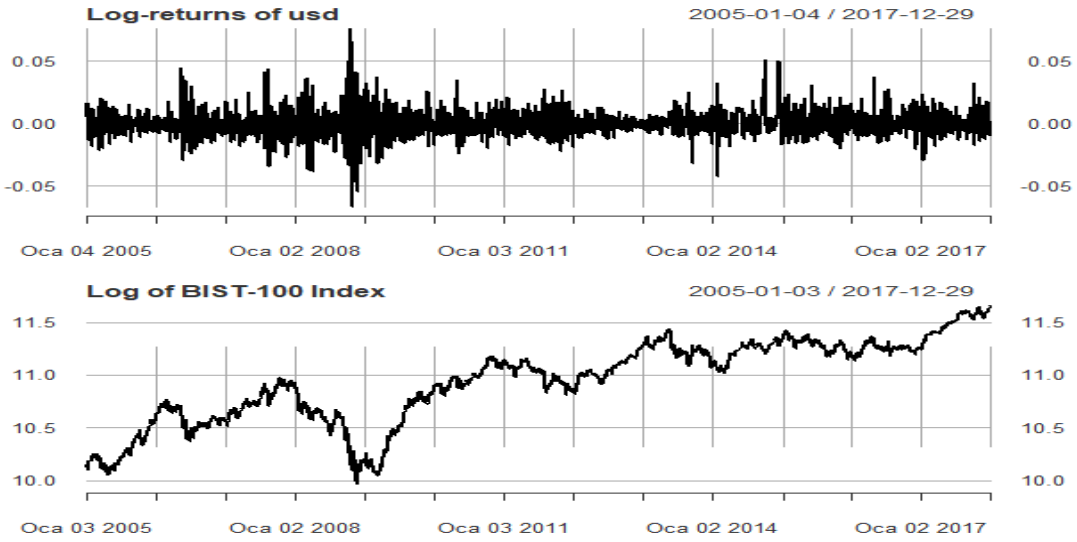
$$ARDL(p,q):\ y_t = \beta_0 + \sum_{i=0}^{p} \alpha_i y_{t-i} + \sum_{i=0}^{q} \beta_i x_{t-i} + u_t \qquad (3.1)$$

where u_t is error term with zero mean. x_t is a k-dimensional vector of explanatory variables. Typically, a constant is included by β_0. In ARDL approach, the dependent and independent variables can be introduced in the model with lags.

4. FINDINGS AND RESULTS

We now see an application, adapted from Brockwell et al. (2006) and Bianchi et al. (2016), where the relationship between GARCH and COGARCH is also checked on the estimates from data for these two models. We download the data from "finance.yahoo.com" and we try to fit to the de-trended log-returns of forex data a GARCH(1,1) using the rugarch package (Ghalanos 2015) and later a COGARCH(1,1) by yuima (Brouste et al., 2014) and (Iacus et al., 2017). The log returns of forex data and log of BIST – 100 index are given at following figure.

Figure 1. The log returns of forex data and log of BIST – 100 index



Then, we apply GARCH model to fit to the log-returns of forex data. The parameters of GARCH model satisfy the stationary conditions of the model.

Table 1. GARCH Model Fit

Optimal Parameters of GARCH(1,1)					Information Criteria	
	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)	Akaike	-6.8303
omega	0.000001	0.000001	0.66773	0.504305	Bayes	-6.8245
alpha1	0.093590	0.025980	3.60242	0.000315	Shibata	-6.8303
beta1	0.899577	0.024761	36.33063	0.000000	Hannan-Quinn	-6.8282
					LogLikelihood : 10767.49	

Now, we convert the parameters from a GARCH(1,1) to a COGARCH(1,1) model according to formula given in equation (2.3). Now, we use the converted values as initial point of the qmle optimizer. So, we obtain the COGARCH(1,1) fit results as following

Table 2. COGARCH Model Fit

COGARCH Coefficients:		Variance and Covariance Matrix		
	Estimate Std. Error		a0	a1 b1
a0	0.002418239 0.0003278729	a0	1.075007e-07	0.0001301934 0.0003045908
a1	24.807693169 2.7010421396	a1	1.301934e-04	7.2956286397 7.2689390344
b1	26.590692074 2.7955561223-	b1	3.045908e-04	7.2689390344 7.8151340330
Log.objFun PseudoLogLik : -10763.74				
Number of increments : 3152				
Average of increments : -0.000130				
Standard Dev. of increments : 0.064055				
Summary statistics for increments:				
Min. 1st Qu. Median Mean 3rd Qu. Max.				
-0.2450553 -0.0404569 -0.0040505 -0.0001302 0.0339957 0.3889038				

Acoording to the COGARCH (1,1) model diognastics, stationarity conditions are satisfied and the variance process is positive. Moreover, the process is strictly stationary and the unconditional first moment of the variance process exists. We apply the reverse transform from COGARCH(1,1) to GARCH(1,1) to show the coefficients of two models are very closed to each other.

Table 3. Parameters from COGARCH(1,1) to GARCH(1,1)

Parameters of COGARCH(1,1)			Parameters of GARCH(1,1)		
omega	alpha1	beta1	omega	alpha1	beta1
1.012577e-06	9.844323e-02	8.998577e-01	9.272908e-07	9.358964e-02	8.995771e-01

The compound Poisson COGARCH(1, 1) processes under the Euler scheme is given in Figure 2.

Figure 2. COGARCH(1,1) fit plots

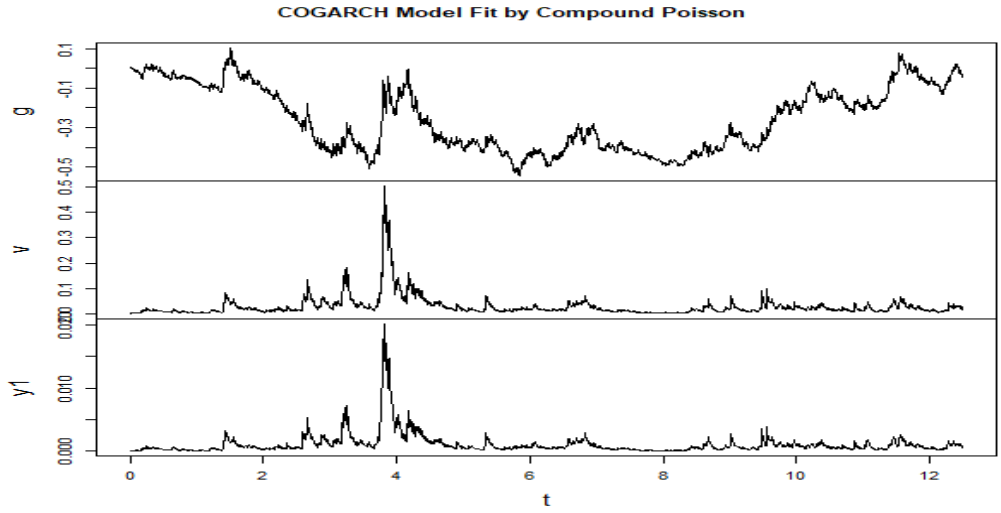
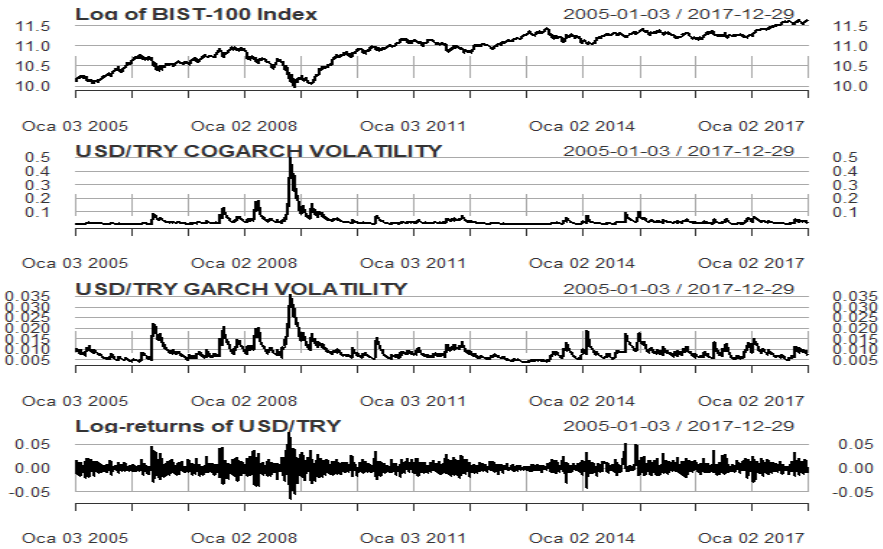


Figure 3 shows the logarithm of BIST-100 index to be used in ARDL bounds test and volatility data obtained from COGARCH model. The volatility data obtained from the discrete GARCH model are given for comparison purposes only. As can be seen from the graph and Table 3, the volatility obtained from the GARCH and COGARCH processes is very similar. In the meantime, according to Augmented Dickey-Fuller and Philips-Perron unit root test results, the volatility data were found to be stationary at level ie. I (0) and index data is stationary as the first difference ie. I(1).

Figure 3. Volatility and Data Plots



The optimum lag orders for ARDL bounds test are p=1 for autoregressive order, q=6 distributed lag order with the minimum statistics -16705.29 according to the mentioned information criteria in output given in Table 4. The ARDL (1,6) model is as following

Table 4. ARDL Model Output

Dependent Variable: BIST
Method: ARDL
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)
Selected Model: ARDL(1, 6)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
BIST(-1)	0.998573	0.000840	1188.887	0.0000
VOL_COGARCH	-0.040685	0.038026	-1.069926	0.2847
VOL_COGARCH(-1)	-0.045662	0.049962	-0.913953	0.3608
VOL_COGARCH(-2)	0.159553	0.049843	3.201103	0.0014
VOL_COGARCH(-3)	-0.060080	0.049136	-1.222718	0.2215
VOL_COGARCH(-4)	-0.109075	0.049843	-2.188375	0.0287
VOL_COGARCH(-5)	0.149326	0.049961	2.988835	0.0028
VOL_COGARCH(-6)	-0.063428	0.038024	-1.668123	0.0954
C	0.016373	0.009270	1.766258	0.0774

R-squared	0.998055	Mean dependent var	10.92976
Adjusted R-squared	0.998050	S.D. dependent var	0.385597
S.E. of regression	0.017026	Akaike info criterion	-5.305318
Sum squared resid	0.909637	Schwarz criterion	-5.288004
Log likelihood	8356.918	Hannan-Quinn criter.	-5.299105
F-statistic	201315.2	Durbin-Watson stat	1.957564
Prob(F-statistic)	0.000000		

The results of the assumption tests for the ARDL model are given in Table 5. According to the test results, there is no autocorrelation and specification problem in the model, but the heteroskedasticity problem is seen for error terms. This situation may indicate the presence of structural breakage during the period in which the data were obtained. It has also been found that the error terms are not normally distributed as in many ARDL bounds test studies.

Table 5.ARDL Model Diognastics Tests on Residuals

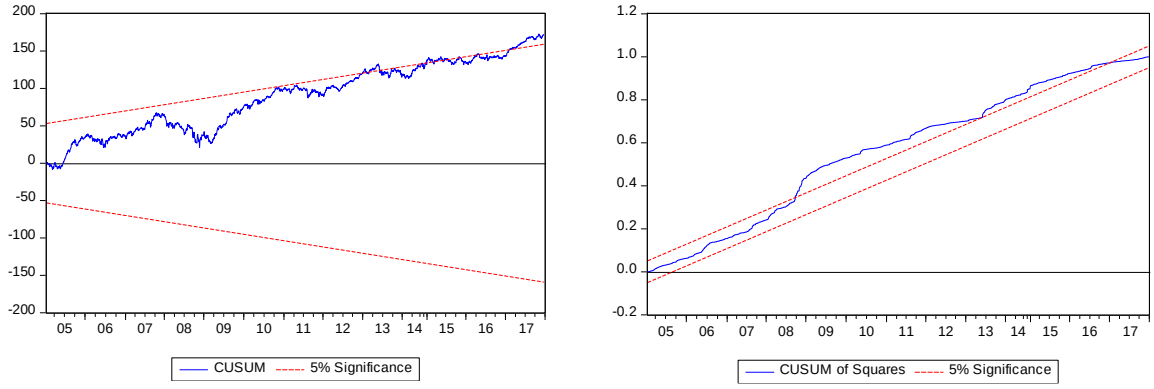
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	1.853035	Prob. F(8,3130)	0.0631
Obs*R-squared	14.83454	Prob. Chi-Square(8)	0.0624

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
F-statistic	27.01184	Prob. F(8,3138)	0.0000
Obs*R-squared	202.7522	Prob. Chi-Square(8)	0.0000
Scaled explained SS	614.2017	Prob. Chi-Square(8)	0.0000

Ramsey RESET Test			
	Value	df	Probability
t-statistic	0.893513	3137	0.3717
F-statistic	0.798366	(1, 3137)	0.3717

Jarque-Bera Normality Test		
	Value	Probability
test-statistic	2242.186	0.0000

Figure 4. The Plots of CUSUM and CUSUMSQ



If the CUSUM and CUSUMSQ statistics remain within critical limits (between two lines) at 5% significance level, the hypothesis that the coefficients in the ARDL model is stable will be accepted. If the CUSUM plots are out of bounds, the hypothesis defending the stability of the coefficients will have to be rejected (Akel et al., 2015). When the above CUSUM and CUSUMSQ graphs are analyzed, it is seen that there is a structural break in the variables used in the analysis, the long-term coefficients calculated according to the ARDL Bounds Test are unstable and it is necessary to use an dummy variable to express the break. In this way, it is predicted that the model will give better estimation results.

The test value obtained according to the ARDL boundary test approach is 1.957898 that is given in Table 6., indicating that there is no long-term cointegration between the variables since the test statistics is below the critical values. Therefore, it was not necessary to interpret the long-term estimation results of the coefficients obtained from the ARDL model, in other words, the elasticity coefficients were not calculated.

Table 6. ARDL Bounds Test Results

F-Bounds Test			Null Hypothesis: No levels relationship	
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
			Asymptotic: n=1000	
F-statistic	1.957898	10%	3.02	3.51
		5%	3.62	4.16
		2.5%	4.18	4.79
		1%	4.94	5.58
Actual Sample Size	3147		Finite Sample: n=80	
		10%	3.113	3.61
		5%	3.74	4.303
		1%	5.157	5.917

According to the results of the Error Correction Model (ECM) based on the ARDL model, although the error correction coefficient is statistically significant, it would be meaningless to interpret it since there is no long-term equilibrium between the variables. However, it is seen that the deviations

from the long-term equilibrium have been eliminated by approximately 0.14% after one period. So the process of rebalancing is slow.

Table 7. ECM Results

ECM Regression Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(VOL_COGARCH)	-0.040685	0.037852	-1.074843	0.2825
D(VOL_COGARCH(-1))	-0.076296	0.037219	-2.049935	0.0405
D(VOL_COGARCH(-2))	0.083257	0.037134	2.242093	0.0250
D(VOL_COGARCH(-3))	0.023178	0.037114	0.624503	0.5323
D(VOL_COGARCH(-4))	-0.085898	0.037203	-2.308920	0.0210
D(VOL_COGARCH(-5))	0.063428	0.037850	1.675791	0.0939
CointEq(-1)*	-0.001427	0.000589	-2.424343	0.0154
R-squared	0.007438	Mean dependent var		0.000478
Adjusted R-squared	0.005541	S.D. dependent var		0.017068
S.E. of regression	0.017020	Akaike info criterion		-5.306589
Sum squared resid	0.909637	Schwarz criterion		-5.293122
Log likelihood	8356.918	Hannan-Quinn criter.		-5.301757
Durbin-Watson stat	1.957564			

After the bounds test, the "Hacker and Hatemi-J (2006) test" was used for causality analyses. Examination of the stationarity processes of series is not required. In their study, Hacker-Hatemi-J (2006) applied the Toda-Yamamato test but achieved the critical values via bootstrap simulation even though the error terms were not normally distributed (Yılancı 2012).

Table 8. Hacker-Hatemi-J Causality Results

Hacker-Hatemi-J Causality via bootstrap simulation				
Causality Direction	Critical Values			
	Test Value	%1	%5	%10
VOL->Bist	1.176	3.737	6.473	9.065

According to the results of a Hacker-Hatemi-J causality test, a causality relationship was not found from volatility to BIST-100 Index.

5. DISCUSSION

The aim of this study is to show how the volatility is derived from the COGARCH model rather than showing the effect of USD / TRY exchange rate volatility on BIST-100 index. Estimating different COGARCH models to improve the results of this study will yield better results. In this study, Compound Poisson COGARCH (1,1) model was used. Apart from this, different levels of COGARCH models can be used, as well as COGARCH models derived from the Gamma process. Although real data applications are not common, volatility data can be filtered by using Exponential COGARCH and GJR_COGARCH models. When the results of the ARDL bounds test approach were examined, the presence of a structural break in the variables significantly affected the results. Zivot-Andrews (1992)

and Perron (1997) approaches can be applied to determine the period of structural breakage. Thus, better results can be obtained by adding a dummy variable to the model.

REFERENCES

Aggarwal, R. (1981), "Exchange Rates and Stock Prices: A Study of the US Capital Markets under Floating Exchange Rates", Akron Business and Economic Review, 12/4: 7-12

Akel, V., and Gazel, S. (2015), "Döviz Kurları ile BIST Sanayi Endeksi Arasindaki Eşbütünleşme İlişkisi: Bir Ardl Sinir Testi Yaklaşımı", Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , 0 (44) , 23-41 . DOI: 10.18070/euiibfd.57171

Bayraci, S., Arı, Y., and Yıldırım, Y. (2011), "A Vector Auto-Regressive (VAR) Model for the Turkish Financial Markets", MPRA Paper, University Library of Munich, Germany, http://EconPapers.repec.org/RePEc:pra:mprapa:30475

Brouste A., Fukasawa M., Hino H., Iacus S. M., Kamatani K, Koike Y, Masuda H., Nomura R., Ogihara T., Shimuzu Y., Uchida M., Yoshida N. (2014), "The YUIMA Project: A Computational Framework for Simulation and Inference of Stochastic Differential Equations", Journal of Statistical Software, 57(4), 1-51. URL http://www.jstatsoft.org/v57/i04/.

Bollerslev, T., P. (1986), "Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity", Journal of Econometrics 31: 307-327.

Çiçek, M. (2008), "Türkiye'de Faiz, Döviz ve Borsa: Fiyat ve Oynaklık Yayılma Etkileri", Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi.

Eyüboğlu, S., and Eyüboğlu, K. (2018), "Borsa İstanbul Sektör Endeksleri İle Döviz Kurları Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: ARDL Modeli", Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11 (1) , 8-28 . DOI: 10.25287/ohuiibf.332352

Engle, R., F., and Granger, C., W., J. (1987), "Co-Integration and Error-Correction: Representation, Estimation, and Testing", Econometrica, v.55, pp. 251–276.

Franck, P., and Young, A. (1972), "Stock Price Reaction of Multinational Firms to Exchange Re-alignments", Financial Management, vol. 1, pp. 66-73.

Hacker, R., S., and Hatemi-J, A. (2006), "Tests for Causality Between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application", Applied Economics, 38 (13): 1489-1500.

Iacus, S., M., Mercuri L., and Rroji, E. (2017), "COGARCH(p,q): Simulation and Inference with the Yuima Package", Journal of Statistical Software, 80(4), 1-49.<doi:10.18637/jss.v080.i04>

Klüppelberg, C., Lindner, A., and Maller, R., A. (2004), "Continous Time GARCH Process Driven by a Lévy Process: Stationarity and Second Order Behavior", Journal of Applied Probability, 41(3):601–622.

Maller, R., A., Mueller, G., and Szimayer, A. (2008), "GARCH Modelling in Continuous Time for Irregularly Spaced Time Series Data", Bernoulli, 14(2):519-542.

Perron, P. (1997), "Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables", Journal of Econometrics, vol. 80, no. 2, pp.355-385.

Pesaran, M., H., Shin, Y., and Smith, R., (1996), "Testing for the Existence of a Long Run Relationship," University of Cambridge, DAE Working Paper No. 9622.

Pesaran, M., H., and Pesaran, B. (1997), "Working with Microfit 4.0: Interactive Econometric Analysis", Oxford, Oxford University Press.

Pesaran, M., H., and Shin, Y. (1999), "An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis", http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/pesaran/ardl.pdf.

Pesaran, M., H., and Shin, Y. (1998), "An Autoregressive Distributed-Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis", Econometric Society Monographs 31, 371–413.

Pesaran, M., H., and Smith, R. (1998), "Structural Analysis of Cointegrating VARs" Journal of Economic Survey, 12(5), 471-505.

Pesaran, M., H., Shin, Y., and Smith, R., J. (2001), "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships", Journal of applied econometrics 16(3), 289–326.

Phillips, B., and Perron, P. (1988), "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", Biometrika**,**75,pp.335–346

Yamak, N., Kolcu, F., and Köyel, F. (2018), "Döviz Kuru Oynaklığı ve Borsa Endeks Oynaklığı Arasındaki Asimetrik İlişki", Balkan Sosyal Bilimler Dergisi , 7 (14) , 171-187

Yılancı, V. (2012), "Türkiye'de Para Talebi İstikrarlılığının Testi: Kayan Pencerelerde Sınır Testi Yaklaşımı", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 33, 67-74.

Zivot, E., and Andrews, D. (1992), "Further Evidence On The Great Crash, The Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis", Journal of Business & Economic Statistics, vol. 10, no. 3, pp.251-270.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

YENİ SANAYİLEŞEN ÜLKELERDE EKONOMİK KARMAŞIKLIĞIN VE BEŞERİ SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ

Arş. Gör. Hakan ÖNDES[*]

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, yeni sanayileşen ülkelerde (Çin, Hindistan, Tayland, Malezya, Filipinler, Türkiye, Güney Afrika, Brezilya, Meksika, Endonezya) ekonomik karmaşıklık, beşeri sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Özellikle iktisadi teoride yüksek teknolojili ürünlere dayalı ihracatı benimseyen ve kalifiyeli beşeri sermayaye sahip ülkelerin ekonomik büyüme seviyelerinin oldukça yüksek olacağı beklenilmektedir. Bu hipotezden yola çıkarak değişkenler 1995-2018 dönemleri baz alınarak panel veri analizi yöntemleri ile incelenmiştir. Değişkenler ile ilgili homojenlik ve yatay-kesit bağımsızlığı testleri incelendikten sonra serilerin durağanlığı test edilmiştir. Westerlund Boostrap Hata Düzeltme Modeli Eşbütünleşme (Westerlund ECM) testi ile ilgili değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki saptanmıştır. Uzun dönemli ilişki Artırılmış Ortalama Grup tahmincisi ile (AMG) elde edilmiştir. Uzun dönemde ekonomik karmaşıklık ve beşeri sermaye ekonomik büyümeyi olumlu yönde ve istatistiksel olarak anlamlı etkilemiştir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Konya (2006) nedensellik testi kullanılarak analiz edilmiştir. Konya (2006) panel nedensellik analizi sonucuna göre, Brezilya, Çin ve Hindistan'da ekonomik karmaşıklık ve beşeri sermaye ekonomik büyüme ile çift yönlü nedenselliğe sahiptir. Malezya, Meksika ve Güney Afrika için ekonomik karmaşıklıktan ekonomik büyümeye; Endonezya, Filipinler, Tayland ve Türkiye için beşeri sermayeden ekonomik büyümeye yönelik tek yönlü nedensellik ilişkisi elde edilmiştir. Panelin genelinde ise sadece ekonomik karmaşıklık ve beşeri sermayeden ekonomik büyümeye yönelik tek yönlü nedensellik bulgusu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik Büyüme, Ekonomik Karmaşıklık, Beşeri Sermaye, NICs, Panel Veri Analizi*

Jel Kodları:*C33, E24, O47*

[*] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, hondes@bandirma.edu.tr

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

THE IMPACT OF ECONOMIC COMPLEXITY AND HUMAN CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH IN NEW INDUSTRIALIZED COUNTRIES: PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the relationship between economic complexeity, human capital and economic growth for the newly industrializing countries (China, India, Thailand, Malaysia, the Philippines, Turkey, South Africa, Brazil, Mexico, Indonesia). Especially in economic theory, it is expected tha tthe countries with high-tech products and qualified human capital will have high levels of economic growth. Starting from this hypothesis, variables were examined by panel data analysis methods based on 1995-2018 periods. After examining the homogeneity and cross-section independence tests of the variables, the stationary of the series was tested. The Westerlund Boostrap Error Correction Model Cointegration (Westerlund ECM) test showed a long-term relationship between variables. Long-term relationship was obtained with the Augmented Mean Group estimator (AMG). In the long run, economic complexity and human capital had a positive and statistically significant impact on economic growth. The causality relationship between the variables was analyzed using the causality test in Konya (2006). According to Konya (2006) panel causality analysis, in Brazil, China and India, economic complexity and human capital have two-way causality with economic growth. Panel causality analysis is the one way, from the economic complexity to economic growth for Mexico, Malaysia and South Africa and also from the human capital to economic growth for Indonesia, the Philippines, Thailand and Turkey. Throughout the panel was obtained only one-way causality relationship from economic complexity and human capital to economic growth.

Key Words: *Economic Growth, Economic Complexeity, Human Capital, NICs, Panel Data Analysis*

Jel Codes*: C33, E24, O47*

1. GİRİŞ

Ekonomik karmaşıklık, sahip olunan yararlı bilgilerin miktarı ile doğru orantılıdır. Hidalgo (2009) ve Hausman v.d. (2014), bir ülkenin ihraç ettiği ürünlerin ortalama miktarını ele alarak, mevcut kapasitelerinin sayısının veya ekonomisinin karmaşıklığınıntahmin edilebileceğini belirtmektedir. Ekonomik Karmaşıklık Endeksine (ECI) literatürde ilk kez 2009 yılında Hidalgo ve Hausmann tarafından yapılan çalışmalarda değinilmiştir. Ürünlerin ve ülkelerin karmaşıklığını belirlemek için Hidalgo ve Hausman (2009) tarafından yapılan çalışmada ekonomik veriler kullanılmıştır. ECI ile bir ülkedeki karmaşıklığın derecesi hakkında bilgi sağlanacağı, ekonomik büyüme ile kuvvetli bir ilişki içinde olduğu ve büyüme seviyesinin gerçekten de bir ülkenin ekonomik yapısının karmaşıklığına

yönelik olduğu konusunda güçlü bir kanıt sunarak bir ülkenin gelecekteki ihracatının karmaşıklığının öngörülmesi elde edilmiştir.

ECI' nin özünde ayrıcalıklı ekonomilerin birbirine benzemediği fikri yer almaktadır. Bu ekonomilerin gerçekleştirdikleri ihracatı oluşturan ürünler her yerde olma olasılığı düşük olan ürünlerdir. Çünkü yalnızca sayılı ülkeler bu ayrıcalıklı ürünleri üretebilmektedir. Benzer biçimde, az gelişmiş ülke ekonomilerin, çoğu yerde bulunan birkaç ürün üretmesi beklenmektedir. Böylelikle ECI, ürünlerin ayrıcalıkları hakkında bilgi oluşturacak biçimde görece karşılaştırmalı üstünlükle bir ülkenin ihraç ettiği ürün adedinden ve yine görece karşılaştırmalı üstünlükle ürünü ihraç eden ülke adedinden faydalanmaktadır (Abdon vd., 2010:4; Hartmann vd., 2017: 77).

Yukarıdaki açıklamadan da anlaşılacağı üzere ECI değerleri ülke ve ürün bazında hesaplanmaktadır. Ülke bazındahesaplanan ECI, ülkenin karşılaştırmalı üstünlükle ihraç ettiği ürünlerin sahip olduğu yaklaşık değerlerinin ve ürünü ihraç eden diğer ülkelerin ortalama ürün çeşitliliğinin hesaplanmasından meydana gelmektedir. Ürün olarak hesaplanan ECI ise, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan diğer ülkelerin ortalama ürün çeşitliliğini ve karşılaştırmalı üstünlük sağlayan ülkeler tarafından ihraç edilen diğer ürünlerin ortalama değerlerinin hesaplanmasından oluşmaktadır (Yameogovd., 2014: 26-27).

Çalışmanın diğer bir önemli yönü de beşeri sermayenin büyüme üzerindeki etkisidir. Beşeri sermaye, bireylerin yaşam boyu kazandıkları, resmi ve gayri resmi eğitim ve öğretim biçimlerine katılım yoluyla geliştirdikleri bireylerin, kurumların ve toplumun yararına üretken faaliyetlerde kullanılan bilgi, beceri, yetenek ve yeterliliklerin toplamıdır (Ardichvili, 2012: 213) .

Beşeri sermaye yatırımları beraberinde hem beşeri hem de fiziki sermaye yatırımlarını artırmakta böylelikle ekonomik büyümeyi olumlu etkilemektedir (Barro, 1991: 409). Ayrıca beşeri sermaye teknolojik ve bilimsel bilginin üretilmesini sağlayarak teknolojik süreçte yeni ürünlerin ve yeni fikirlerin ortaya çıkmasına yardımcı olmaktadır.

Çalışmanın kapsamında yer alan Yeni Sanayileşen Ülkeler (NICs), iktisatçıların ortaya koyduğu gelişmiş bir ülke ile gelişmekte olan ülke arasında yer alan ekonomileri temsil etmek için kullanılan ekonomik bir sınıflandırmadır. Bu kategoriye giren ülkeler hızlı ihracata endeksli ekonomik büyüme ve işçilerin kırsal kesimden kentsel kesime göç etmesi ile karakterize edilmişlerdir (Kuepper, 2018).

Özellikle iktisadi teoride yüksek teknolojili ürünlere dayalı ihracatı benimseyen ve kalifiyeli beşeri sermayeye sahip ülkelerin ekonomik büyüme seviyelerinin oldukça yüksek olacağı beklenilmektedir. Bu hipotezden yola çıkarak yeni sanayileşen ülkelerde (Çin, Hindistan, Tayland,

Malezya, Filipinler, Türkiye, Güney Afrika, Brezilya, Meksika, Endonezya) ekonomik karmaşıklık, beşeri sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Literatür incelendiğinde gerek zaman serisi gerekse panel açıdan ekonomik karmaşıklık-ekonomik büyüme ve beşeri sermaye-ekonomik büyüme çalışmaları mevcuttur. Ekonomik karmaşıklık ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif yönde ilişkinin ağırlıkta olduğu çalışmalar mevcuttur (Hidalgo ve Hausman, 2009; Hausmanv.d., 2014; Özgüzer ve Binatlı 2017; Çeştepe ve Çağlar 2017; Yıldız ve Yıldız 2019). Beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalarda sıklıkla eğitim ve sağlık harcamaları beşeri sermaye faktörü olarak kullanılmıştır. Sıklıkla iki değişken arasında anlamlı ve beşeri sermayenin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır(Zhang ve Zuhang, 2011; Mehrara.d. 2012; Adekola, 2014; Shahzad, 2015; Jameel ve Naem, 2016; Şahin ve Durmuş, 2018)

2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışma kapsamında ele alınan modele aşağıda yer verilmiştir.

$$GDP_{it} = \beta_0 + \beta_1 ECI_{it} + \beta_2 HDI_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Eşitlik 1'de yer alan denklemde GDP ekonomik büyümeyi, ECI ekonomik karmaşıklığı ve HDI beşeri sermayeyi temsil etmektedir. Ekonomik büyüme diğer değişkenlere paralel olarak yıllık büyüme oranı şeklinde alınmıştır. Analiz 1995-2018 dönemleri arasında 10 NICs ülkesini kapsamaktadır. Ekonomik büyüme değişkeni Dünya Bankası veri tabanı, ekonomik karmaşıklık indeksi Atlas Media veri tabanı ve beşeri sermaye değişkeni Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı raporlarından elde edilmiştir. Çalışmada panel veri analizinden yararlanılmıştır. Öncelikle birimler arasındaki yatay kesit bağımlılığı ve paneli oluşturan katsayıların birim ya da zamana veya hem birim hem de zamana göre değişip değişmediğini gösteren heterojenliği incelenmiştir. Yatay kesit bağımlılığı Breusch-Pagan (1980) LM, Pesaran (2004) CD ve Pesaran v.d. (2008) düzeltilmiş LM testleriyle incelenmiştir. Panel homojenlik testi ise Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Delta testi ile ele alınmıştır. Homojenlik ve yatay kesit bağımlılığı dikkate alındıktan sonra paneli oluşturan değişkenlere ilişkin birim kök sınaması yapılmıştır. Breuer v.d., (2001) tarafından geliştirilen SURADF panel birim kök uygulanmıştır. Bu test ADF (Augmented Dickey-Fuller) zaman serisi birim kök testinin SUR (Seemingly Unrelated Regression) panel tahmin metoduna dayandırarak durağanlık sınaması gerçekleştirmektedir. SURADF testinde, serideki otokorelasyonun ve değişen varyansın etkileri de dikkate alınmaktadır.Paneli kapsayan (N) adet yatay kesit birimi adına denklem katsayılarının farklılaşmasına da olanak verilen SURADF testinde, her bir yatay kesit birim içinN adet temel hipotez ve alternatif hipotez mevcuttur (Breuer vd., 2001: 487-488).Hesaplanan SURADF test istatistik değerleri kritik tablo değerlerinden büyükse H_0 temel hipotezi kabul edilmekte ve serinin durağan

olmadığına karar verilmektedir. Hesaplanan SURADF test istatistik değerleri kritik tablo değerlerinden küçükse de H_1 alternatif hipotezi kabul edilmekte veserinin durağan olduğuna karar verilmektedir.

Gerçekleştirilen birim kök sınamasının ardından, panele ilişkin uzun dönem eşbütünleşme testi Westerlund ECM (2007) ile yapılmıştır. Westerlund (2007) tarafından önerildiği gibi, yatay kesit bağımlılığını dikkate almak için bootstrap dağılımından elde edilen olasılık değerlerini dikkate almaktadır. Eşbütünleşme analizinden sonra uzun dönem katsayılarını tahmin etmek için AMG (Arttırılmış Ortalama Grup tahmincisi, Augmented Mean Group estimator) yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem; değişkenlerdeki ortak faktörleri ve ortak dinamik etkileri dikkate almakta ve her kesite ait farklı bir katsayı hesaplamayı mümkün kılmaktadır (Acaravcı, v.d., 2015, s. 125). Çalışmada son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Konya (2006) panel nedensellik testi, görünürde ilişkisiz regresyon sistemine (SUR) ve ülkelere özgü bootstrap kritik değerlere sahip Wald testlerine dayalıdır. Test, panel homojenliği varsayımına dayalı olmadığı için, paneldeki her bir yatay kesit için Granger nedenselliğin test edilmesine de izin vermektedir. Bunun yanı sıra, yatay kesitler arasında eş anlı ilişkilere izin verdiği için de panel veri tarafından sağlanan ekstra bilginin ortaya çıkmasına da izin vermektedir.

3. BULGULAR

Çalışmanın analiz kısmında ilk olarak oluşturulan denkleme ilişkin yatay kesit bağımlılığı ve homojenite incelenmiştir. Tablo 1'de sonuçlara yer verilmiştir.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testi Sonuçları

Testler	**İstatistik**
LM (Breusch, Pesaran 1980)	111.438[0.000]
CD (Pesaran 2004)	25.066 [0.000]
LMadj (Pesaran vd. 2008)	9.237[0.000]
$\tilde{\Delta}$	26.438[0.000]
$\tilde{\Delta}$adj	28.054[0.000]

Not: Hipotezler: H_0: Yatay kesit birimleri arasında bağımlılık yoktur. H_A: Yatay kesit birimleri arasında bağımlılık vardır.H_0: Eğim katsayısı homojendir. H_1:Eğim katsayısı heterojendir.[ ] içinde test istatistik değerlerine ilişkin olasılık değerlerine yer verilmiştir.

Bulgular ışığında ilgili denkleme ilişkin hem yatay kesit bağımlılığına hem de eğim katsayılarının heterojenliği sonucuna ulaşılmıştır. İkinci aşamada Tablo 2'de SURADF testine ilişkin sonuçlara yer verilmiştir.

Tablo 2. Panel Birim Kök Testi (SURADF- Sabit ve Trendli)

Ülkeler	SURADF Test Değeri	Kritik Değerler (Düzey) %1,%5,%10			Ülkeler	SURADF Test Değeri	Kritik Değerler (1.Fark) %1,%5,%10		
Çin	-3.309	-4.995	-4.1771	-3.653	Çin	-6.943***	-4.027	-3.547	-2.847
Hindistan	-1.108	-5.908	-4.9796	-4.442	Hindistan	-4.982**	-5.038	-4.274	-2.958
Tayland	-2.543	-4.913	-3.9490	-3.403	Tayland	-5.045***	-4.943	-3.823	-2.984
Malezya	-3.304	-5.592	-4.682	-4.212	Malezya	-6.493***	-4.883	-3.587	-2.975
Filipinler	-0.516	-5.930	-4.944	-4.548	Filipinler	-2.439*	-5.043	-3.843	-2.368
Türkiye	-4.150	-6.010	-4.880	-4.357	Türkiye	-5.099**	-6.183	-4.843	-2.784
G. Afrika	-1.346	-5.301	-4.405	-3.938	G. Afrika	-3.088**	-5.066	-2.994	-1.746
Brezilya	-1.679	-5.219	-4.224	-3.725	Brezilya	-2.984*	-4.943	-3.907	-2.726
Meksika	-2.047	-6.632	-5.241	-4.650	Meksika	-3.761**	-5.102	-3.650	-2.309
Endonezya	-1.397	-8.789	-6.950	-6.051	Endonezya	-2.450*	-5.003	-3.894	-2.250

Not: ***,**.* işaretleri sırasıyla % 1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerindeki durağanlığı ifade etmektedir.

Analiz sonuçlarına göre, düzey değerlerinde 10 NICs ülkesi durağan bir yapıya sahip değildir. Ancak, modelin farkı alındıktan sonra her bir birim için birim kök sorunu ortadan kalkmıştır. Dolayısıyla modeli oluşturan değişkenler I(1) yapısına sahip olup, seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin araştırılabileceğine karar verilmiştir. Bu duruma ilişkin olarak Tablo 3'te Westerlund ECM (2007) eşbütünleşme testi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 3. Westerlund ECM Panel Eşbütünleşme Testi (Sabit-Trend) Sonuçları

Test	Test İstatistiği	Asimptotik p değeri	Boostrap p değeri
G_tau	7.543	0.007***	0.009***
G_alpha	6.981	0.011**	0.014**
P_tau	8.328	0.004***	0.006***
P_alpha	26.831	0.000***	0.000***

Not: Bootstrap olasılık değerleri 10.000 tekrarlı dağılımdan elde edilmiştir. Asimptotik olasılık değerleri, standart normal dağılımdan elde edilmiştir. Gecikme ve öncül seviyeleri 2 alınmıştır.

Tablo 3'e göre sabit ve trendli model için hem asimptotik hem de bootstrap dağılımına göre dört testin tamamı istatistiksel olarak anlamlıdır. Başka bir ifadeyle, paneli oluşturan 10 ülkeden en az biri için söz konusu değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisi olduğu saptanmıştır. Yani bu seriler uzun dönemde birlikte hareket etmektedir ve bu serilerin gecikmeli değerleriyle yapılacak model tahminleri, sahte regresyon problemi içermeyecektir.

Değişkenler arasında uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin varlığının tespit edilmesi açıklayıcı değişkenlere ait uzun dönem parametrelerin tahminini gerektirmektedir. Analizde, uzun dönem eşbütünleşme katsayıları tahmini AMG yöntemiyle gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4. Uzun Dönem Eşbütünleşme Denklemi Tahmini

Tahminci	ΔECI	ΔHDI
AMG	1.405 (0.000***)	0.726 (0.009)***

Not: *** %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerlerini ifade eder.

Gerçekleştirilen tahmin sonuçları açısından panel teori ile tutarlılık göstermiştir. Hem ekonomik karmaşıklık hem de beşeri sermaye ekonomik büyümeyi olumlu yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilemiştir.

Analizin son aşamasında ise değişkenler arasında nedenselliğin yönü araştırılmaktadır. Çalışmada, Konya (2006) tarafından geliştirilen panel nedensellik testi kullanılmıştır.

Tablo 5.a.Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

Ho: ECI nedeni değildir GDP					
Ülkeler	**Wald İstatistiği**	**Boostrap Olasılık Değeri**	**Kritik Değerler(%1,%5,%10)**		
Çin	5.922*	0.001	4.372	2.498	2.047
Hindistan	4.674*	0.004	3.895	1.875	0.732
Tayland	1.598	0.135	6.348	4.543	2.043
Malezya	3.863**	0.025	4.290	3.104	1.957
Filipinler	2.823	0.387	11.358	8.345	5.823
Türkiye	3.523	0.246	7.438	6.903	4.922
G. Afrika	2.754***	0.087	4.875	3.342	1.885
Brezilya	10.433*	0.005	7.430	5.543	3.582
Meksika	6.358*	0.000	4.543	2.694	1.535
Endonezya	1.754	0.227	3.976	2.988	1.976
Panel Fisher	11.785*	0.008			

Not: * , ** ve *** sırası ile %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir. Kritik değerler 10.000 bootstrap döngüsü ile elde edilmiştir. Sabit ve trend terimi regresyona ilave edilmiştir.

Ekonomik karmaşıklık Çin, Hindistan, Malezya, G.Afrika, Brezilya, Meksika ve panelin geneli için ekonomik büyümenin nedeni olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 5.b.Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

Ho: GDP nedeni değildir ECI					
Ülkeler	**Wald İstatistiği**	**Boostrap Olasılık Değeri**	**Kritik Değerler(%1,%5,%10)**		
Çin	7.001*	0.000	5.348	3.543	1.994
Hindistan	11.543*	0.000	9.324	7.345	5.001
Tayland	0.535	0.783	7.456	5.463	3.775
Malezya	2.784	0.446	7.986	5.953	4.440
Filipinler	1.976	0.667	8.975	6.771	4.088
Türkiye	0.889	0.691	6.771	4.087	3.095

G. Afrika	1.786	0.502	12.598	10.057	8.043
Brezilya	8.458*	0.000	6.345	4.085	2.145
Meksika	3.238	0.121	9.438	6.300	3.665
Endonezya	2.694	0.654	6.095	5.338	3.116
Panel Fisher	4.543	0.838			

Not: * , ** ve *** sırası ile %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir. Kritik değerler 10.000 bootstrap döngüsü ile elde edilmiştir. Sabit ve trend terimi regresyona ilave edilmiştir.

Ekonomik büyüme ekonomik karmaşıklığın Çin, Hindistan ve Brezilya ülkeleri için nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak panelin geneli için nedensellik olgusu elde edilmemiştir.

Tablo 5.c.Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

Ho: HDI nedeni değildir GDP

Ülkeler	**Wald İstatistiği**	**Boostrap Olasılık Değeri**	**Kritik Değerler(%1,%5,%10)**		
Çin	12.843*	0.000	10.499	7.456	3.058
Hindistan	2.674**	0.034	5.969	2.455	0.432
Tayland	3.004***	0.079	8.459	5.438	2.995
Malezya	1.893	0.349	7.438	5.358	2.067
Filipinler	4.864**	0.040	6.997	3.865	1.875
Türkiye	7.543*	0.000	5.092	3.573	1.296
G. Afrika	0.438	0.347	6.346	4.349	2.997
Brezilya	9.358*	0.000	8.488	5.953	3.208
Meksika	0.654	0.543	9.007	6.436	4.345
Endonezya	5.438**	0.028	8.438	5.029	3.184
Panel Fisher	18.358*	0.000			

Not: * , ** ve *** sırası ile %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir. Kritik değerler 10.000 bootstrap döngüsü ile elde edilmiştir. Sabit ve trend terimi regresyona ilave edilmiştir.

Beşeri sermayenin ekonomik büyümenin nedeni olduğu yönündeki hipotez Çin, Hindistan, Tayland, Filipinler, Türkiye, Brezilya, Endonezya ve panelin geneli için sağlanmıştır.

Tablo 5.d.Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

Ho: GDP nedeni değildir HDI					
Ülkeler	**Wald İstatistiği**	**Boostrap Olasılık Değeri**	**Kritik Değerler(%1,%5,%10)**		
Çin	4.588**	0.036	5.658	2.585	0.674
Hindistan	7.456*	0.003	6.349	4.538	2.228
Tayland	0.437	0.855	8.452	6.343	4.095
Malezya	1.029	0.997	10.538	7.450	3.458
Filipinler	0.771	0.677	6.383	4.438	2.911
Türkiye	1.998	0.445	9.332	6.347	3.516
G. Afrika	0.435	0.588	5.854	3.891	1.779
Brezilya	9.382**	0.015	12.329	8.556	6.322
Meksika	2.006	0.126	5.324	3.923	2.165
Endonezya	0.437	0.469	4.482	2.954	1.048
Panel Fisher	3.028	0.343			

Not: * , ** ve *** sırası ile %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir. Kritik değerler 10.000 bootstrap döngüsü ile elde edilmiştir. Sabit ve trend terimi regresyona ilave edilmiştir.

Ekonomik büyüme beşeri sermayenin Çin, Hindistan ve Brezilya ülkeleri için nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak panelin geneli için nedensellik olgusu elde edilmemiştir.

Tablo 5.e.Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

Ho: ECI nedeni değildir HDI					
Ülkeler	**Wald İstatistiği**	**Boostrap Olasılık Değeri**	**Kritik Değerler(%1,%5,%10)**		
Çin	9.438*	0.000	8.439	6.654	2.584
Hindistan	5.410*	0.006	3.098	2.761	1.053
Tayland	1.004	0.671	7.902	5.883	2.096
Malezya	0.996	0.882	10.046	6.083	2.075
Filipinler	1.045	0.587	7.784	5.037	3.077
Türkiye	1.657***	0.091	5.832	3.903	1.346

G. Afrika	2.984**	0.041	4.839	2.103	1.372
Brezilya	8.054*	0.005	6.812	4.204	2.058
Meksika	2.984**	0.022	4.848	2.784	1.057
Endonezya	0.004	0.998	11.947	7.498	5.084
Panel Fisher	1.463	0.733			

Not: * , ** ve *** sırası ile %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir. Kritik değerler 10.000 bootstrap döngüsü ile elde edilmiştir. Sabit ve trend terimi regresyona ilave edilmiştir.

Ekonomik karmaşıklık beşeri sermayenin Çin, Hindistan, Türkiye, G.Afrika, Brezilya ve Meksika ülkeleri için nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak panelin geneli için nedensellik olgusu elde edilmemiştir.

Tablo 5.f.Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

Ho: HDI nedeni değildir ECI

Ülkeler	Wald İstatistiği	Boostrap Olasılık Değeri	Kritik Değerler(%1,%5,%10)		
Çin	3.859**	0.027	5.543	2.873	1.664
Hindistan	1.846***	0.088	4.832	2.345	1.346
Tayland	0.438	0.642	8.473	7.437	1.459
Malezya	0.874	0.754	9.221	5.325	3.491
Filipinler	0.946	0.743	6.458	4.582	2.094
Türkiye	0.776	0.591	7.439	5.411	3.085
G. Afrika	1.057	0.134	6.027	4.058	2.904
Brezilya	1.088	0.106	8.084	5.937	2.947
Meksika	0.804	0.754	5.037	2.478	1.389
Endonezya	0.536	0.602	7.046	5.984	3.047
Panel Fisher	3.905	0.277			

Not: * , ** ve *** sırası ile %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir. Kritik değerler 10.000 bootstrap döngüsü ile elde edilmiştir. Sabit ve trend terimi regresyona ilave edilmiştir.

Beşeri sermayeekonomik karmaşıklığınÇin ve Hindistaniçin nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak panelin geneli için nedensellik olgusu elde edilmemiştir.

4. SONUÇ

Çalışmada 1995-2018 dönemine ilişkin 10 NICs ülkesi için ekonomik karmaşıklık, beşeri sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Değişkenler arasında eşbütünleşik bir ilişki tespit edilmiş olup Malezya, G. Afrika, Meksika'da ve panel genelinde ekonomik karmaşıklıktanekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Benzer şekilde Endonezya, Filipinler, Tayland, Türkiye ve yine panelin geneli için beşeri sermayeden ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Çin, Brezilya ve Hindistan için hem ekonomik karmaşıklık- ekonomik büyüme hem de beşeri sermaye-ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Özellikle yüksek teknolojili ürünler ihraç eden ve üretiminde yüksek bilgi girdisine sahip olan Çin, Meksika, Malezya, Hindistan ve Brezilya açısından bulgular çalışmanın hipotezini destekler niteliktedir. Bu ülkelerin ihraç ettiği mallar genel olarak elektronik ürünler, altın, petrol gibi değerli madenler, otomobil vb. ürünlerdir.

Ayrıca, beşeri sermaye birikiminin artması nitelikli işgücünün gelişimini, bu da üretim ve üretimdeki katma değerin ve dolayısıyla gelir düzeyinin artmasını desteklemektedir. Yüksek gelir ve yüksek insani gelişmişlik düzeyini gerçekleştirecek bir ekonomik büyüme süreci, önemli ölçüde beşeri sermaye birikimine ve niteliğine bağlıdır.

KAYNAKÇA

Abdon, A., Bacate, M., Felipe, J. ve Kumar, U. (2010) "Product Complexity and Economic Development", Working paper, Levy Economics Institute, No.616, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.

Acaravcı, A., Bozkurt, C., ve Erdoğan, S. (2015) "MENA Ülkelerinde Demokrasi Ekonomik Büyüme İlişkisi". İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 3(4): 119-129.

Adekola, A. (2014) "Public Investment in Human Capital and Economic Growth in Nigeria: Analysis on Regime Shifts", Journal of Economics and Development Studies, 2(2): 213-231.

Ardichvili, A., Zavyalova, E., ve Minina, V. (2012) "Human Capital Development:Comparative Analysis of BRICS". European Journal of Training and Development, 36(2): 213-233.

Barro, R. (1991) "Economic Growth in a Cross Section of Countries". Quarterly Journal of Economics, 106(2): 407–43.

Breuer, J. B., McNown, R. ve Wallace, M. S. (2001) "Misleading Inferences from Panel Unit-Root Tests with an Illustration from Purchasing Power Parity", Review of International Economics, 9: 482–493.

Breusch, T.S. ve P.A. (1980) "The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics", The Review of Economic Studies, 47: 239-253.

Çeştepe, H., ve Çağlar, O. (2017) "Ürün Sofistikasyonu ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi". Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 13(5): 992-1000.

Hartmann, D., Guevara, M. R., Jara-Figueroa, C., Aristarán, M., ve Hidalgo, C. A. (2017) "Linking Economic Complexity, Institutions, and Income Inequality". World Development, 93: 75-93.

Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., ve Yildirim, M. A. (2014) "The Atlas of Economic Complexity", Mapping Path Stoprosperity. Mit Press.

Hidalgo, C. A. (2009) "The Dynamics of Economic Complexity and The Product Space Over A 42 Year Period ".(No. 189). Center for International Development at Harvard University.

Hidalgo, C. A. ve Hausmann, R. (2009) "The Building Blocks of Economic Complexity". Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 106(26): 10570-10575.

Jameel, S. ve Naeem, M. (2016) "Impact of Human Capital on Economic Growth: A Panel Study". Bulletin of Business and Economics, 5(4): 231-238.

Kónya L. (2006) "Exports and Growth: Granger Causality Analysis on OECD Countries with a Panel Data Approach". Econ Model, 23: 978-992.

Kuepper, J. (2018) "A Guide to Investing In Newly Industrialized Countries (NICs). https://www.thebalance.com/what-are-newly-industrialized-countries-nics-1978978, (Erişim Tarihi: 26.10.2019).

Mehrara, M., Fazaeli, A., Fazaeli, A., Fazaeli, A.R. (2012) "The Relationship between Health Expenditures and Economic Growth in Middle East & North Africa (MENA) Countries. Int.J.Buss.Mgt.Eco.Res, 3(1): 425-428.

Özgüzer, E.G.,ve Binatlı, A.O. (2016) "Economic Convergence in The EU: A Complexity Approach".Eastern European Economics, 54(2): 93-108.

Pesaran, M. H. (2004) "General Diagnostic Tests For Cross Section Dependence In Panels", University Of Cambridge Working Paper, 0435.

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. ve Yamagata, T. (2008) "Testing Slope Homogeneity In Large Panels", Journal of Econometrics, 142 (1): 50-93.

Shahzad, F. (2015) "Role of Human Capital on Economic Growth: A Case Study of Pakistan. International Journal of Accounting and Economics Studies, 3 (1): 20-24.

Şahin, D. ve Durmuş, S. (2018) "Türkiye ve BRICS Ülkelerinde Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", Journal of Social and Humanities Sciences Research, 5(30): 4049-4060.

Westerlund, J.(2007 "Testing for Error Correction in Panel Data", Oxford Bulletin of Economics and Statistics 69: 709-748.

Yaméogo, N. D., Nabassaga, T., Shimeles, A. B. E. B. E., ve Ncube, M. (2014) "Diversification and Sophistication as Drivers of Structural Transformation for Africa: The Economic Complexity Index Of African Countries". Journal of African Development, 16(2): 1-31.

Yıldız, B. ve Yıldız, A.G. (2019) "Ekonomik Karmaşıklık ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Boostrap Granger Nedensellik Analizi", Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 15 (2): 329-340.

Zhang, C. ve Zhuang, L. (2011) "The Composition of Human Capital and Economic Growth: Evidence from China Using Dynamic Panel Data Analysis. China Economic Review, 22: 165–171.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR İLE İŞSİZLİK ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR İNCELEME

Özge KORKMAZ*

Barış DAŞTAN**

ÖZET

Doğrudan yabancı yatırım (DYY) ev sahibi ülke ekonomilerini sosyal ve ekonomik açıdan etkilemektedir. Literatürde yer alan ampirik çalışmalar sonucunda; doğrudan yabancı yatırımları ev sahibi ülkeye teknoloji transferi sağlama, girişimcilik becerisini artırma, piyasayı daha rekabetçi hale getirme ve ekonomik büyümeye pozitif katkı sağlayarak istihdam artışı sağlama gibi katkıları olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye ekonomisi için dış ticaretin finansmanında önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Bu nedenle DYY bir yanda ülke içi rekabeti de artırmasının yanında, ekonomiler daha fazla DYY çekmek için çok uluslu şirketlere cazip teşvikler sunmaktadır. Bu çalışmada doğrudan yabancı kaynakların ekonomi üzerindeki etkisi işsizlik oranları özelinde incelenmiştir. Bu bağlamda Türkiye için 2005:4-2019:1 dönemine ait veriler kullanılmıştır. Doğrudan yabancı yatırımlar ile işsizlik oranları arasındaki ilişki Maki eşbütünleşme testi ile araştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre doğrudan yabancı yatırımlar ile işsizlik oranı arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olmadığı bulgusu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Doğrudan Yabancı Yatırımlar, İşsizlik Oranı, Maki Eşbütünleşme Testi, Türkiye, Ekonometrik Analiz.*

Jel Kodları: *C5, E24, F21.*

RELATIONSHIP BETWEEN FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND UNEMPLOYMENT: A STUDY ON TURKEY

ABSTRACT

Foreign direct investment (FDI) affects the economies of host countries socially and economically. As a result of empirical studies in the literature; It has been found that foreign direct

* Dr. Öğretim Üyesi, Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 69000, Bayburt, Türkiye, ozgekorkmaz@gmail.com

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, 10200, Balıkesir, Türkiye, barisdastann@gmail.com

investments contribute to the host country such as transferring technology, increasing entrepreneurship skills, making the market more competitive environment and increasing employment by positively contributing to economic growth. Similarly, foreign direct investment, constitutes an important source of financing international trade in Turkey as a developing economy. Therefore, economies also offer attractive incentives to multinational companies to attract more FDI, in addition to increasing domestic competition. In this study, the effect of FDI on the economy is examined in terms of unemployment rates in Turkey. In this context,2005:4-2019: 1 period of data is used in analysis. The relationship between foreign direct investment and unemployment rates was investigated by Maki cointegration test. According to the results of the study, there is no long-term relationship between foreign direct investment and unemployment rate in Turkey.

Keywords: *Foreign Direct Investment, Unemployment, Maki Cointegration Test, Turkey, Econometric Analysis*

Jel Kodları: *C5, E24, F21*

1. GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkelerin (GOÜ) ve az gelişmiş ülkelerin (AGÜ) kalkınma ve büyüme için yaşadıkları en büyük sıkıntılardan biri sermaye bulamamalarıdır. Bundan dolayı küreselleşmeyle beraber ülkeler yabancı sermayeyi kendilerine çekmek için rekabet etmeye başlamıştır. Yabancı sermaye yatırımları içinde ülkelere en fazla fayda sağlayacak olan doğrudan yabancı yatırımlarıdır. Genel olarak literatürde doğrudan yabancı yatırımlar, firmanın üretimini kurulu olduğu ülkenin sınırları ötesine yaymak amacıyla gittiği ülkelerde var olan üretim tesisini satın alması veya yeni bir üretim tesisi kurması olarak ifade edilmektedir (Bal vd., 2016: 2). Bir merkezin yönetim ve denetimi altında olan, farklı ülkelerde faaliyet gösteren bu tür şirketlere de çok uluslu şirket adı verilmektedir (Seyidoğlu, 2003: 718).

1980'lerden itibaren ekonomilerdeki serbestleşme hareketi ile ülkeler arası sermaye hareketliliği ülke ekonomilerini birçok açıdan etkileyecek duruma gelmiştir. 1980'lerin başlarında serbest ekonomi politikalarının işlemesi piyasa ekonomisindeki olumlu değişimler ve bunun yanında üretimde uluslararası ticareti etkileyecek boyuttaki artış, doğrudan yabancı yatırımın artmasına yol açmıştır. Küreselleşmenin yaygınlaşması ile birlikte ülkelere giren doğrudan yabancı yatırımlar ihtiyaç duyulan sermayenin karşılanması noktasında bir kaynak olarak görülmüştür (Ekinci, 2011: 72).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde fakirlik, doğrudan yabancı yatırımlar aracılığıyla azaltılmak istenmekte ve yurt içi yatırımlarda sağlanacak artışla tasarrufların da arttırılması

hedeflenmektedir. Ülkeler daha fazla doğrudan yabancı yatırımların kendi ülkelerine gelmesi için hukuksal alanda iyileştirmeler yapmakta ve yatırım teşvikleri ile kendilerine çekmeye çalışmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımları ülkelere çeken diğer faktörler ise şu şekilde sıralanabilir: Vergi istisnaları ve muafiyetler, hukuksal güvenin sağlanması, gümrük ve kambiyo mevzuatlarının yatırım için uygun hale getirilmesi, ülkedeki diğer firmalara karşı rekabet edebilir hale gelmek için yapılan rekabet düzenlemeleri, gelişmiş ulaşım ve sanayi bölgesinin olması (Sandalcılar, 2012: 275).

Doğrudan yabancı yatırımların yarattığı etkilerden biri de istihdam yönlüdür. Doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerindeki ilk etkisi, doğrudan yabancı yatırım girişi ile yeni yatırımlarla firmalar istihdamın artmasına katkıda bulunmasıdır ikinci olarak, iyi işlemeyen firmada yeni düzenlemeler ile var olan istihdamı koruması ve üçüncü olarak, doğrudan yabancı yatırımların ülkeyi terk etmesi durumunda istihdamı olumsuz etkilemesidir (Moosa, 2002: 77).

Doğrudan yabancı yatırımlar yatırımlarının gelişmekte olan ve azgelişmiş ülkelerin işgücü piyasaları için sağladığı en büyük kazanç istihdam yaratması ve işgücünün niteliğini artırmasıdır. GOÜ'lerde Doğrudan yabancı yatırımlarının istihdam üzerindeki etkisinin, pozitif olması beklenen bir sonuçtur (Bülbül ve Emirmahmutoğlu, 2010:208). Genel de doğrudan yabancı yatırımlar gittikleri ülkede istihdamı etkilemektedir. Bu durum ülkenin gelişimine göre farklılık göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde yatırımın ne tür olduğu önemliyken gelişmemiş ülkelerde yatırımın gerçekleşmesiyle beraber ülkeye aktarılan üretim tekniği de önemlidir. Yerli firmaların rekabet gücü çok uluslu şirket ile rekabet edebilecek düzeyde ise doğrudan yabancı yatırımlar istihdamı artırıcı yönde etki yapacaktır (Ülgen, 2005: 42-43).

İşgücünün maliyetine bağlı olarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki istihdamın dağlımı farklı olmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımının olduğu ülkede istihdamı olumlu etkilerken yatırımı veren ülke için istihdam kaybı yaşanmaktadır. Fakat diğer faktörlerde bu durumu etkilediğinden bu konuda kesin kurallar oluşturulamamaktadır (Vergil ve Ayaş, 2009: 3).

Küreselleşmenin istihdama etkileri araştırılırken, çoğu çalışma uluslararası ticarete odaklanmaktadır (bkz. Pflüger vd. 2013), ancak şaşırtıcı bir şekilde az sayıda makale istihdamda doğrudan yabancı yatırımın neden olduğu değişiklikleri ele almaktadır. Ayrıca, doğrudan yabancı yatırımların işgücü piyasası etkileriyle ilgili çalışmalar verimlilik ve ücretlere odaklanmaktadır (Aitken ve Harisson, 1999; Girma vd., 2002).

Literatürde doğrudan yabancı yatırımlar girişi ile istihdam ilişkisini araştıran çalışmalar yetersiz düzeydedir. Genelde doğrudan yabancı yatırımlar ile büyüme arasındaki ilişkiye bakılarak istihdama etkileri dolaylı yolla ortaya konulmaktadır (Sandalcılar, 2012: 277). Doğrudan yabancı yatırımlar ile istihdam arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalara bakıldığında ise farklı sonuçlara

rastlanmaktadır. Çalışmaların birçoğu doğrudan yabancı yatırımlar yatırımları ile istihdam arasındaki ilişkinin pozitif yönde olduğunu ortaya koymaktadır. Fakat negatif yönlü ilişki olduğunu ortaya koyan hatta hiçbir ilişkinin olmadığını gösteren çalışmalarda mevcuttur (Doğan ve Can, 2016:11). Literatürde istihdam ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında ilişki bulamayan çalışmalar (Bakınız Ekinci, 2011**;** Saray**,** 2011; Sandalcılar, 2012; Üçler vd.; 2013), negatif ilişki bulan çalışma (Bakınız Vergil ve Ayaş, 2009) ve pozitif ilişki bulan çalışmalarda mevcuttur (Bakınız Bülbül ve Emirmahmutoğlu, 2010; Doğan ve Can, 2016**;** Şahin, 2016; Erçakar ve Güvenoğlu, 2018).

Bu çalışmada ise istihdam üzerindeki etkisi işsizlik oranları özelinde incelenmek istenmiştir. Bir diğer ifadeyle çalışmada Türkiye için doğrudan yabancı yatırımlar ile işsizlik oranı arasındaki uzun dönemli ilişki araştırılmak istenmiştir. Bu amaç doğrultusunda Maki eşbütünleşme testinden yararlanılmıştır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde konuya giriş yapılırken, ikinci bölümde kullanılan veri seti ve yönteme kısaca değinilmiş, ardından bulgulara yer verilmiştir. Sonuç bölümünde ise çalışmadan elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada 2005Q4-2019Q1 dönemine ait çeyreklik veriler kullanılarak doğrudan yabancı yatırım ile işsizlik oranı arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlerden doğrudan yabancı yatırımlar verisi Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın elektronik veri dağıtım sisteminden dolar cinsinden, işsizlik oranı verisi ise St. Louis Federal Economic Data'dan alınmıştır. Değişkenlerin mevsimsellikten arındırılmış verileri elde/temin edilmiş ve logaritmik formları ile çalışılmıştır. Buna göre çalışmada araştırılan model şu şekildedir:

$$LNISSIZLIK=f\ (LNDDY) \qquad (1)$$

Bu çalışmada serilerin durağanlığı Perron (1997) yapısal kırılmalı birim kök testiyle, seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ise Maki (2012) yapısal kırılmalı eşbütünleşme testiyle araştırılmıştır.

3. BULGULAR

Çalışmada ilk olarak değişkenlerin durağan olduğu seviye/farklar belirlenmiş ve ardından değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki araştırılmıştır. Elde edilen birim kök ve eşbütünleşme sonuçları sırasıyla Tablo 1'de ve Tablo 2'de verilmiştir. Tablo 1'den görüldüğü üzere tüm değişkenlerin birinci farkında durağan olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 1. Perron Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

Perron (1997) Yapısal Kırılmalı Birim Kök Test Sonuçları						
	MODEL A		MODEL B		MODEL C	
Değişkenler	Test İstatistiği	Kırılma Tarihi	Test İstatistiği	Kırılma Tarihi	Test İstatistiği	Kırılma Tarihi
LNISSIZLIK	-2.7006	2011:Q1	-4.5397	2015:Q2	-4.0386	2011:Q1
ΔLNISSIZLIK	-4.6250**	2015:Q4	-4.4626*	2017:Q1	-4.9844*	2016:Q4
DYY	-1.4636	2014:Q3	-4.5286*	2014:Q4	-4.6349	2013:Q3
ΔDDY	-9.4736***	2014:Q1	-9.2221***	2008:Q2	-9.6643***	2016:Q4
*, ** ve *** sırasıyla; %10, %5 ve %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı göstermektedir.						

Tablo 2. Maki Eşbütünleşme Testi Sonuçları

	Test istatistiği	%5 için Kritik değer	Kırılma tarihi
Model 0	-5.3632	-5.426	2007:Q2 2008:Q1 2011:Q4 2015:Q1 2016:Q2
Model 1	-4.9462	-5.196	2005:Q4 2008:Q1
Model 2	-5.8778	-6.357	2007:Q3 2008:Q4 2010:Q2 2011:Q4 2013:Q3
Model 3	-5.6635	-6.524	2012:Q2 2014:Q3 2016:Q4
Not: Kritik değerler Maki (2012:2013)'den alınmıştır.			

Maki eşbütünleşme testi sonuçlarına göre, işsizlik oranı ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olmadığı söylenebilmektedir.

4. SONUÇ

1980'ler itibariyle dünyada yaşanan ekonomik anlayışın değişmesi sonucu serbestleşme hareketleri başlamış ve ülkeler arası serbest sermaye dolaşımı hız kazanmıştır. Özellikle az gelişmiş ülkelerin sermaye ihtiyacı için doğrudan yabancı yatırımlar zamanla gittikçe önem kazanmaya başlamıştır. Doğrudan yabancı yatırımlar ülke ekonomisine sadece sermaye transferi yapmayıp bunun yanında gittikleri ülke için önemli teknoloji transferi, yeni yönetim anlayışını da beraberinde götürmektedir. Dolayısıyla ülke ekonomisini birçok açıdan etkilemektedir.

Teoride doğrudan yabancı yatırımların istihdamı pozitif yönde etkilemesi için gittiği ülkede yeni bir üretim tesisi kurması gerekmektedir. Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların büyük bir çoğunluğunun satın alma ve birleşme şeklinde gerçekleşmiş olması işsizlik oranlarına etkisini sınırlı düzeyde bırakmaktadır. Dolayısıyla doğrudan yabancı yatırımlar ile işsizlik oranı arasında ilişkinin olmaması beklenen bir durumdur. Bu nedenle, Türkiye'ye gelen yabancı yatırımcıların, birleşme veya satın almadan ziyade, yeni yatırım yapmaları durumunda teşviklerden yararlanmalarını sağlamak, yapılacak yatırımların seyrini değiştirebileceği düşünülmektedir. Türkiye'de gerçekleşen yatırımların hizmetler alt sektörüne (finans gibi) yapılması ve istihdama etkisinin sınırlı kalması nedeniyle, politika yapıcılarının reel sektörde doğrudan yabancı yatırımların yapılmasına imkan sağlayacak ve bunu teşvik edecek politikalar geliştirmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Aitken, B., J., ve Harrison, A., E. (1999), "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela", American Economic Review, 89 (3), 605-618.

Bal, H., vd. (2016), "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İktisadi Gelişme: Türkiye Örneği", Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 25, Sayı: 1, 1-16.

Bülbül, O., G., ve Emirmahmutoğlu, F. (2010), "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının İstihdam Etkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 12, Sayı: 1, 205-238.

Doğan, B., ve Can, M. (2016), "Doğrudan Yabancı Yatırımlar İstihdamı Etkiliyor mu?: Türkiye Örnekleminde ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, Cilt: 53, Sayı: 614, 9-20.

Ekinci, A. (2011), "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Ekonomik Büyüme ve İstihdama Etkisi: Türkiye Uygulaması (1980-2010)", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 2, 71-96.

Erçakar M., E., ve Güvenoğlu, H. (2018), "Doğrudan Yabancı Yatırımların İşsizlik Üzerine Etkisi: Türkiye Uygulaması (1980-2016)", Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6(ICEESS' 18) 349-356.

Girma, S., Thompson, S., ve Wright, P., W. (2002), "Why are Productivity and Wages Higher in Foreign Firms? The Economic and Social Review, Vol: 33, No: 1, 93-100.

Moosa, I., A. (2002), "Foreign Direct Investment Theory, Evidence and Pratice", New York USA: Palgrave.

Perron, P. (1997), "Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Veriables", Journal of Econometrics. 80: 355-385

Pflüger, M. vd., (2013), "Labor Market Effects of Trade and FDI: Recent Advances and Research Gaps", IZA Instute of Labor Economics, Discussion Paper No: 5385.

Sandalcılar, A., R. (2012), "Türkiye'de Yabancı Doğrudan Yatırımların İstihdama Etkisi: Zaman Serisi Analizi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:26, Sayı: 3-4, 273-285.

Saray, M., O. (2011), "Doğrudan Yabancı Yatırımlar-İstihdam İlişkisi: Türkiye Örneği", Maliye Dergisi, Sayı 161, 381-403.

Seyidoğlu, H. (2003), "Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama", İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Şahin, L. (2016), "Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi", Cilt 6, Sayı 2, 103-118.

Vergil, H., ve Ayaş, N. (2009), "Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği", İktisat İşletme ve Finans, Cilt: 24, Sayı: 275, 89-114.

Üçler, G., Kızılkaya O., ve Bulut, Ü. (2013), "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ile İstihdam Arasındaki İlişki: 1989-2011 Dönemi İçin Türkiye Örneği", Ekonomi Bilimleri Dergisi, Cilt 5, No 2, 17-30.

Ülgen, G. (2005), "Yabancı Sermayenin İstihdam Üzerindeki Etkileri", Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 20, Sayı: 1, 35-48.

St. Louis Federal Economic Data (2019), https://fred.stlouisfed.org/series/LMUNRLTTTRQ647S (27.10.2019)

TCMB (2019), https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket/#collapse_18 (27.10.2019)

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

BASEL-III'ÜN GELİŞİMİ VE KATILIM BANKACILIĞININ UYUMU[1]

Merve GÜRSOY*

ÖZET

Basel kriterleri, dar anlamda, risklere karşı bankacılık sektörünün korunması için denetimi ve uluslararası standartları sağlayan uzlaşıdır. Süre gelen ekonomik gelişmeler ve değişen koşullar ve özellikle yaşanan ekonomik krizler ile birlikte bir takım ihtiyaçlar ve eksiklikler görülmüş, bunların giderilmesine yönelik Basel I, II ve III olmak üzere ileri aşamalara geçilmiştir. 2008 Küresel krizi sonrasında Basel III uygulaması ile yapılan değişiklikler, bankacılık sektörünün krizlere karşı daha sağlam olması amaçlamaktadır. Diğer yandan reel ekonomiyi finanse ederek krizlere karşı daha dirençli yapıyı oluşturan İslami bankacılık (katılım bankacılığı) modeli Türkiye'de de hızla gelişmektedir. Bu çalışmanın amacı Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının, Basel uzlaşısının Türkiye'de uygulama sürecini ele almaktır. Çalışmanın kapsamında Basel III kriterlerinde aranan yeterlikler ve Türkiye'deki katılım bankalarının bu kriterleri ne düzeyde sağladığı grafik ve tablolar üzerinde karşılaştırılacaktır. Öngörülen sonuçlara göre; Basel III kriterlerini sağlamaya çalışan katılım bankalarının uygulamada karşılaştığı avantajları ve dezavantajlar ortaya koyulacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Bankacılık, Basel, Küresel Kriz, İslami Bankacılık, Katılım Bankacılığı*

JEL Kodları: *G01, G33, E50, E59, E62, F30*

DEVELOPMENT OF BASEL-III AND COMPLIANCE WITH PARTIPATION BANKING

ABSTRACT

The Basel criteria are, in a narrow sense a compromise that provides auditing and international standards for the protection of the banking sector against risks. With the ongoing economic developments and changing conditions and especially the economic crises, a number of needs and deficiencies have been seen and advanced stages such as Basel I, II and III have been started. The changes made with the implementation of Basel III after the 2008 global crisis aim to make the banking sector more robust against crises. On the other hand the real economy funded by forming the structure more resistant to the crisis is rapidly developing Islamic banking model in Turkey. The aim of this study

[1] Bu makale 2016 tarihinde Dr. Öğr. Üyesi Necla TUNAY danışmanlığında hazırlanan "Basel III Kriterlerinin Katılım Bankacılığına Etkileri: Türkiye Örneği" konulu yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

* Balıkesir Üniversitesi Kepsut Meslek Yüksekokulu Öğretim Görevlisi., mervegodes@gmail.com ORCID ID: 0000-0003-3886-945X

is the islamic banks in Turkey, to consider the application of the Basel negotiation process in Turkey. Qualifications sought in Basel III criteria within the scope of the study and what the criteria of islamic banks in Turkey will be compared on a level that provides graphs and tables. According to the predicted results; The advantages and disadvantages faced by the islamic banks in the implementation of Basel III criteria will be demonstrated.

Key Words: *Banking, Basel, Global Crisis, Islamic Banking, Participation Banking*

JEL Codes: *G01, G33, E50, E59, E62, F30*

1. GİRİŞ

Geçmişten bu yana krizler, hem ortaya çıktığı ülkeyi hem de sıçrayarak diğer ülkeleri de etkilemiştir. Sıçramanın etkisiyle kriz küresel bir boyuta ulaşmaktadır. Her kriz sonrası ekonomi politikaları eleştirilmiş, değiştirilmiş ve yeniden düzenlenmelere gidilmiştir.

Ekonomik krizlerin ilk hissedildiği yer olarak bilinen bankalar ülke ekonomisindeki finans kuruluşlarının büyük kısmını oluşturmaktadır. Banka kaynaklı kriz risklerini ortadan kaldırmak için iki yapı karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan ilki dünya uzlaşısı olan Basel iken diğeri ise reel ekonomiyi finanse eden katılım bankacılığı modelidir.

1970'lerde yaşanan sabit döviz kuruna son verme çabaları ve 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizinin etkileriyle uluslararası piyasalardaki dengesizlikleri giderebilmek amacıyla BIS (Bank For International Settlements) bünyesindeki Basel Komitesi tarafından bankalara bazı standartlar oluşturulmuştur. Günümüze kadar gelen Basel uzlaşısının altında yatan sebep yaşanan finansal krizlerdir. Basel uygulamaları ile bu krizlerin meydana gelmesini önlemek ya da zararını minimize etmek amaçlanmıştır. Yakın geçmişte dünya ekonomisine baktığımızda, 2008 krizi sonrasında Basel III' ün gerekliliği anlaşılmış ve bu alanda düzenlemeler yapılmıştır.

Çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları ele alınmaktadır. Basel uzlaşısının Türkiye'de uygulama dönemleri değerlendirilecektir. Basel III kriterlerinde aranan yeterlikler ve Türkiye'deki katılım bankalarının bu kriterleri ne düzeyde sağladığı grafik ve tablolar üzerinde karşılaştırılacaktır. Amaç, öngörülen sonuçlara göre Basel III kriterlerini sağlamaya çalışan katılım bankalarının uygulamada karşılaştığı avantajları ve dezavantajlar ortaya koyulmasıdır.

2. BASEL III SÜRECİ VE KÜRESEL KRİZ

1973 yılındaki stagflasyon bunalımıyla yaşanan petrol krizi tüm dünyada etkisini göstermiştir. Bu dönemde krizden çıkmak için yeniden yapılanma süreçlerine girilmiş, küreselleşen ve liberalleşen ekonominin getirdiği yeni risklere karşı korunma ihtiyacı duyulmuştur. Petrol krizinin oluşturduğu bu

şok etkiye çözüm getirmek için *Bank for International Settlements* (Uluslar arası Ödemeler Bankası – BIS) bünyesinde, 1974 yılında "Bankacılık Düzenleme ve Denetim Uygulaması Komitesi" adıyla Basel Komitesini kurmuştur. Basel Bankacılık Denetim Komitesi 13 üye ülkeden oluşmaktadır. Bunlar; Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Lüksemburg, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İngiltere, Amerika Birleşik Devletleridir. Basel komitesi bankalarda risk yönetimi üzerine çalışmalar göstermektedir.

Basel I*;* Eylül 1997'de yayınladığı "Faiz Oranı Riskinin Yönetilmesi için Prensipler" başlıklı dokümanda, söz konusu riskin etkin ve iyi bir şekilde yönetilmesi için uyulması gereken ana kurallarla birlikte, denetleyici otoritelerin bu konuda yürütmesi gereken faaliyetlerin ne olduğunu da ayrıntılı biçimde açıklamaktadır. "Komite uluslararası bankacılık sisteminde standardizasyon ve işbirliği sağlamak adına; uluslararası bilgi alış verişinin arttırılması, sermaye yeterliliğinde minimum standartların getirilmesi için 1988 yılında, sermaye yeterliliği standardı oluşturmaya yönelik "*International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards - Sermaye Ölçümü ve Sermaye Standartlarının Uluslararası Uyumlaştırılması*" adıyla Basel I' i yayınlamıştır (Maltum, 2007: 50).

"Basel I, bir bankanın batması halinde mevduat sahiplerinin karşılaşabileceği maliyetleri en aza indirgemek için asgari olarak tutulması gereken sermaye üzerinde odaklanmıştır. Basel I, kredi riskleri için asgari sermaye yeterliliği oranının belirlendiği ve uluslararası boyutta bankacılık sistemine yönelik en ciddi ilk adımdır." Finansal ve parasal krizlere karşı bankaların dayanıklılığını arttırmak için banka sermayesinin risk ağırlıklı varlıklara oranı olarak bilinen sermaye yeterliliği rasyosu asgari %8 olma şartı sunulmuştur.

Asgari sermaye yeterliliği için 2 önemli hususa yer verilmiştir. Bunlardan ilki, *'Cooke Rasyosu'* olarak da anılan sermaye yeterliliği standart oranı; kredi kullandıracak olan banka sermayesinin en fazla 12,5 katı (her 100 birim kaynak tahsisine bulundurulması gereken 8 birim sermaye oranı) kadar risk alabilecektir. İkinci husus ise bankaların aktif toplamlarının sermayelerinin 20 katını aşmaması gereğidir. "Basel-I' de kredi riski baz alınan bir sermaye yeterlilik hesaplaması gerçekleştirilmiştir. Ancak bu düzenleme birçok ülkede uygulanmakta olan farklı düzenlemeleri tekdüze hale getirmiş, gelen yoğun eleştiriler sonrasında, bu düzenlemeye 1996 yılında *piyasa riski* hesaplaması dâhil edilmiştir." (Çağıl, Köse, Omağ, 2010: 26)

$$\text{SYO (sermaye yeterlilik oranı)} = \frac{\text{özkaynak } (sermaye\ tabanı)}{kredi riski + piyasa riski} \geq \%8$$

Sermaye yeterliliği rasyosunun paydasında yer alan risk ağırlıkları öncelikle kredi riskine dikkat çekmiştir. Basel I risk ağırlıkları düşük olması nedeniyle çerçeve niteliğinde olup gerekli esaslar Basel

II' de belirlenmiştir. Aynı zamanda Basel I' de tüm bankalara aynı şekilde uygulandığından "herkese tek beden elbise" (one-size-fits-all) olarak ifade edilen bir sermaye düzenlemesidir. Ayrıca OECD üye ülkelerde kurulu banka ve finans kuruluşlarının risk ağırlığı %20 iken, OECD üyesi olmayan ülkelerden olan alacaklar için % 100 risk ağırlığı öngörülmesi durumuna OECD Kulüp Kuralı denmektedir. Basel I 'in eleştirilmesinde önemli rol oynamaktadır. Zira burada kredi verilen kurumun geri ödeme gücünden ziyade OECD üyeliği dikkate alınmaktadır. Sağlıklı bir risk ölçüm yöntemi değildir (Altıntaş, 2006:70). Bu konudaki eleştiri Basel I' den Basel II' ye geçiş nedenleridir.

Basel II; Bankacılık alanında risk yönetimini daha etkin hale getirerek ve piyasa disiplinini sağlayarak hem sermaye yeterliliği ölçümlerini amacına yaklaştırmak hem de güçlü ve istikrarlı bankacılık sisteminin temelini yaratmak için 1999 yılında başlanan Basel-II çalışmaları 2004'de yayımlanmıştır (Er, 2009:185). SYR, denetim ve piyasa disiplini temellerine dayanan Basel-II prensipleri ve bu prensiplerle uyumlu AB'nin sermaye yeterliliği direktifi ile sermaye tanımı ve asgari sermaye yeterlilik oranının %8 olma şartı aynı devam etmiş ancak SYR' nin paydasında önemli değişiklikler yapılmıştır. Basel I' deki kredi riskini hesaplama yöntemi değişmiş, piyasa riski hesaplamada bir kısım değişikliğe gidilmiş ve en önemlisi paydaya 'operasyonel risk" eklenmiştir (Sayım, 2006.31-32). Ayrıca yasal faiz oranı riski başta olmakla birlikte diğer bankacılık riskleri banka denetiminin takdirinde sermaye yeterliliği oranını öngörme amacıyla paydada yer alabilmektir.

$$\text{SYO}^{4} = \frac{\text{öz}kaynak\ (\text{Tier1} + \text{Tier2} + \text{Tier3} - \text{indirilenler})}{kredi riski + piyasa riski + operasyonel\ risk} \geq \%8$$

Basel II Uzlaşısında 3 yapısal blok bulunmaktadır. 1. Yapısal Blokta, asgari sermaye yükümlülüğüdür ve bankanın faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdürebilmesi için optimum sermaye düzeyi %8 olmalıdır. 2. Yapısal Blokta, kamu denetimi ile banka üzerindeki denetim ve iktidar gücünün genişletilmesi, bu yolla etkili iletişimin sağlanması düzenlenmektedir. 3. Yapısal Blokta piyasa disiplinini teşvik etmektedir.(TBB, 2006: 58)

Basel III; Basel III' ün hazırlanmasının en temel nedeni ABD mortgage kriziyle anlaşılan Basel II' deki düzenlemelerin eksikliklerine dair eleştirilerdir. Bu dönemde bankaların denetim ve gözetim fonksiyonları olup olmadığı üzerinde tartışılmıştır.

Basel II' de bulunan eksiklikleri doldurulması için komite tarafından bir takım çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar Basel III adı altında düzenlenmiştir. Basel III' e geçiş süreci 2013 yılı itibariyle başlamış olup 2019 yılına kadar tamamlanması beklenmektedir. Basel III ile stres koşullara

[4] Tier 1, dağıtılmamış kâr ve yedek akçelerden oluşan ana sermayeyi; Tier 2, katkı sermayeyi; Tier 3, minimum iki yıl vadeli teminatsız, tamamı ödenmiş sermaye benzeri borçları; indirilen değerler ise şerefiyeler ve bankanın aynı ülkedeki mali kurumlara ve diğer bankalara yaptığı katılımlardan konsolide edilmeyen kısımları ifade etmektedir

karşı sermaye tamponunun güçlendirilmesi, esnekliğin ölçülenmesi, likidite düzeyinin belirlenmesi, döngüselliğin azaltılması, banka sermayelerinin kalitesinin arttırılması, kaldıraç oranı uygulanması amaçlanmıştır. Kısaca, makroekonomik bir şok söz konusu olduğunda dirençli bir finansal sistemle durumun yönetilmesi, kurumsal yönetimin geliştirilmesi, artırılan sermaye yapınsın yanı sıra etkin risk yönetimi ve şeffaflığın sağlanması hedeflenmektedir (Selçuk, Tunay, 2014:297). Basel III, Basel II kriterlerini tamamen değiştiren bir uzlaşı değil, eksikliklerinin giderildiği ve yeni yaklaşımların dâhil edildiği ek düzenlemedir.

2008 küresel krizi, ABD 'de sub-prime mortgage kredilerinin geri ödeme gücünü yitirmesi sonucunda emlak fiyatlarının düşüşü ve finansal kuruluşların ve bankaların ödeme güçlerini olumsuz etkilemiş ve bu krizin başlangıcını göstermiştir. Bu dönemde finansal kuruluşlarının aşırı zarar etmeleri ve likidite sıkışıklığı ile karşı karşıya gelmiştir. Ülke çapında genel talebinin azalması istihdam ve işsizlik oranı olumsuz etkilenmiş ve finansal sektörünün iflas olması sonucunda kısa sürede dünyaya yayılmıştır (Aras, 2010:6)

Krizin sonuçlarının ağır ödenmesi ve iyileşme sürecinde yaşanan zorluklar sonucunda tekrar yaşanabilecek bir finansal krize karşı daha dirençli olmayı sağlayacak tedbirler alınmıştır. Sermaye yeterliliğinin belirlemesinde risk ölçümlerinin daha etkin hale getirilmesi için çalışmalar yapılmıştır. Krize ilişkin Basel II düzenlemelerinde bulunan eleştiriler ve eksiklikler kaldırılması için BIS tarafından Basel III adı altında yeni çalışmalar yapılmıştır. Böylece likiditeye dair düzenlemeler yapılmış, sermaye yükümlülüğünün arttırılması ile birlikte sermayenin kalitesinin arttırılması gerekliliği ortaya konmuş ve ekonomik döngü dikkate alınmıştır. Bu esaslar Basel Komitesince 12.09.2010'da reform olarak kamuya açıklamıştır. Türkiye'de ise BDDK'nın 6 Eylül 2013 tarihli basın açıklaması *"Bilindiği üzere, 2007 yılında başlayan küresel finansal kriz sonrasında Basel Bankacılık Denetim Komitesi tarafından yayımlanan ve kamuoyunda Basel III olarak bilinen reform önerilerinin uygulamaya geçirilmesine ilişkin çalışmalar kapsamında Kurumumuzca hazırlanan "Bankaların Özkaynaklarına İlişkin Yönetmelik" ile "Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" (Sermaye Yeterliliği Yönetmelik Değişikliği) 5/9/2013 tarihli ve 28756 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış olup söz konusu düzenlemelerin 1/1/2014 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmesi öngörülmüştür."* şeklindedir.(BDDK,2019)

Basel III düzenlemelerinde yapılan değişiklikler doğrultusunda takip ettikleri hedefler aşağıda ayrıntılı olarak yer almaktadır.

Niteliği arttırılmış sermaye, bankaların riskli dönemlere karşı kalkan görevindeki sermayelerini güçlü tutmaları gerekmektedir. Basel III ile sermayenin büyüklüğünün yanı sıra sermayenin kalitesinin

arttırılması amaçlanmaktadır ve bu düzenleme de ana sermayede yer alan çekirdek sermaye (common equit) nin en nitelikli sermaye kalemlerinde yer alması sağlanır. Sermayenin daha kaliteli olması, bankaların risklere karşı daha dirençli olacağı anlamına gelen "kayıp karşılama sermaye" ile sağlanacağı söylenir (Gürel, Bulgurcu Gürel, Demir, 2012:17). Bankaların ödenmiş sermayeleri ve dağıtılmayan kârları ve bazı ana gelir hesabı kalemleri çekirdek sermayeyi oluşturmaktadır. 2014-2018 geçiş döneminde sermayeden indirilen bir takım unsurların kademeli olarak çekirdek sermayeden indirilmesi kararlaştırılmıştır (Selçuk vd, 2014:298).

Niceliği arttırılmış sermaye, sermayenin sadece daha kaliteli olması yeterli değildir. Aynı zamanda daha fazla sermayeye ihtiyaç vardır. Basel komitesi reform paketinde asgari çekirdek sermaye oranı (Çekirdek Sermaye/Risk Ağırlıklı Varlıklar) iki yıllık bir süreçte %2'den %4,5'a artırmış ve 01.01.2015 'e kadar kademeli olarak geçişi planlanmıştır. Çekirdek sermaye ve ana sermayeye ilave edilecek sermaye kalemlerinden oluşan birinci kuşak sermaye oranı (Tier 1) %4'den %6'ya çıkarılmaya karar verilmiştir.

Sermaye tamponu, bankların ilerde karşılaşabilecekleri riskli dönemler için ilave olarak %2,5' düzeyinde sermaye tamponu bulundurulması açıklanmıştır. Bankaların sermaye ihtiyaçlarını ekonomik faaliyetlerindeki döngüsel hareketlere göre bir aralık dâhilinde belirleyebilmesidir. Bu aralık ülkeden ülkeye değişmekle beraber %0-%2.5 bandındadır. Aslında 2 tür sermaye tamponu bulunmaktadır. İlk olarak belirtilen Sermaye Koruma Tamponu (Capital Conservation Buffer) sermayenin güçlendirilmesine destek için ilave uygulamadır. Çekirdek sermayeye ek olarak 2016'da %0.625 oranı ile uygulamaya başlanıp, 2019'da kademeli olarak %2.5 olması amaçlanır. Diğer ilave tampon olan Konjonktür Karşıtı (Döngüsel) Sermaye Tamponu (Countercyclcical Buffer) ise Basel Komitesince yetkilendirilmiş yerel otoritelerin önemli risklerle karşı karşıya kaldığı ya da aşırı kredi büyümesi gibi durumlarda %0 -2,5 aralığında uygulamaya geçirebileceği sermaye tamponudur.

Tablo 1. Basel III Sermaye Yeterlilik Oranı Uzlaşısı

	SERMAYE GEREKSİNİMLERİ						
	Çekirdek Sermaye			**Tier 1**		**Tier 2(SYR)**	
	Asgari	Sermaye Tamponu	Gerekli	Asgari	Gerekli	Asgari	Gerekli
BASEL II	%2			%4			%8
BASEL III	%4.5	%2.5	%7	%6	%8.5	%8	%10.5

Kaynak: Aslı Yüksel MERMOD, Mustafa CERAN, "Basel III Doğrultusunda Bankacılık Riskleri ve Sermaye Yeterliliği; Türkiye Bankacılık Sektörü Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz" Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, C.2, S.4, 2011,s.36.

Sermaye tamponu ile bankaların eskiye göre daha yüksek oranda sermayeye sahip olması amaçlanır. %2.5 düzeyindeki sermaye tamponu Basel için sağlanması zorunlu olan %8 SYR'ye ilave edilerek (%8+%2.5) %10.5 sermaye düzeyine ulaşılır. Burada dikkat çeken bir husus ise %8 sermaye yeterlilik oranının sağlanması zorunlu iken %2.5 sermaye tamponu hedef olarak gösterilmektedir. Ancak SYR %10.5 altında kalan bankaların kar dağıtımını kısıtlanması üzerine bazı düzenlemeler hazırlanmaktadır (Mermod, Ceran, 2011:35). ***Döngüsel Sermaye olarak bilinen bu oran,*** makroekonomik sistemdeki aşırı dalgalanmaların etkisini azaltmak için belirlenmiş politika aracıdır. Ekonomide döngüsellik (procylicality) risk yönetimi açısından ele alan sistematik risklere karşı korunmak için belirlenmiş sermayedir. Ekonomik gelişmelerin iyi gittiği, banka kredilerinin arttığı bir dönem için risklerin de arttığı düşüncesi ile ilave tutulması istenen sermayenin ekonominin yavaşladığı kredi kullanımlarını azaldığı dönemlerde ise ilave sermaye tutma miktarının azaltılarak ekonomik rahatlama sağlamayı ve böylece ekonominin gelişmesini desteklemesi amaçlanır.

Kaldıraç oranı, basel komitesi 2013-2017 sürecinde tier 1 asgari %3 lük bir kaldıraç oranını test edeceğini bildirmiştir. Bu bildiriye göre 2018 itibariyle ise; ana sermayenin yaklaşık 33 katı kadar büyüklükte bilançoya izin verilebilmektedir.

Likidite düzenlemeleri, 'likidite karşılama' ve 'net istikrarlı fonlama' oranları olarak ikiye ayrılmaktadır. 2007 krizi bankalar açısından ciddi likidite sorunlarına yol açtığı için bankaların ani ve şiddetli likidite sorunu ile karşılaşmamaları önlemek için sağlaması gereken rasyoları ifade eder.

Karşı taraf riskinin düzelmesi, bankalar karşılaştığı stres döneminde karşı taraflarının risklerini teknik detaylarıyla ve tarihsel bilgileri ile hesaplayarak karşılığına ek sermaye tutmalarını amaçlamaktadır. Özellikle kriz döneminde vadeli işlemler için karşı taraf kredi riski yeniden düzenlenmiştir.

3. KATILIM BANKACILIĞI

Dünyada İslami Bankacılık adına çalışmalar 1960'lı dönemlerde başlamış ve Mısır'da 1963 yılında Ahmed En-Nacar tarafından kurulan banka ilk adım olmuştur. Ardından yine Mısır'da 1971 yılında devlet desteği ile kurulan Nasr Sosyal Bankası ilk islami bankadır. Türkiye'de ilk kez 1980'li yılların başında "Özel Finans Kurumları" adıyla yerini almış, 2005 yılından sonra 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nda yapılan değişiklikle "Katılım Bankacılığı" (Participation Banking) olarak adlandırılmıştır (Tunç,2013:21).

Faizsiz sitemin prensipleri doğrultusunda ekonomiye katkı sağlamak bankacılığın temel amacıdır. Özellikle faize duyarlı olup klasik bankalardan uzak duran kesimin tasarruflarının ekonomiye katılmasını sağlanmak ve bu fonların atıl kalmasını önüne geçmek istenmiştir. Aynı zamanda bu sistem

için gerekli alt yapıyı sağlamayı da amaçlamaktadır. İslami bankacılığın yasak olmasının birçok dini, sosyal ve ekonomik nedeni bulunmaktadır. Ekonomik nedenlerden en önemlisi ise, faizli sistemde bankalar kredi kullandırdığı firma ile ortaklık yapısı olmadığından öncelikli hedefi verdiği kredinin geri dönmesini ile ilgilenmektedir. Oysa islami bankacılıkta durum ortaklık yapısına dayanmaktadır ve firmalar uzun vadede denetimi yapılarak fonlanabilmektedir. Ayrıca klasik bankalar nakit kredi verdikleri için, kullandırılan kredilerin reel ekonomiye etkisi sınırlıdır. Katılım bankalarının mevduat kabulü ve kredi kullandırımı söz konusu değildir.

Katılım bankalarında özel cari hesap ya da katılma hesabı açılabilmektedir. Özel cari hesaplar "hesap sahibi ile banka arasında kısmen borç kısmen emanet hükmü doğuran ve hesap sahibine herhangi bir gelir, faiz, zarar ihtimali doğurmayan hesaplardır bankaya borç değil sermaye verilmiş olur." (TKBB, 2019) Bu nedenle banka bu fonları istediği gibi kullanamamaktadır. Meşru ve faizsiz alanlarda değerlendirmek zorundadır. Katılma hesaplarında ise, vade sonunda kâr alınacağı kesin değildir. Zarar ihtimali bulunmaktadır. Alınacak fazlalık bankanın dönem içindeki kârına bağlıdır. Banka kâr/zarar dağıtabilmesi için sürekli hesap yapması gerekmektedir. Katılım bankacılığında para ticareti yapılmamakta; vadeli satış, kiralama ya da kâr/zarar ortaklığı sağlanmaktadır. Proje kârlılığını esas almasından dolayı uzun vadeli fon kullandırma imkânı bulunmaktadır (Özulucan ve Deran, 2009:94). Ancak islami sınırlamalardan dolay enstrüman kullanımında da kısıtlıdır. Geleneksek bankacılıkta fonların bir kısma reel ekonomiye giderken bir kısmı ise üretken olmayan ekonomiye gidebilir. İslami bankacılıkta kullanılan *müşareke, mudarebe, murabaha, finansal kiralama* vb yöntemlerle fonların toplandığı gibi reel ekonomiye kanalize edilmesi söz konusudur (Tunç, 2013:129).

4. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde konuya ilişkin olumlu ve olumsuz etkilerden tartışılmaktadır. Basel III uygulaması bir taraftan bankalarının maliyetinin arttırmakta diğer taraftan ise bankalarının karlılığı düşürmektedir. Ancak kriz döneminde bankalarının önemli rol oynaması bankanın iç ve dış şoklara karşı dayanaklığı daha da önemli bir konu hale geldiğine dair genel görüşler bulunmaktadır.

Laurens, (2012) Basel III ile bankalarda güvenli risk yönetimi ile ilgili çalışmasında, Basel III düzenlemelerin, sistemik krizlere yol açan bankaların başarısızlığını önlemesi muhtemel olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (bankalar yine krize girebilir). Bir diğer görüşte ise, Janson (2009) Dönemde devam eden bankacılık krizi üzerine yaptığı çalışmasında, finansal sektörün makroekonomik açıdan önemine bakıldığında, maliyetli ve etkisiz olan Basel III düzenlemelerinin gözden geçirilmesi gerekli olduğu belirtmektedir. Gomes ve diğerleri (2017) Kanada bankalarında Basel III' ün ana unsurlarının çoğu uygulanmıştır ve bankacılık sektörünün olumsuz mali koşullara dayanma kabiliyetinde önemli

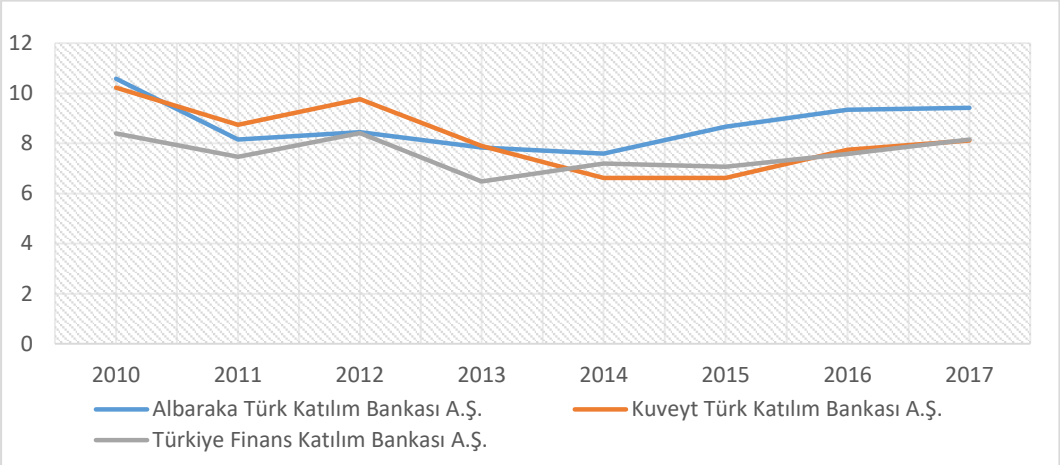
iyileşmelere yol açtığı belirtmiştir. Ahmet Ali ve Bansal, (2019) Basel III'ün getirilmesi gelecekteki krizi engellemeyecek, ancak kriz etkisini azaltabileceğini bunun yanı sıra, yüksek sermaye gereklilikleri, likidite gereklilikleri ve kaldıraç gereklilikleri, bankacılık endüstrisine kriz zamanında iflas etmeye, domino etkisinin ve finansal sistemin çöküşünden kaçınmaya kadar bir zemin oluşturabilir. Shakdwipee ve Mehta (2017) Basel I'den Basel II'ye Basel III çalışmasında ise, Basel III, tek tip sermaye gereksinimlerinin geliştirilmesinde özellikle Basel III'ün banka sermayesi küresel bazda güçlendirilmesi hedefinin çekirdek sermayenin niteliği ve niceliğine önemsemiştir. Basel III'ün maliyet ve faydalarını değerlendirmesi, Basel III kapsamında gelişmek için iş modellerini değişen derecelerde değiştirmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Parashar (2011), küresel krizde İslami bankaların durumu üzerine yaptığı çaışmada, küresel finansal kriz sırasında İslami bankaların sermaye oranı, kaldıraç ve ortalama özkaynak kârlılığı açısından geleneksel bankalardan zorlandığını ancak geleneksel bankaların ise ortalama varlık ve likidite açısından İslami bankalardan daha fazla zorlandığını göstermektedir. Ancak 2006-2009 yılları arasında İslami bankalar geleneksel bankalardan daha iyi performans gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Ahmed (2010), küresel finansal krizi islami finans perspektifinden ele alan çalışmasında mevcut finansal krizin temel nedenleri olan aşırı kaldıraç ve spekülatif finansal faaliyetlerden kaynaklanan riskleri ortadan kaldırılmasına katkı sağladığı sonucuna ulaşmıştır.

5. TÜRKİYE KATILIM BANKACILIĞI BASEL III ÖNCESİ VE BASEL III SÜRECİ

Türkiye'de 2019 yılı itibariyle faaliyette bulunan katılım bankaları Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş., Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş, Türkiye Emlak Katılım Bankası A.Ş, Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş, Vakıf Katılım Bankası A.Ş ve Ziraat Katılım Bankası A.Ş bankalarıdır. Türkiye Emlak Katılım Bankası'nın faaliyetine 26.02.2019 tarihinde izin verilmiştir. (BDDK, 2019) Bu nedenle diğer 5 katılım bankasının verilerini kullanarak Basel III öncesi (2010-2012) ve Basel III sonrası (2013-2017) ortalama değerler verilecektir. Ziraat Katılım Bankası'nın 12.05.2015 tarihinde ve Vakıf Katılım Bankası'nın ise 17.02.2016 tarihinde BDDK' faaliyet izni almıştır. Bu nedenle bazı tablolarda ortalama değerlerin yanı sıra yıllar itibariyle değerler gösterilmektedir.

Grafik 1. Katılım Bankalarının Kâr Payı Oranları



Kaynak: (TKBB, 2019)

Türkiye için 2010-2012 yılları arasını Basel II, 2013-2017 yılları arasını Basel III süreci olarak değerlendirdiğimizde katılım bankalarının kâr payı trendlerinde bir miktar düşüş görülmektedir. Söz konu 5 bankanın ortalama kâr payları ise Tablo 2 de görüldüğü üzere, %9,4092 seviyesinden %7,6502 seviyesine düştüğü görülmektedir. (TKBB, 2019)

Tablo 2. Basel III Öncesi ve Sürecinde Kriter Rasyolar

Rasyolar	2010-2012 (Base III Öncesi)	2013-2017 (Basel III Süreci)	Değişim Oranı
Katılım Bankalarının Ortalama Kâr Payı Oranları	9,40923	7,65023	-19%
Kredi Riski İçin Gerekli Sermaye Yükümlülüğü (KRSY)	6264733,79	3350928,81	-47%
Piyasa Riski İçin Gerekli Sermaye Yükümlülüğü (PRSY)	815252,5925	211843,7659	-74%
Operasyonel Risk İçin Gerekli Sermaye Yükümlülüğü (ORSY)	790334,3017	349030,5384	-56%
Özkaynaklar /Toplam Aktifler Durumu	0,118	0,117	-1%
Özkaynak/(KRSY+PRSY+ORSY) Oranı	0,1471	0,2298	56%
Toplam Toplanan Fonlar/Aktifler	0,7449	0,6378	-14%
Alınan Krediler/ Toplam Aktifler	0,4246	0,2340	-45%
Takipteki Krediler (Net) / Toplam Krediler ve Alacaklar	0,0227	0,0214	-6%
Likit Aktifler / Toplam Aktifler	0,2134	0,2520	18%

Net Dönem Karı (Zararı) / Toplam Aktifler	0,0105	0,0077	-27%
Net Dönem Karı (Zararı) / Özkaynaklar	0,0955	0,0717	-25%

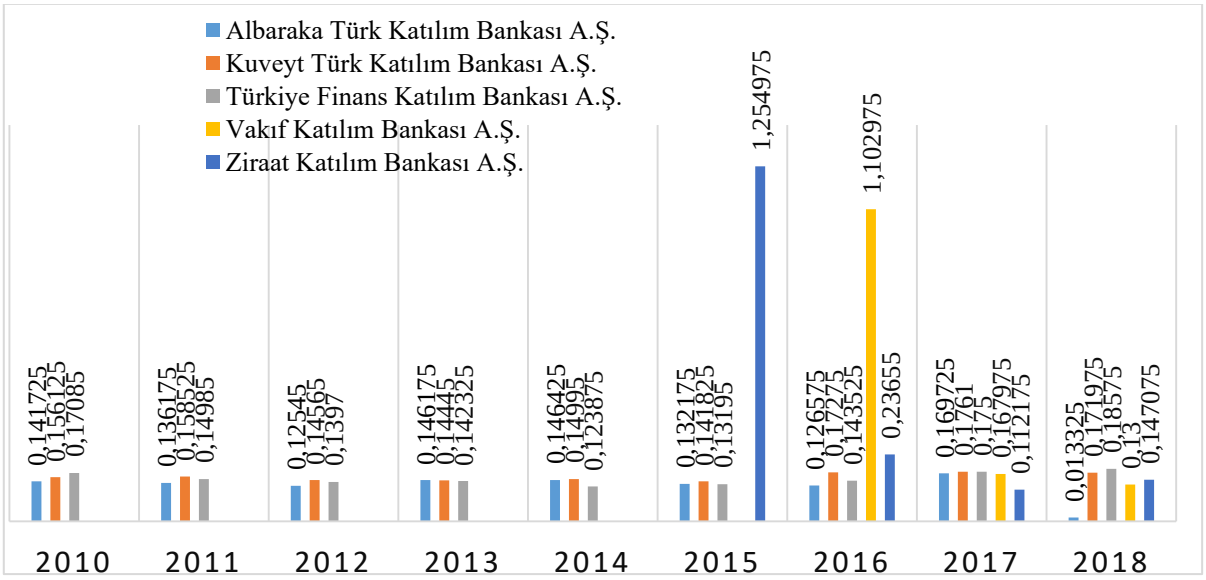
Kaynak: (TKBB, 2019)

Tablo 2' de Basel III öncesi ve Basel III süreci olarak dönemler itibariyle 5 katılım bankasının ortalamaları görülmektedir. Kredi riski için gerekli sermaye yükümlülüğü (kredi riskine esas tutar*0,08) rasyosunun 47%, piyasa riski için gerekli sermaye yükümlülüğünün 74% operasyonel risk için gerekli sermaye yükümlülüğünün 56% oranında azaldığı görülmektedir. Diğer taraftan SYR(sermaye yeterlilik rasyosu) olan Özkaynak/(KRSY+PRSY+ORSY) oranının ise %14'den %22 düzeyine (56% oranında artış) yükselmiştir. Basel III uygulamalarına göre asgari sermaye yeterlilik rasyosu yüzde 8 olduğu halde, ülkemizde BDDK tarafından belirlenen yüzde 12'lik ihtiyatlı bir oran hedeflenerek uygulanmaktadır. (BDDK,2018) Katılım bankalarının bu rasyosu BDDK'nın ihtiyatlı oranının da üzerinde olduğu görülmektedir. Ortalama sermaye yeterlilik rasyosundaki bu artış banka bazında değerlendirilmek üzere ayrıca Grafik 2'de gösterilmektedir.

Basel III süreci ile birlikte sektör ortalamasında toplam toplanan fonlar ve alınan kredilerin toplam aktiflere oranında bir azalma görülmektedir. Ancak bu süreçte toplam kredi ve alacaklar içindeki takipteki kredilerin payında %6 oranında azalma göstermektedir. Ayrıca likit aktiflerin toplam aktiflere oranın da 18% 'lik bir artış görülmektedir. Bu artış, 2001 Türkiye bankacılık krizinin ve 2008 küresel krizin sonucunda likiditenin öneminin artması ve Basel III'de sermayeye ilişkin tanım ve gerekli koşullarda likit sermaye yönünde yapılan değişikliklerin etkili olduğu düşünülmektedir.

Basel III öncesi ve Basel III süreci yıllarını banka kârlılıkları bakımından incelediğimizde ise, Net Dönem Karı (Zararı) / Toplam Aktiflere oranında %27'lik bir azalma ; Net Dönem Karı (Zararı) / Özkaynaklar ise %25'lik bir azalma görülmektedir. Söz konusu 5 katılım bankasının bu yıllar itibariyle ortalama kârlılıklarının düştüğü söylenebilmektedir.

Grafik 2. Özkaynaklar / (Kredi + Piyasa + Operasyonel Riske Esas Tutar)



Kaynak: (TKBB, 2019)

Tablo 2'de Özkaynak/(KRSY+PRSY+ORSY) Oranının Basel III öncesinde 0,1471 iken; Basel III sürecinde 0,2298 seviyesine yükseldiği görülmektedir. Banka bazında bakılmak istendiğinde Grafik 2 'de görüldüğü üzere, 2015 yılında faaliyet başlayan Ziraat Katılım Bankası ve 2016 yılında faaliyete başlayan Vakıf Katılım Bankası' nın özkaynak oranlarının da etkisi olduğunu söylenebilir.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bankacılık sektörünün ekonomik ve finansal krizlere karşı daha dirençli olması için Basel uzlaşısı geliştirilmiş ve her kriz sonrasında ek düzenlemeler getirilmiştir. Özellikle 2008 Küresel Krizi sonrası kriterlerde değişikliğe gidilerek Basel III geliştirilmiştir. Sermaye yeterlilik rasyosunda niteliği ve niceliği arttırılmış sermaye, tampon sermaye ve çekirdek sermaye kavramları ile daha sıkı uygulamalara geçilmiştir. Ayrıca risk bazlı olmayan kaldıraç oranı eklenmiş ve risk analiz yöntemleri geliştirilmiştir. Diğer taraftan katılım bankalarının faaliyet esasları gereği doğrudan reel ekonomiyi finanse ettiği ve bu nedenle ekonomik krizlere karşı daha dirençli bir yapı sergilediği görüşleri bulunmaktadır. Katılım bankalarının kullandırdığı fonun nerede harcandığını bilmesi, sermaye yeterlilik rasyosunda yer alan kredi riskini olumlu etkilediği düşünülmektedir. Ayrıca islami esaslar gereği faizsizlik prensibi neticesinde piyasa riskinde yer alan faiz oranı riskinin sınırlı olduğu, kâr/zarar paylaşımı esasına göre çalışması sebebiyle kur riskinin de daha sınırlı olduğu düşünülmektedir. Bu bakımdan katılım bankalarının Basel III kriterlerine uyumunun kolay olabileceği ancak geleneksel bankalar ile rekabet gerektiren bir ortamda faizli finansal araçlardan uzak durmanın kriterleri sağlamayı zorlaştırdığı

söylenebilir. Zira Basel III sermaye artırımını özkaynak artışından ziyade finansal araç çeşitliliği ile sağlamayı önermektedir.

Basel III öncesi 2010-2012 yıllarına göre, Basel III süreci 2013-2017 yıllarında, Türkiye'deki katılım bankalarının likidite seviyesi, özkaynak kalitesi ve özkaynağın riskleri karşılama direnci yükseldiği ancak diğer yandan toplam aktiflerin ve özkaynağın kârlılığı azaldığı görülmektedir.

KAYNAKÇA

Adel, A. (2010) "Global Financial Crisis: An Islamic Finance Perspective", International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 23.

Altıntaş, M., A. (2006) "Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği", Ankara: Turhan Kitapevi.

Aras, O., S. (2010) "Türkiye'ye Makro Ekonomik Etkileri Bakımından 2008 Küresel Krizi", Finansal Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi,550.

BDDK (2013) "Basel III Çerçevesinde Hazırlanan Düzenleme Taslaklarına İlişkin Basın Açıklaması", https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/duyuru_0508_01.pdf , (02.11.2019)

BDDK (2018) https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/duyuru_0673_01.pdf , (02.11.2019)

Çağıl G., Köse, A., Omağ A. (2010) "Türk Bankacılık Sektöründe Risk Yönetimi", Marmara Üniversitesi Yayınları, 783: 26.

Er, S. (2009) "Devletin Bankacılık Sektöründe Düzenleyici Denetleyici Rolü ve Türkiye Uygulaması", İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 34: 185

Gomes, T., King, S., Lai, A. (2017) "Shoring Up the Foundations for a More Resilient Banking System: The Development of Basel III", Bank of Kanada Financial System Review, 35.

Gürel, E., Bulgurcu Gürel, E., B., Demir, N. (2012) "Basel III Kriterleri", Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi, 1:3.

Laurens, F. (2012) "Basel III and Prudent Risk Management In Banking: Continuing The Cycle Of Fixing Past Crises", Risk Governance & Control: Financial Markets & İnstitutions, 2:3.

Maltum, T. (2007) "Basel-II Uzlaşısının Finansal Kesim ve Türk Ekonomisine Etkisi", Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Mermod, A., Y. ve Ceran, M. (2011)"Basel III Doğrultusunda Bankacılık Riskleri ve Sermaye Yeterliliği; Türkiye Bankacılık Sektörü Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz", Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 2:4

Özulucan, A. ve Deran, A. (2009) "Katılım Bankacılığı İle Geleneksel Bankacılık Hizmetleri ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Karşılaştırılması", Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6: 85-108.

Parashar, S., T. (2010) "How Did Islamic Banks Do During Global Financial Crisis?" Banks and Bank Systems, 5.

Pushpkant, S. ve Masuma, M. (2017) "From Basel I to Basel II to Basel III" International Journal of New Technology and Research, 3.

Sayım, F. (2006) "Bankalarda Kredi Karşılıkları Sistemi ve Vergisel İnceleme", Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, :244: 31-32.

Selçuk, H. ve Tunay, K., B. (2014) "Ticari Banka Yönetiminin Temelleri", Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Shafeeq, A., A. ve Atul, B. (2019) "An Analysis of Basel I, Basel II and Basel III and Its Impact on Profitability of Banks in Kingdom of Bahrain", International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering, 8:8.

TBB (2006) "Basel II Üçüncü Yapısal Blok-Piyasa Disiplini Raporlama Kapsamı", https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Arastirma_ve_Raporlar/4basel.pdf, 58 (01.11.2019)

TKBB, (2018) "Faizsiz Finans Sözlüğü" http://www.tkbb.org.tr/arastirma-ve-yayinlar-finans-sozlugu#1186 (16.10.2019)

Tunç, H. (2013) "Katılım Bankacılığı Felsefesi, Teorisi Ve Türkiye Uygulaması", İstanbul: Nesil Yayınları.

Yavuz, S., T. (2002) "Risk Yönetimi 'İçeri' Aktif Pasif Yönetimi 'Dışarı' (mı?)", Bankacılar Dergisi, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, 41: 24.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

İMALAT SEKTÖRÜNDE PERFORMANS DEĞERLENDİRİLMESİ

Ayşe Gamze ÇİFTÇİ AYTEKİN[*]

Sefer UÇAK[**]

ÖZET

Verimlilik artışı, ekonomik büyümenin temel göstergelerinden biridir. Verimlilik artışındaki temel amaç, büyümeyle birlikte toplumun refah düzeyinin ve kalkınmanın daha üst düzeye çıkartılmasıdır. Ulusal verimlilik kavramı, özellikle sanayi sektörü olmakla birlikte tüm sektörleri kapsayacak şekilde tüm yönleri ile incelenmektedir. Verimlilik artışının sonucunda elde edilen ekonomik büyümenin, kalkınma ve refahla sonuçlanabilmesi için; verimlilik kavramının tüm yönleriyle incelenmesi gerekir. Yapılan bu çalışmada imalat sektörünün, ulusal verimlilik istatistik verilerini kullanarak -çalışan kişi başına üretim endeksi (2010 Ort.=100) açısından-, 2005-2017 yılları arasında en iyi performansı gösterdiği yılın bulunması amaçlanmaktadır. Ardından da imalat sektörünü oluşturan 32 ayrı imalat alt sektörünün 2005-2017 yılları için performanslarının değerlendirilmesi amaçlanmıştır. İmalat sektörünün en iyi performans gösterdiği yılın ve bunun yanında da en iyi performans gösteren imalat alt sektörünün bulunmasında Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden biri olan Multi-MOORA Yöntemi kullanılmıştır. Sonuç olarak; 2015 yılı en iyi performansın gösterildiği yıl olmasına rağmen, sözü edilen yıllar içinde de diğer ulaşım araçlarının imalatı alt sektörü de en iyi performans gösteren imalat alt sektörü olmuştur.

Anahtar Kelimeler: *İmalat Sektörü, Performans, Çok Kriterli Karar Verme, Multi-MOORA*

JEL Sınıflandırılması: *C30, C61, L60.*

PERFORMANCE EVALUATION IN MANUFACTURING SECTOR

ABSTRACT

Productivity increase is one of the main indicators of economic growth. The main purpose of productivity increase is to increase the welfare and development of the society with the growth. The concept of national productivity is examined in all aspects to cover all sectors, particularly the industrial sector. In order for the economic growth resulting from the increase in productivity to result in development and prosperity; The concept of productivity must be examined in all aspects. In this study, it is aimed to find the year in which the manufacturing sector performed the best performance between 2005 and 2017 by using national productivity statistics data - in terms of production per employee index

[*] Balıkesir Üniversitesi, İİBF, Balıkesir, Türkiye, aysegamze@balikesir.edu.tr

[**] Balıkesir Üniversitesi, Sındırgı MYO, Balıkesir, Türkiye, seferucak@balikesir.edu.tr

(2010 Avg. = 100). Then, it is aimed to evaluate the performances of 32 separate manufacturing sub-sectors which constitute the manufacturing sector for the years 2005-2017. Multi-MOORA Method, which is one of the Multi Criteria Decision Making (CCKV) methods, was used to find the year in which the manufacturing sector performed best and the manufacturing sub-sector performing the best. As a result; Although 2015 was the year in which the best performance was achieved, the manufacturing sub-sector of other transportation vehicles was also the best performing sub-sector in these years.

Keywords: *Manufacturing, Performance, Multi Criteria Decision Making, Multi-MOORA*

jEL Classfications: *C30, C61, L60*

1.GİRİŞ

Verimlilik kavramı ekonomik büyümenin ve rekabet edilebilirliğin temel kaynakları içerisinde gösterilmekle birlikte, uluslararası ekonomik performansın karşılaştırılmasındaki en önemli göstergelerden birisidir. Verimlilik en temel açılımıyla, çıktıların girdilere oranı olarak tanımlanmaktadır. Verimliliğin artırılması ise daha az girdi ile daha çok çıktının elde edilmesidir. Verimlilik artışı; ekonomide üretim kapasitesinin artması ve büyümenin hızlandırılması açısından önemli rol oynamaktadır. Verimliliğin artırılması yolunda en önemli unsur olarak ortaya çıkan insan unsuru çalışmanın tamamında, işgücü verimliliği vasıtasıyla ele alınmaktadır. (Ünal ve Karakaş, 2015:318).

Türkiye'de, ekonomik büyümenin sağlam temellere dayanmasında en önemli etkenlerden biri verimlilik artışı alanındaki gelişmelerdir. Verimlilik artışıyla ulaşılması istenen hedef, dünya ekonomileri arasında bugünkünden daha iyi bir konuma gelmek ve daha yüksek refah düzeylerine ulaştırmaktır. Verimlilik alanındaki bilimsel kapasitenin güçlendirilmesi; verimlilik artırma teknikleri ve iyi uygulama örneklerinin yaygınlaştırılmasıyla aynı zamanda verimliliği etkileyen politika ve stratejilerle verimlilik analizi yapılması ile performans değerlendirme amaçlanmaktadır.

İmalat sanayiindeki üretimin aylar (ve/veya üçer aylık dönemler) itibariyle gelişiminin izlenmesinde ve alınacak ekonomi ve yatırım kararlarının yönlendirebilmesinde önemli olan göstergelerin başında üretim endeksi gelmektedir. Sanayi üretim endeksi, bir yandan sektördeki üretim değişmelerini gösterirken, diğer yandan da alt sektörlerdeki durumu kamu ve özel sektör ayrımında izleme imkânı vermesi açısından özelliği olan güvenilir bir istatistiki seri oluşturmaktadır. Sanayi Üretim Endeksinin oluşturulması ve yayınlanmasındaki amaç, ülkede imalat sanayinin zaman içindeki seyrini görmek, dönemler arasındaki değişmeleri izlemek, ekonomideki konjonktürel gelişimi takip etmek ve bu konuda karar organları ile bilim çevrelerinin ihtiyaçlarına cevap verebilmektir.

Sanayi Üretim Endekslerinden; Kısmi verimlilik endeksleri de, en genel biçimde yaratılan çıktının, bu çıktıyı meydana getirmek için harcanan emek girdisine oranı olarak tanımlanmaktadır. Üretimde çalışanlar ile üretimde çalışılan saate ilişkin elde edilen endeks oranları, verimlilik endekslerinin elde edilmesinde girdi kalemi olarak kullanılmaktadır. Verimlilik, birim emeğe düşen üretim ya da girdi artışlarına dayanmayan üretim artışıdır. İmalat sanayi üretim endeksleri de üretimde meydana gelen gelişmeleri yansıtmaktadır ve dolayısıyla üretimin bir göstergesidir. Bu nedenle imalat sanayi üretim endeksleri çıktı kalemi olarak kullanılabilir. (Kalkınma bakanlığı) http://www.kalkinma.com.tr/data/file/raporlar/ESA/ga/2007GA/kitap/imalat_sanayi/pdf/Aciklamalarve Temel Kavramlar.pdf, erişim tarihi: 05.11.2019).

Günümüzde kişisel kararlardan işletmelerin verdikleri stratejik ve kritik kararlara kadar birçok alanda kullanılan Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri performans değerlendirmede de yaygın olarak kullanılmaktadır. Akademik yazında da çok farklı sektörlerde faaliyette bulunan firmaların performanslarının ölçülmesinde bu yöntemler sıklıkla tercih edilmektedir (Türkmen ve Çağıl, 2012: 63).

Çok Kriterli Karar Verme yöntemleri analitik yöntemler topluluğu olarak, karar verme sürecine destek olmakta ve genel olarak çelişen kriterlere göre farklı özelliklere sahip alternatifler topluluğundan bir ya da daha fazla alternatifin seçimi ya da bu alternatiflerin sıralanmasında kullanılmaktadır. (Türkmen ve Çağıl, 2012: 63). Bu çalışmada ulusal verimlilik istatistikleri çalışan kişi başına üretim endeksi (2010 Ort.=100) 2005-2017 yılları arası veriler ele alınarak en iyi performans gösteren yıl ve bu yıllar arasında ele alınan imalat sektörünü bulmaktır. 32 farklı imalat sektörü ele alındığı için bu sektörlerin performanslarının değerlendirilmesinde kullanılmak üzere. Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinin uygulanması tercih edilmiştir. Performans değerlendirmesinde son zamanlarda sıklıkla tercih edilen Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden MULTIMOORA Yöntemi kullanılmıştır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

ÇKKV yöntemleri, birçok alan ve sektör için performans değerlendirme, proje değerlendirme veya ideal seçimin belirlenmesi gibi çalışmalarda çoğunlukla kullanılan yöntemlerdir. ÇKKV yöntemlerinden biri olan MOORA yöntemi ile ilgili çalışmalardan bazıları Tablo 1.'de özetlenmiştir.

Tablo 1. MOORA Yöntemleri ile İlgili Literatür

MOORA Yöntemi ile Yapılan Çalışmalar	
Akıllı Konut Alternatifi Seçimi	(Kalibatas ve Turskis, 2008:79-83)
Isı ve Enerji Kayıpları için Proje Önerisi	(Kracka vd., 2010:352-359)
Çok Kriterli Karar Verme	(Ersöz ve Atav, 2011:78-87)
Kritik Yolun Belirlenmesi	(Karaca, 2011)
Turistik Yerlerin Popülaritesinin Belirlenmesi	(Önay ve Çetin, 2012:90-109)
Multimoora Yöntemi Sağlamlık Kontrolü	(Brauers and Zavadskas, 2012:1-25).
Sürdürülebilir Elektrik Üretim Teknolojileri Seçimi	(Streimikiene vd., 2012: 3302–3311)
Proje Değerlendirme	(Brauers, 2012: 80-101)
Malzeme Seçimi	(Karande and Chakraborty, 2012:317–324), (Hafezalkotob and Hafezalkotob, 2016:1-13)
Personel Seçimi	(Baležentıs vd,2012: 173–190).
İklim Değişikliği Azaltım Politikaları ve Önlemlerin Sıralanması	(Streimikiene ve Balezentis, 2013:144-153)
Kamu Borç Risk Yönetimi Değerlendirmesi	(Stankevičienė and Rosov,2013:7-19).
Robot Seçimi	(Datta, vd, 2013:201- 232), (Karande vd,2016: 399-422).
İnşaat Şirketlerinin Fırsat Değerlendirmesi	(Kildiene, (2013:557 – 564)
Bulut Teknoloji Firmalarının Hizmet Sıralaması	(Yıldırım ve Önay, 2013: 59-81)
Farklı Normalizasyon Yöntemlerinde Tercih Sıralaması	(Özdağoğlu, 2014:283-294)
Atık Arıtma Teknolojisi Değerlendirme	(Liu, vd, 2014: 2355-2364)
İşletme Performansı Değerlendirme	(Aksoy, Ömürbek ve Karaatlı, 2015:1-28)
Tedarikçi Seçimi	(Şimşek vd, 2015:133-161).
Otomobil Seçimi	(Kundakçı, 2016: 17-26)
Sigorta Şirketlerinin Performans Değerlendirmesi	(Ömürbek ve Özcan, 2016: 64-75)

3.MOORA YÖNTEMİ

Willem Karel M. Brauers ve Edmundas Kazimieras Zavadskas tarafından 2006 yılında "Control and Cybernetics" adlı çalışmaları ile ortaya atılan MOORA (Multi-Objective Optimization By Ratio Analysis) yöntemi; alternatiflerin değerlendirilmesinde ve karşılaştırılmasında kullanılarak en iyi alternatifin seçilmesini hedeflemektedir. (Çiçek vd, 2016: 84). Bütün hedefleri dikkate ve değerlendirmeye alması, alternatifler ve amaçlar arasındaki tüm etkileşimleri literatürdeki çalışmalara bakıldığında, MOORA-Oran Yöntemi, MOORA-Referans Noktası Yaklaşımı, MOORA-Önem Katsayısı, MOORA Tam Çarpım Formu ve Multi-MOORA gibi çeşitli MOORA yöntemleri bulunmaktadır (Ersöz ve Atav, 2011: 79).

MOORA yöntemi alternatiflerin ve kriterlerin oluşturduğu verilerin matrisi ile ortaya konmaktadır. Brauers ve Zavadskas, 2006: 447; Önay ve Çetin, 2012; 95; Brauers, vd. 2008:248; Karaca, 2011:25; Brauers ve Zavadskas, 2009: 358; Balezentis, vd. 2010: 586; Brauers ve Zavadskas, 2012: 10; Özçelik ve Atmaca, 2014: 7).

Multi-MOORA tek başına bir yöntem olmayıp; diğer MOORA yöntemleri sonucu yapılan sıralamaları en son baskınlıklarına göre değerlendirerek, son bir değerlendirme yapılmasını

sağlamaktadır. Böylece mevcut çok kriterli karar verme yöntemleri arasında dayanıklılık bakımından en üst seviyeye taşımaktadır (Karaca, 2011: 24).

Multi-MOORA yöntemi ilk kez 2010 yılının başlarında Brauers ve Zavadskas tarafından ortaya atılmıştır. Multi-MOORA, MOORA yöntemlerinin ve çok amaçlı tam çarpım formlarının bir dizisi şeklindedir (Brauers ve Zavadskas, 2012: 10). Temelde amaç, baskın alternatifleri belirlemek ve bu doğrultuda karar vericiye yön vermektir (Özçelik ve Atmaca, 2014: 7).

Uygulanan MOORA metotlarının (Oran Metodu, Referans Noktası Metodu ve Tam Çarpım Formu) sonucundan da, yapılan sıralamalar toplu bir şekilde değerlendirilir. Uygulanan MOORA metotlarının sonunda, yapılan sıralamalar toplu bir şekilde değerlendirilir ve değerlendirme sonucu baskınlık karşılaştırması yapılarak Multi-MOORA (The Multi- Objective Optimization by Ratio Analysis) sonucuna ulaşılarak sıralama yapılır. (Karaca, 2011: 26).

4. MULTIMOORA YÖNTEMİ İLE ÇALIŞ AN KİŞİ BAŞINA ÜRETİM ENDEKS İNE GÖRE İMALAT SEKTÖRLERİ PERFORMANSININ DEĞERLENDİRMESİ

Bu çalışmada Türkiye'de Ulusal Verimlilik İstatistikleri -çalışan kişi başına üretim endeksi (2010 Ort.=100) verileri ele alınarak 2005-2017 yılları arası imalat sektörlerinin performansı ilk olarak yıllara göre ve daha sonra da en iyi performansın gösterildiği yılda sektörel bazda değerlendirmesi ele alınmaktadır. Ele alınan imalat sektörleri ve gösterge kodları Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. İmalat Sektörleri ve Kodları

Kodu	İmalat Sektörleri	Kodu	İmalat Sektörleri
İ1	Madencilik ve Taş Ocakçılığı	**İ17**	Kayıtlı Medyanın Basılması ve Çoğaltılması
İ2	İmalat	**İ18**	Kok Kömürü ve Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri İmalatı
İ3	Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme	**İ19**	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı
İ4	ARM- Aramalı	**İ20**	Temel Eczacılık Ürünlerinin ve Eczacılığa İlişkin Malzemelerin İmalatı
İ5	DLT- Dayanıklı Tüketim	**İ21**	Kauçuk ve Plastik Ürünlerin İmalatı
İ6	DZT-Dayanıksız Tüketim	**İ22**	Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünlerin İmalatı
İ7	ENJ- Enerji	**İ23**	Ana Metal Sanayi
İ8	SEM-Sermaye Malı	**İ24**	Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı (Makine ve Teçhizat Ayrı)
İ9	Gıda Ürünlerinin İmalatı	**İ25**	Bilgisayarların, Elektronik ve Optik Ürünlein İmalatı
İ10	İçeceklerin İmalatı	**İ26**	Elektrikli Teçhizat İmalatı
İ11	Tütün Ürünleri İmalatı	**İ27**	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipman İmalatı
İ12	Tekstil Ürünleri İmalatı	**İ28**	Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (römork) ve Yan Treyler (Yarı Römork) İmalatı
İ13	Giyim Eşyalarının İmalatı	**İ29**	Diğer Ulaşım Araçlarının İmalatı
İ14	Deri İle İlgili Ürünlerin İmalatı	**İ30**	Mobilya İmalatı
İ15	Ağaç, Ağaç Ürünleri ve Mantar Ürünleri İmalatı	**İ31**	Diğer İmalatlar
İ16	Kağıt ve Kağıt Ürünlerinin İmalatı	**İ32**	Makine Ekipman Kurulum ve Onarım

Uygulamada kullanılacak olan karar matrisini oluşturan değerler 2005-2017 yılı çalışan kişi başına üretim endeksi verileri; Ulusal Verimlilik İstatistikleri'ne göre http://evds.tcmb.gov.tr web sayfasından ve T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Kalkınmada Anahtar Verimlilik dergisinden alınarak elde edilmiştir, (Balkan vd, 2016: 44-49).

Tablo 3. Karar Matrisi

	İ1	*İ2*	*İ3*	*İ4*	*İ5*	*İ6*	*İ7*	*İ8*	*İ9*	*İ10*	*İ11*	*İ12*	*İ13*	*İ14*	*İ15*	*İ16*
2005	99,97	87,56	61,85	88,9	79,51	86,51	81,7	91,66	99,38	94,21	68,5	99,08	86,4	93,85	50,93	82,23
2006	96,98	91,54	68,4	93	80,66	90,71	84,03	93,63	100,37	96,08	80,39	102,93	87,48	102,57	58,87	86,9
2007	95,02	94,22	75,75	94,4	84,26	92,35	87,43	99,42	97,86	102,87	87,16	97,91	92,54	89,26	66,82	87,72
2008	101,25	93,09	82,27	92,7	88	91,42	92,09	97,36	96,86	110,36	106,77	93,66	85,54	86,99	78,26	86,87
2009	105,67	91,63	86,68	93,2	92,34	96,01	92,21	83,04	94,51	109,41	94,05	96,21	91,07	89,92	94,08	94,28
2010	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2011	102,02	103,45	113,53	103	105,7	99,89	109,4	108,7	101,79	94,53	92,12	96,36	94,56	93,96	106,6	103,7
2012	103,06	100,81	113,91	99,8	101,3	100,95	110,9	102,22	100,25	101,59	108,33	92,66	97,27	85,33	100,6	104,3
2013	98,75	100,85	118,81	100	101,8	99,92	110,5	103,35	101,24	91,3	99,92	90,13	96,06	83,01	97,95	103,5
2014	110,06	100,97	130,28	98,4	101,5	102,8	119	104,03	103,59	82,69	101,66	88,53	96,12	79,09	102,6	104,1
2015	109	104,21	131,8	98,2	106,5	107,31	127,4	109,4	103,11	85,07	106,32	87,5	100,8	77,01	101,7	107
2016	107,28	117,42	106,25	142,44	99,18	105,65	112,97	137,95	108,84	107,44	80,86	100,54	88,22	107,87	72,92	104,27
2017	113,74	119,87	112,62	154,81	102,45	119,81	117,97	151,41	118,45	113,19	81,63	94,84	90,92	113,96	81,3	111,02

	İ17	*İ18*	*İ19*	*İ20*	*İ21*	*İ22*	*İ23*	*İ24*	*İ25*	*İ26*	*İ27*	*İ28*	*İ29*	*İ30*	*İ31*	*İ32*
2005	74,47	116,53	78,31	78,56	95,99	88,3	93,72	96,25	151,68	90,66	94,68	86,92	103,8	69,4	60,22	100,12
2006	79,87	125,18	88,14	85,85	94,46	91,04	102,9	98,59	121,43	97,17	99,22	89,01	114,2	64,12	76,22	91,51
2007	85,1	123,7	91,28	93,83	96,56	90,25	106,3	104,39	112,68	97,15	99,57	90,12	195,6	80,52	71,89	128,93
2008	86,42	115,86	85,61	96,99	91,76	90,95	100,6	96,76	106	90,62	90,52	89,4	205,1	92,7	85,39	95,08
2009	94,88	95,93	88,39	101,4	90,96	91,81	93,83	88,42	98,07	93,33	80,87	78,58	127,2	95,11	89,86	91,88
2010	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2011	112,96	105,74	101,94	103,3	104,5	100,85	102	110,08	100,12	103,12	113,06	104,38	123,7	108,42	107,8	103,45
2012	113,55	105,05	100,1	119,9	98,36	97,48	102,2	110,09	106,9	98,03	105,61	96	105,3	95,54	111,1	102,97
2013	117,47	97,78	98,71	112	97,84	97,87	105,5	108,11	103,87	104,09	109,2	100,76	92,02	103,45	109,3	106,6
2014	118,5	85,44	96,94	132,1	98,6	95,09	102,9	106,42	105,14	101,88	106,58	98,31	101,3	106,59	100,3	116,3
2015	127,65	111,06	99,25	161,7	96,7	94,78	102,2	106,04	108,65	99,62	101,19	106,69	114,3	115	109,3	149,94
2016	110,51	119,64	115,82	101,58	186	95,15	96,58	102,74	101,58	118,16	98,35	99,71	102,97	110,51	119,64	115,82
2017	116,72	129,4	115,67	104,43	174,13	98,46	101,74	102,75	110,14	126,96	103,54	106,67	112,96	116,72	129,4	115,67

Tablo 3'te verilen karar matrisine göre yapılan analizler sonucunda aşağıdaki Tablo 4'te verilen sonuç tablosu elde edilmiştir. Tablo 4'ten elde edilen veriler incelendiğinde İlk sırada en iyi performansın gösterildiği yıl 2015 ve devamında ise sırasıyla 2011, 2014, 2012, 2013, 2010, 2007, 2016, 2017, 2008, 2009, 2006 ve son sırada ise 2005 yılı bulunmuştur.

Tablo 4. Sıralama Matrisi

	yj*=ΣmaxXij*-ΣminXij*	**Sıralama**
2005	0,266966	13
2006	0,276995	12
2007	0,291899	7
2008	0,291354	10
2009	0,284270	11
2010	0,303816	6
2011	0,315878	2
2012	0,311757	4
2013	0,309287	5
2014	0,312175	3
2015	0,327212	1
2016	0,301847	8
2017	0,297841	9

Uygulanan MOORA yöntemlerinin sonunda, elde edilen sıralamalar bir arada değerlendirilir ve bir baskınlık karşılaştırması yapılarak sıralamaya konulur. Multi-MOORA yöntemi kullanılarak elde edilen sonuçta; en iyi sıralamaya sahip olan yıl MOORA Oran Yöntemi ve MOORA Tam Çarpım Formunda 1. sırada çıkan 2015 yılı, en kötü sıralamaya sahip olan yıl ise MOORA Oran Yöntemi ve Tam Çarpım Formunda en düşük değer alarak 11. sırada çıkan 2005 yılı olmuştur. Bu bağlamda imalat sektörleri genel olarak değerlendirildiğinde çalışan kişi başına üretim endeksi açısından en iyi performans 2015 yılında gösterilmiştir.

Tablo 5. Multi-MOORA Sonuç Tablosu

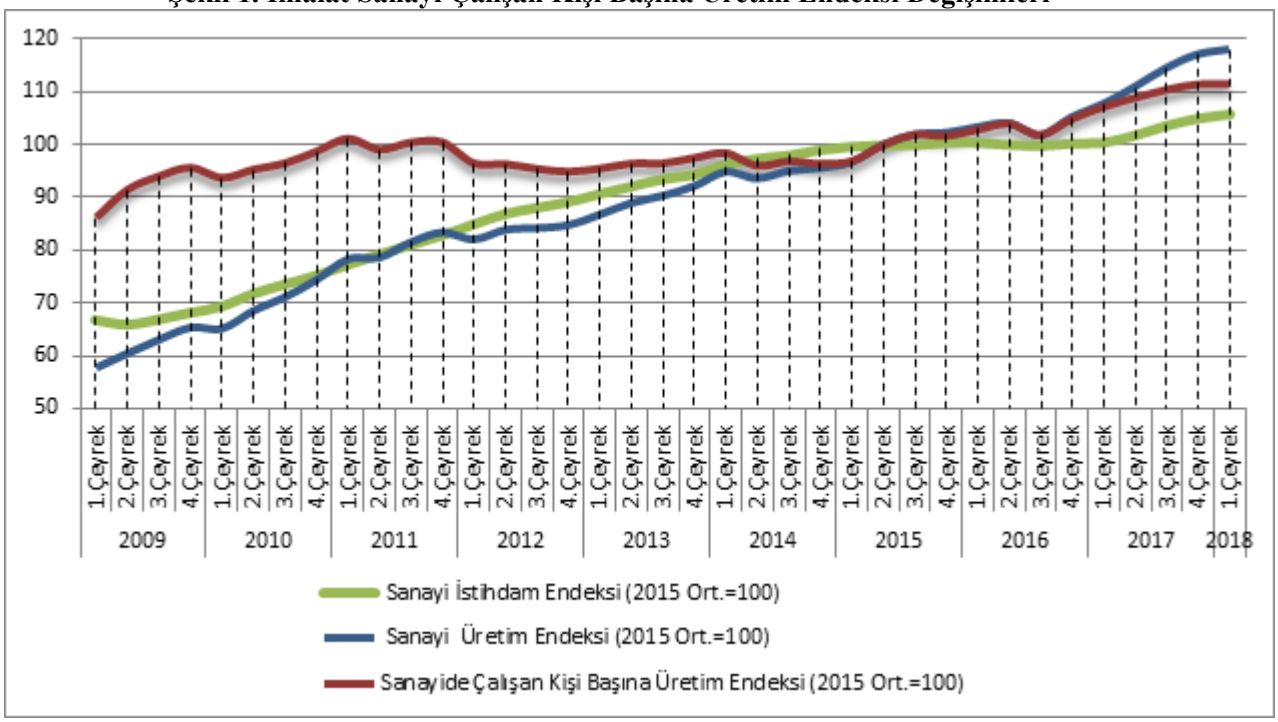
	MOORA Oran Yöntemi	MOORA Referans Noktası Yaklaşımı	MOORA Tam Çarpım Formu	MULTIMOORA
2005	13	8	13	13
2006	12	6	12	11
2007	7	3	8	8
2008	10	1	7	7
2009	11	2	11	10
2010	6	12	6	6
2011	2	4	2	2
2012	4	7	3	3
2013	5	13	5	5
2014	3	11	4	4
2015	1	5	1	1
2016	8	10	10	9
2017	10	9	9	12

5.SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada imalat sanayi genelinde; çalışan kişi başına üretim endeksi, (2010 Ort.=100) ile 2005-2017 yılı arası en iyi performans gösteren yıl ve bu yıllar arasında ele alınan imalat alt sektörleri ÇKKV yöntemlerinden MULTI-MOORA yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. Öncelikle uygulama sonucu yıl bazlı incelendiğinde imalat sektörü genel olarak değerlendirildiğinde en iyi performansın 2015 yılında gösterildiği sonucuna varılmıştır.

Sanayi bakanlığı tarafından hazırlanan Şekil 2 incelendiğinde; 2005 yılından itibaren imalat sanayinde istihdam ve üretim düzeyinin son dönemlerde artarak 2015 yılında en yüksek seviyeye ulaşması Multi-MOORA yöntemine göre bulunan sonucu destekler niteliktedir (Sanayi Bakanlığı, İstatistikler).

Şekil 1. İmalat Sanayi Çalışan Kişi Başına Üretim Endeksi Değişimleri



Multi-MOORA çözüm sonucundaki sıralamasında 2005 yılı en kötü performansı gösterirken 2015 yılı en iyi performansı göstermiştir. 2011 ve 2014 yılları uygulamada sırasıyla 2. ve 3. sırada çıkarken Sanayi Bakanlığı (anahtar.sanayi.gov.tr) araştırmasına göre de benzer bir sonuç bulunmaktadır. Bu sonuçlar Şekil 2 'de yer alan değişimleri doğrular niteliktedir.

KAYNAKÇA

Aksoy E., Ömürbek N. Ve Karaatlı M. (2015) "AHP Temelli Multımoora ve Copras Yöntemi ile Türkiye Kömür İşletmeleri'nin Performans Değerlendirmesi", Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 33(4): 1-28.

Baleţentıs A., Baleţentıs, T. And Brauers W. K. M. (2012) "Multımoora-Fg: A Multi-Objective Decision Making Method for Linguistic Reasoning with an Application to Personnel Selection", Informatica, 23(2): 173-190.

Balezentıs A., Balezentıs T. and Valkauskas R. (2010) "Evaluating Situation of Lithuania in the European Union: Structural Indicators and Multimoora Method", Technological And Economic Development of Economy, 16 (4): 578-602.

Balkan D., Bölükbaş S.N. Ve Özkara Y., (2016) "Üç Aylık Ulusal Verimlilik İstatistikleri 2015/4", Kalkınmada Anahtar Verimlilik Dergisi, 28 (329): 44-49.

Brauers W.K.M. (2012) "Project Management for a Country with Multiple Objectives", Czech Economic Review, 6: 80–101.

Brauers W.K.M., Zavadskas E.K., Turskıs Z. and Vılutıenė T., (2008) "Multi-Objective Contractor's Ranking By Applying The MOORA Method", Journal of Business Economics and Management, 9 (4): 245-255.

Brauers, W.K. and Zavadskas, E.K. (2006) "The Moora Method and its Application to Privatization in a Transition Economy", Control and Cybernetics, 35 (2): 445-469.

Çiçek, C., Bakış, A. Ve Bayazıt, V., (2016) "Bulanık Multi-Moora Yöntemiyle En Uygun Mekanik Otopark Sistemi Seçimi", Uluslararası Hakemli Mühendislik Ve Fen Bilimleri Dergisi, 6: 80-97.

Datta S., Sahu N. and Mahapatra S. (2013) "Robot Selection Based On Grey-MULTIMOORA Approach", Grey Systems: Theory and Application, 3 (2): 201- 232.

Ersöz, F. ve Atav, A. (2011). "Çok Kriterli Karar Verme Problemlerinde MOORA Yöntemi", Yaem 2011 Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği 31.Ulusal Kongresi, Sakarya Üniversitesi, 05-07 Temmuz 2011, 78-87.

Hafezalkotob, A. and Hafezalkotob, A. (2016) "Extended Multımoora Method Based On Shannon Entropy Weight For Materials Selection", Journal of Industrial Engineering International, 12 (1): 1-13.

Kalıbatas, D. And Turkıs Z. (2008) "Multicriteria Evaluation of Inner Climate by Using MOORA Method", Information Technology and Control, 37 (1): 79-83.

Kalkınma Bakanlığı, http://www.kalkinma.gov.tr/data/file/raporlar/ESA/ga/2007GA/kitap/imalat_sanayi/pdf/AciklamalarveTemel Kavramlar.pdf, Erişim Tarihi: 05.11.2019).

Karaca, T. (2011) ''Proje Yönetiminde Çok Kriterli Karar Verme Tekniklerini Kullanarak Kritik Yolun Belirlenmesi'', Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

Karande P., Zavadskas E.K. and Chakraborty S. (2016) "A Study On The Ranking Performance Of Some MCDM Methods For Industrial Robot Selection Problems", International Journal Of Industrial Engineering Computations, 7 (3): 399-422.

Kıldıene, S. (2013) "Assessment of Opportunities for Construction Enterprises in European Union Member States Using the MULTIMOORA Method", Procedia Engineering, 57: 557-564.

Kracka, M., Brauers, W.K.M. and Zavadskas E.K., (2010) "Ranking Heating Loses in a Building by Applying the Multimoora", Journal of Engineering Economics, 21 (4): 352-359.

Kundakçı, N. (2016) "Combined Multi-Criteria Decision Making Approach Based On Macbeth and Multı-Moora Methods", Alphanumeric Journal The Journal of Operations Research, Statistics, Econometrics and Management Information Systems, 4 (1): 17-26.

Lıu, H.C., You, J.X., Lu, C. and Shan M.M. (2014) "Application of Interval 2-Tuple Linguistic Multımoora Method For Health-Care Waste Treatment Technology Evaluation And Selection", Waste Management, 34 (11): 2355-2364.

Ömürbek, N. Ve Özcan, A., (2016) "BIST'de İşlem Gören Sigorta Şirketlerinin MULTIMOORA Yöntemiyle Performans Ölçümü", Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi, 1 (2): 64-75.

Önay, O. Ve Çetin, E. (2012) "Turistik Yerlerin Popülaritesinin Belirlenmesi: İstanbul Örneği", İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi, 23 (72): 90-109.

Özçelik, G. Ve Atmaca, H.E. (2014) "Satın Alma Süreci İçin MOORA Metodu ile Tedarikçi Seçimi Problemi", III. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi, 15-17 Mayıs 2014, Trabzon, (1-9).

Özdağoğlu, A. (2014) "Normalizasyon Yöntemlerinin Çok Ölçütlü Karar Verme Sürecine Etkisi – Moora Yöntemi İncelemesi", Ege Akademik Bakış, 14 (2): 283-294.

Sanayi Bakanlığı, İstatistikler, https://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/uc-aylik-ulusal-verimlilik-istatistikleri-2015-yili-dorduncu-donemi-aciklandi/4279 Erişim Tarihi: 07.11.2019.

Stankevıčıenė J. and ROSOV S. (2013) "Implementation of Multi-Objective Evaluation Method in Public Debt Risk Management", Entrepreneurial Business and Economics Review, 1(4): 7-19.

Şimşek A., Çatır O. ve Ömürbek N. (2015) "TOPSIS ve MOORA Yöntemleri İle Tedarikçi Seçimi: Turizm Sektöründe Bir Uygulama", Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18 (33): 133-161.

Türkmen S, Y. Ve Çağıl G. (2012) "İMKB'ye Kote Bilişim Sektörü Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Değerlendirilmesi", Maliye Finans Yazıları, 26 (95): 59-78.

Ünal M. Ve Karakaş H.Ç. (2015) " KOBİ'lerde Sektör ve Ölçek Bazında İşgücü Verimliliği: Türkiye-AB Karşılaştırması", 5. Ulusal Verimlilik Kongresi, 6-7 Ekim, Ankara, 317-331.

Yıldırım B.F. Ve Önay O. (2013) "Bulut Teknolojisi Firmalarının Bulanık AHP-MOORA Yöntemi Kullanılarak Sıralanması", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi, 24 (75): 59-81.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

X, Y VE Z KUŞAKLARI AÇISINDAN MOTİVASYON ARAÇLARININ İNCELENMESİ

Arş. Gör. Bumin Çağatay AKSU[*]

Doç. Dr. Altan DOĞAN[**]

ÖZET

Araştırmanın amacı İstanbul ili sınırları içerisinde yaşayan ve iş tecrübesine sahip olan X, Y ve Z kuşaklarını motivasyon araçları açısından karşılaştırmak ve kuşakların birbirlerine göre farklılıklarını ortaya koymaktır. İş hayatında aktif olarak yer alan ve farklı özellik ve beklentileri olan X, Y ve Z kuşağı bireylerini iş yapma konusunda motive eden faktörler bakımından bir farklılık olup olmadığını tespit etmek araştırmanın temel amacıdır. Bununla birlikte cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu gibi demografik değişkenler açısından da bireyleri iş yapma konusunda motive eden faktörler arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek de amaçlanmıştır. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın verileri SPSS programında analiz edilmiş olup gruplar arasındaki farklılıkları tespit etmek için Anova ve t testi kullanılmıştır. Araştırmada sonuç olarak motivasyon araçlarının kuşaklara göre anlamlı farklılıklar gösterdikleri tespit edilmiştir. Ayrıca demografik değişkenler açısından eğitim durumu değişkeni için motivasyon araçları açısından anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimler: *Motivasyon, Motivasyon Araçları, Kuşaklar, Demografik Değişkenler*

Jel Kodları: *D23, M00, M10*

INVESTIGATION OF MOTIVATION TOOLS FOR X, Y AND Z GENERATIONS

ABSTRACT

The main purpose of the study is to determine whether there is a significant difference in the factors that motivate individuals of the X, Y and Z generation who are actively involved in business life and have different characteristics and expectations. In addition, it is tested that whether significant difference for demographic variables such as age, gender, marital status, education level among factors that motivated individuals to do business. In the research, questionnaire method was used as data collection method. The data of the study were analyzed in Spss program and Anova and t test were used to determine the differences between the groups. As a result, it was found that the motivation tools showed significant differences according to the generations. In addition, significant differences were found in terms of motivation tools for education status.

Anahtar Kelimeler: *Motivation, Motivation Tools, Generations, Demographic Variables*

[*] İstanbul Esenyurt Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İstanbul/Türkiye, e-mail: cagatayaksu@esenyurt.edu.tr

[**] İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul/Türkiye, e-mail: altand@istanbul.edu.tr

1. GİRİŞ

Kuşakları oluşturan tarih aralıklarının giderek kısalması ile birlikte günümüz iş dünyasında hali hazırda dört farklı kuşak aktif olarak bulunmaktadır. Yetişmiş oldukları dönem ve tecrübe ettikleri olayların farklı olmasından ötürü beklenti, istek ve düşünce yapıları da birbirlerinden farklılaşan kuşaklar günümüzde aynı iş ortamı ve iklimi içinde yer almaktadır. Bunun bir sonucu olarak işletmeler her bir kuşakta yer alan bireylerin işletmeye bağlılığını ve iş yapma konusunda motive edilmesini ayrı ayrı sağlamak durumundadır. İşletmelerin bunu sağlamak için kuşakların beklenti, talep, iş yapış biçimi ve kuşakları iş yapma konusunda motive eden ve harekete geçiren unsurları bilmeleri gerekir. Kuşakların beklentilerine cevap veremeyen işletmeler onları motive edememelerinden ötürü istedikleri verimi alamayacaklardır. Bunun neticesinde işletmeler uzun vadede ya kişilerin performans düşüklüklerine bağlı olarak bu bireylerin iş sözleşmelerini sonlandıracak ya da beklentilerine cevap verilmeyen bu kişiler kendi istekleri ile işletmeden ayrılacaklardır. Öte yandan kuşakların beklentilerine karşılık verebilen işletmeler ise onların motivasyonlarını sağlayarak hem bireylerin iş tatminini sağlayabilecekler hem de farklılıkları doğru yönetmenin bir sonucu olarak olumlu bir örgüt iklimi ve iş ortamı oluşması ile birlikte rekabet üstünlüğü sağlayabileceklerdir.

Türkiye nüfusunun yapısı incelendiğinde, TÜİK 2018 yılı verilerine göre nüfusun yaklaşık % 80'ini X, Y ve Z kuşakları bireylerinin oluşturduğu görülmektedir. Bununla birlikte yavaş yavaş iş hayatından çıkmaya başlayan bebek patlaması kuşağındaki bireylerin en gencinin 55 ve en yaşlısının 75 yaşında olduğu düşünüldüğünde önümüzdeki 10 yıllık süreç içerisinde iş hayatındaki aktif varlıklarının çok büyük bir oranda yok olacağı söylenebilir. Özellikle Z kuşağında yer alan bireylerin en yaşlılarının henüz üniversite çağında olması söz konusu süreçte Z kuşağı bireylerinin iş hayatında aktif varlıklarının giderek artması ve iş hayatının çoğunluğunun Z kuşağına geçmesi sonucunu beraberinde getirecektir. Önümüzdeki 10 yıllık süreçte iş yaşamının yönetici kademesindeki pozisyonları da yaşları itibariyle Y ve özellikle X kuşağı bireylerinin doldurması öngörülmektedir. Bu nedenlerle özellikle bu üç kuşağı motive eden araçları bilmek ve buna göre motivasyon araçlarının etkin kullanımı; farklılıkların yönetimi, başarılı bir örgüt iklimi oluşturulması, bireylerin iş tatminlerinin sağlanması, çatışma ortamının önlenmesi, işletmenin rekabet üstünlüğü sağlaması gibi konular ve dolayısıyla işletme başarısı ve sürdürülebilirliği açısından çok önemlidir.

2. MOTİVASYON KAVRAMI

TDK tarafından "isteklendirme" veya "güdüleme" şeklinde nitelenen motivasyon kavramı İngilizce "motive" sözcüğünden türetilmiş olup güdüleme, saik ya da harekete geçirici güç şeklinde ifade edilebilir. Motivasyon bu anlamıyla değerlendirildiğinde, bireyi önceden belirlenmiş bir hedef

istikametinde harekete geçirici veya birey zaten istenilen davranışı gösteriyorsa harekete devam ettirici güç olarak tanımlanabilir(Eren, 2014).

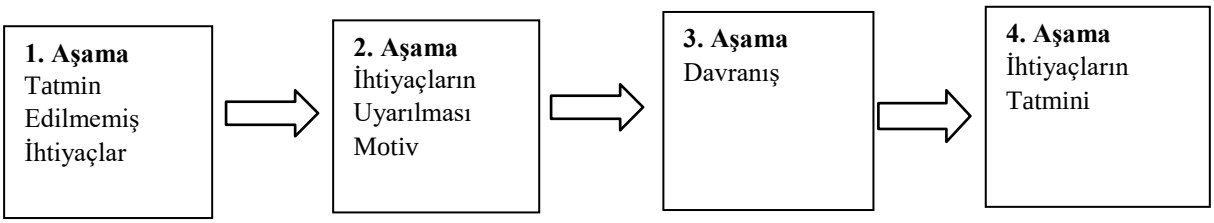
Motivasyon kavramı alan yazınında pek çok disiplinin konusu içerisinde yer aldığından motivasyonun pek çok tanımı yapılmıştır(Paşamehmetoğlu ve Yeloğlu, 2015). Robbins ve Judge, motivasyonu, "Bir hedefe ulaşma doğrultusundaki gayrete ilişkin yoğunluk, istikamet ve kararlılık'' şeklinde ifade etmişlerdir. Robbins ve Decenzo (2005) ise motivasyon kavramını, "Kişilerin belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere kendi arzu ve istekleriyle davranmaları'' olarak tanımlamışlardır. Kondalkar (2007) ise motivasyonu "bir kişiyi istenen hedefleri gerçekleştirebilmesi için fiziksel ve zihinsel enerjisini kullanmaya iten, istek ve arzunun neden olduğu tutku'' olarak ifade etmiştir.

Motivasyon genel olarak önceden belirlenmiş amaçlar doğrultusunda kişiyi harekete geçirmek için isteklendirmektir. Motivasyon, kişiyi harekete geçirir ve motivasyon devam ettikçe birey bu davranışı sergilemeye devam etme arzusu duyar. Motivasyonun temelini; istenilen davranışın yerine getirilmesi, bu davranışın devamlılığının sağlanması ve kişinin yerine getirdiği davranıştan haz alması oluşturur(Tutar, 2016).

2.1. Motivasyon Süreci

Motivasyon süreci, karmaşık bir süreç olup bireyin güdü ve davranışlarının başkalarınca anlaşılması zordur(Cole, 2004). Çünkü her bireyin ihtiyaçları, bu ihtiyaçları giderme şekilleri ve ihtiyaçlar ile davranışların arasındaki bağlantıların başkalarınca çözümlenmesi kolay değildir. Bireylerde motivasyon birden bire ve kendiliğinden ortaya çıkmaz. Motivasyonun ortaya çıkması kişinin giderilmemiş gereksinimlerinin varlığı, bu gereksinimleri uyaracak doğru motivlerin ortaya konması ve kişinin bunları davranışa dönüştürme isteğinin sağlanmasını gerektirir(Güney, 2012). Motivasyon 4 aşamadan oluşan bir süreçtir(Sabuncuoğlu, 1984: 66):

Şekil 1. Motivasyon Süreci



2.2.Motivasyon Araçları

İşletmeler açısından çalışanlarını iş yapma konusunda motive etme büyük önem taşımaktadır. Çalışanlar gereksinim ve beklentileri doğrultusunda davranışlar sergileyeceğinden, işletmelerin bu

ihtiyaç ve beklentiler konusunda doğru öngörülerde bulunması ve çalışanları motive etmede doğru stratejiler izlemesi gerekir. Çalışanların motivasyonu karmaşık bir süreç olduğundan ve kesin formüllere dayanmadığından yöneticiler çalışanları motive ederken bazı sorunlarla karşılaşabilirler (İncir, 1984).

Her kişi, işletme ve toplum üzerinde ve her zaman ve koşul altında aynı etkiye sahip olmamakla birlikte alan yazında genel kabul görmüş motivasyon araçları vardır. Bunlar; ekonomik, psiko-sosyal ve yönetsel örgütsel araçlar olmak üzere 3 grup altında ele alınmaktadır (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2013). Çalışanların psikolojik yapıları, değer yargıları, içinde bulundukları çevresel etmenler, aldıkları eğitim seviyeleri, yer aldıkları sosyal sınıflar ve ait oldukları toplumsal yapılar, özendirici araçların bireyler üzerinde ne kadar etkili olacağını belirleyecektir (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2013).

- **Ekonomik Motivasyon Araçları:** Ücret, prim, kara katılma, güvenlik ve sosyal haklar, ekonomik ve maddi ödüller, emeklilik planları.
- **Psiko-Sosyal Motivasyon Araçları:** Çalışanlara statü ve değer vermek, takdir görmek, terfi ve yükselme olanakları sağlanması, bağımsız çalışabilme fırsatı yaratılması, sosyo-kültürel etkinlikler, çalışanlara eğitim ve gelişim olanakları sağlanması, sosyal katılım ile çalışanları işletmenin bir parçası gibi hissettirme, çalışanlara iş güvencesi ve sosyal güvence sağlanması, işgörenlerin önerilerinin dikkate alınması, işletme içi adil rekabet ortamının yaratılması, kişinin özel yaşamına saygı gösterilmesi ve iş-yaşam dengesinin gözetilmesi, çalışanlara çekici iş sağlanması ya da işin çekici hale getirilmesi, kişi-işletme uyumunun sağlanması, kişiye işletmece verilen danışmanlık hizmetleri (koçluk, mentorluk, kariyer danışmanlığı vb.).
- **Örgütsel Yönetsel Motivasyon Araçları:** Çalışanlara kararlara katılma olanağı sağlanması, astlara yetki devredilmesi, çalışanlar ile işletme arasında amaç birliğinin sağlanması, işletme içi etkili bir iletişimin oluşturulması, çalışanlara eğitim ve yükselme olanakları sağlanması, çalışma ortam ve koşullarınının iyileştirilmesi, iş zenginleştirme, yönetimde esneklik ve esnek çalışma şartları sağlanması, esnek çalışma saatleri, kalite çemberleri oluşturulması, monotonluğu kırmak amacıyla iş değiştirme/rotasyon yapılması.

3. KUŞAK KAVRAMI

Dünya çapında gerçekleşmiş olan bazı önemli olay ve eylemlerin sonucu olarak bu olayların gerçekleştiği tarih aralıkları arasında yer alan bireyler kuşak olarak tanımlanmıştır (Keleş, 2011). Kuşaklar içerisinde yer alan bireyler aynı tarih aralıklarında yaşamış, dolayısıyla aynı olayları tecrübe etmiş ve aynı olayları tecrübe etmenin verdiği hisle benzerlik taşıyan kişilerdir (Soysal, Çelik ve Alıcı, 2004). TDK'da da kuşak kavramı doğum yılları hemen hemen aynı olan ve bundan dolayı aynı zaman

dilimi ve şartlarda yetişen, devrinin sıkıntı ve kaderlerini beraberce tecrübe etmiş, kendilerine benzer sorumluluklar yüklenmiş bireyler topluluğu olarak açıklanmıştır.

3.1. Kuşakların Sınıflandırılması

Alan yazında kuşak sınıflandırmaları konusunda yazarların farklı sınıflandırmalar yaptıkları görülmektedir. Bu durum üzerinde toplumların gelişim düzeylerinin ve onlar için önem taşıyan olayların farklılaşması etkilidir. Değişik yazarlar tarafından yapılmış kuşak sınıflandırmaları Tablo 1.'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Kuşakların Sınıflandırılması

	Sessiz Kuşak	Bebek Patlaması Kuşağı	X Kuşağı	Y Kuşağı	Z Kuşağı
Keleş (2011)		1946-1964	1965-1979	1980-1999	2000 -
Yelkikalan ve Altın (2010)	1925-1945	1946-1964	1965-1979	1980-1994	
Salahuddin (2010)	1922-1943	1943-1960	1960-1980	1980-2000	2000-
Haeberle vd. (2009)	1930-1944	1945-1964	1965-1979	1980-1999	2000-
Crumpacker ve Crumpacker (2007)	1929-1945	1946-1964	1965-1979	1980-1999	2000-
Kyles (2005)	1900-1945	1946-1964	1965-1979	1980-1999	2000-
Lancaster ve Stillman (2002)	1900-1945	1946-1964	1965-1980	1981-1999	2000-
Washburn (2000)	1926-1945	1945-1964	1965-1981	1982-2003	2003-
Spitznas (1998)	1925-1945	1946-1964	1965-1980		
Seçkin (2005)	……..-1945	1946-1964	1965-1980	1980-1995	1995-

Kaynak: Ayhün, 2013; Seçkin, 2000; Şenbir, 2004; Altıntuğ, 2012; İzmirlioğlu, 2008; Aka, 2017; Reeves ve Oh, 2008; Crumpacker ve Crumpacker, 2007; Haeberle, Herzberg ve Hobbs: 2009; Keleş, 2011; Kyles, 2005; Lancaster ve Stillman, 2002.

- **Sessiz Kuşak (1925-1945):** 2. Dünya Savaş'ını ve dünya ekonomik buhranını yaşamış bu kuşak savaş kuşağı ve buhran kuşağı olarak da bilinir (Ayhün, 2013). Sürekli yaşam mücadelesi içinde büyüdüklerinden belirsiz durumlara karşı temkinli yaklaşırlar ve risk alma konusunda istekli değildirler (Lehto ve Achana, 2008). Tartışmacı, olayları analiz ederek saptamalar yapabilen, süreç odaklı kişilerdir. Karar alma konusunda sıkıntı yaşarlar ve emir almaktan hoşlanırlar. Hayatlarında denge ve düzen isterler ve geleneklere sıkı sıkıya bağlıdırlar. İş hayatında kıdemi yaş ile bağdaştırırlar ve tecrübeye önem verirler (Sudak, Çemberci, Aşçı ve Öz,2014).
- **Bebek Patlaması Kuşağı (1946-1964):** "Soğuk Savaş Kuşağı", "Ben Kuşağı", "Sandviç Kuşağı" ve "Ekonomik Büyüme Kuşağı" olarak da adlandırılan bebek patlaması kuşağı 2. Dünya Savaşı sonrası toplumların nüfuslarındaki patlamalar nedeniyle bu ismi almıştır (Arslan ve Staub, 2015). Bu kuşak, 2. Dünya Savaşı sonrası toplumları yeniden biçimlendiren ve yönlendiren kuşak olup (Levickaite, 2010) kuşağın mensubu kişiler hükümetlerin bu doğrultuda yürüttüğü refah politikalarıyla ortaya çıkan altın çağda dünyaya gelen kişilerdir (Metin ve

Kızıldağ, 2017). Bebek patlaması kuşağındaki bireler azla yetinmeyi bilen, duygusal yönleri ön plana çıkan, otoriteye sadık, teknolojiyi kullanabilen ve geleneklerine bağlılık gösteren kişilerdir.

- **X Kuşağı (1965-1979):** X kuşağı, kuşaklar arasında parlak ve etkileyici olduğu ileri sürülen bebek patlaması kuşağı ve Y kuşağı arasında yer aldığından ve bu iki kuşağın gölgesinde kaldığı düşünüldüğünden "Gölge Kuşağı'' şeklinde isimlendirilmiştir. Türkiye'de bu kuşak, "geçiş dönemi çocukları'' şeklinde de adlandırılmıştır. Dünyanın çok hızlı geliştiği bir dönemde büyümüş ve olgunlaşmışlardır. Aza kanaat eden, toplumsal sorunlara duyarlı, otoriteye bağlı, sadık ve idealistlerdir (Senbir, 2004). Sürekli teknolojiyi yakalama çabası içindedirler ve bu nedenle kendilerini dışlanmış hissetmektedirler (Adıgüzel, Batur ve Ekşili, 2014). Zorlu ekonomik şartlarda büyüdüklerinden kaygılı ve endişelidirler. Bunun neticesinde çok çalışma, para kazanma ve kendini güvence altına almaya önem verirler (Altuntuğ, 2012). Güvensizlik ortamı ve teknolojik gelişmeler ile çok hızlı değişen bir dönemde yetiştiklerinden olumsuz düşünen, garantici, kuşkucu ve bireysel çalışma eğiliminde olan bir kuşaktır (Metin ve Kızıldağ, 2017).
- **Y Kuşağı (1980-1999):** "İnternet kuşağı, milenyum kuşağı, dijital kuşak'' da denilen Y kuşağı ismini "WHY'' (Neden) kelimesinden almıştır. Kuşağın bu ismi almasının nedeni sürekli sorgulayan ve üzerlerine yüklenen sorumlulukları eleştiren kişiler olmalarıdır. Teknolojik gelişmelerin çok hızlı olduğu bir dönemde doğup büyümüş olan bu kuşak teknolojiyle iç içe yetişmiştir. Genel özellikleri genç, zeki, bağımsızlığına önem veren, sadakati düşük, bencil, her konuyu en ince ayrıntılarına kadar bilmek isteyen bir kuşak olmalardır (Bayhan, 2014). Özgüvenleri yüksek, risk alabilen, yeniliklere açık ve teknolojiye uyum hızı yüksektirler (Yüksekbilgili, 2013). Genel olarak savaş ve buhranlardan uzak bir ortamda yetiştiklerinden sosyal hayatlarına ve ailelerine önem verirler. Teknolojiyi etkin kullanma, bilgiye rahat erişim ve bunun neticesinde özgür düşünme ortamı, eğitimlerine önem verme ve yüksek beklentiler Y kuşağının, önceki kuşaklardan farklılaşmasına neden olmuştur (Yolbulan ve Yalman, 2013). Tüketici, bireyselci ve girişimci olmak kuşağın diğer özellikleridir.
- **Z Kuşağı (2000 ve sonrası):** İş yaşamına henüz tam olarak geçmemiş ve "Kristal Kuşak'', "2. Sessiz Kuşak'', "Suskun Kuşak'' ve "İnternet Kuşağı'' olarak da isimlendirilen Z kuşağı teknolojiye en hakim ve bilgiye en rahat erişebilen kuşaktır (Demirkaya, Akdemir, Karaman ve Atan). Bu kuşaktaki kişiler pek çok farklı konuya odaklanabilirler (Toruntay, 2011) ancak dikkatlerini ve ilgilerini kolaylıkla kaybedebilirler, sabırlı değildirler (Güler, 2016). Diğer kuşaklara göre refah ortamında büyüyen bu kuşaktaki bireyler önceki kuşaklara göre çok farklı

koşullarda yetişmişlerdir. Özellikle teknolojideki ilerlemeler ve bunun getirdiği kolaylıklar Z kuşağının kişisel özelliklerini önceki kuşaklardan farklılaştırmıştır (Ayhün, 2013).

4. ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı X, Y ve Z kuşakları arasında motivasyon araçları açısından anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmektir. Bu doğrultuda motivasyon araçları için X, Y ve Z kuşakları birbirleri ile karşılaştırılmıştır. Böylelikle hangi motivasyon aracının kullanımının hangi kuşak açısından daha etkili olduğu ve kuşaklar arası farklılaşmalar tespit edilmeye çalışılmıştır.

Günümüzde üç kuşağın birlikte iş hayatında yer alması ve tüm kuşakların motivasyonunun sağlanmasının gerekliliği ve bunun da ancak hangi kuşakları hangi motivasyon araçlarının motive ettiğinin bilinmesi ile sağlanabilecek olması araştırmanın önemi ve değerini oluşturmaktadır. Ayrıca alan yazında kuşakların motivasyon açısından çok fazla incelenmemiş olması çalışmanın bir diğer önemini ortaya koymaktadır.

4.2. Araştırmanın Kapsamı

Araştırmada İstanbul'un farklı ilçelerindeki eğitim kurumlarına gidilmiş olup toplam 30 farklı eğitim kurumundan 315 öğrenci, öğretmen ve halkla ilişkiler çalışanı araştırmaya dahil edilmiştir. Araştırmaya üç farklı kuşakta yer alan 315 kişi katılmıştır. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmış olup araştırma, çalışmanın ana evrenini temsil edebilecek bir örneklem grubu üzerinde gerçekleştirilmiştir.

4.3. Araştırmanın Sınırları

Araştırmanın kısıtlarından bir tanesi sektörel açıdan yalnızca eğitim kurumlarına gidilmiş olmasıdır. Bir diğer kısıt ise bebek patlaması ve sessiz kuşağın iş hayatından çıkmaya başlaması nedeniyle araştırmaya dahil edilmemesidir.

4.4. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. X, Y ve Z kuşakları açısından motivasyon araçlarını tespit etmek amacıyla Kat ve Düşükcan (2017) tarafından geliştirilen ve geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmış olan motivasyon araçları ölçeği kullanılmıştır.

4.5. Araştırma Ölçeğinin Güvenilirliği

Motivasyon araçları ölçeğinin güvenilirliği incelendiğinde Cronbach Alpha; 0,899 bulunmuştur. Ölçeğin alt boyutları için ise ekonomik araçların güvenilirlik değeri Cronbach Alpha: 0,669; psiko

sosyal araçların güvenilirlik değeri Cronbach Alpha: 0,807 ve örgütsel yönetsel araçların güvenilirlik değeri Cronbach Alpha: 0,818 olarak hesaplanmıştır. Bu değerlere bakıldığında $\alpha > 0.60$ olduğundan ölçeğin alt boyutlarının güvenilir ve yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir.

Tablo 2. Motivasyon Araçları Ölçeğinin Güvenilirlik Testi Sonuçları

Faktörler	Cronbach Alpha Değerleri	Sayı
MOTİVASYON ARAÇLARI	,899	30
1. Ekonomik Araçlar	,669	5
2. Psiko-sosyal Araçlar	,807	13
3. Örgütsel Yönetsel Araçlar	,818	12

4.6. Araştırma Değişkenlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Katılımcıların demografik özelliklerine bakıldığında cinsiyet ve yaş açısından dengeli bir dağılım söz konusudur. Eğitim durumu açısından, yaşları itibariyle ilköğretim ve lise mezunu katılımcıların büyük bir çoğunluğunu Z kuşağı bireyleri oluşturmaktadır. Araştırmaya katılanların 119'u (%37,8) evli; 196'sı (%62,2) ise bekâr. Katılımcıların kurumlarındaki kıdemlerine bakıldığında ise katılımcıların 0-1 yıl arası kıdem ile 10 yıl ve üzeri kıdem gruplarında yoğunlaştıkları görülmektedir.

Tablo 3. Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Dağılımları

Değişken Adı		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	163	51,7
	Kadın	152	48,3
Yaş grupları	19 yaşın altında	105	33,3
	19-38 yaş arası	105	33,3
	39-53 yaş arası	105	33,3
Eğitim durumu	İlköğretim mezunu	36	11,4
	Lise Mezunu	107	34,0
	Önlisans Mezunu	36	11,4
	Lisans Mezunu	95	30,2
	Yüksek Lisans/ Doktora Mezunu	81	13,0
Medeni Hal	Evli	119	37,8
	Bekar	196	62,2
Kurumda Çalışma Süresi	0-1 yıl arası	160	50,8
	1-4 yıl arası	36	11,4
	4-7 yıl arası	23	7,3
	7-10 yıl arası	8	2,5
	10 yıl ve üzeri	88	27,9

4.7. Katılımcıların Motivasyon Araçlarına İlişkin Ortalamalarının Kuşaklara Göre Farklılığı

Katılımcıların tamamının motivasyon araçlarına ilişkin ortalamalarına bakıldığında en yüksek ortalamanın ekonomik motivasyon araçlarında, en düşük ortalamanın da psiko-sosyal araçlarda olduğu söylenebilir.

Tablo 4. Katılımcıların Motivasyon Araçlarına İlişkin Ortalamaları

Ölçekler	N	Ortalama	Std.Sapma
Motivasyon Araçları	315	4,08	0,45
Ekonomik Araçlar	315	4,13	0,60
Psiko-Sosyal Araçlar	315	4,05	0,50
Örgütsel-Yönetsel Araçlar	315	4,09	0,51

Kuşakların motivasyon araçlarına ilişkin ortalamalarına bakıldığında X ve Z kuşakları açısından ekonomik motivasyon araçları en çok motivasyon sağlayan araç olurken, Y kuşağı açısından ise ekonomik motivasyon araçları ve örgütsel yönetsel motivasyon araçları aynı ortalama değerine sahiptir. Bunun neticesinde Y kuşağı açısından örgütsel yönetsel motivasyon araçları ile ekonomik motivasyon araçlarının bireylerin motivasyonunda eşit düzeyde etkili olduğu söylenebilir.

Genel olarak X ve Z kuşağının motivasyon araçlarına ilişkin ortalamaları çok yakın iken Y kuşağı her 3 motivasyon aracı için de X ve Z kuşaklarından daha yüksek ortalama değerler almıştır. Genel olarak Y kuşağında yer alan bireylerin motivasyon düzeylerinin daha yüksek olduğu söylenebilir.

Tablo 5. Kuşakların Motivasyon Araçlarına İlişkin Ortalama Değerleri

Kuşaklar	X		Y		Z	
	Ortalama	Std Sapma	Ortalama	Std Sapma	Ortalama	Std Sapma
Motivasyon Araçları	4,02	0,38	4,22	0,43	3,99	0,51
Ekonomik Araçlar	4,10	0,52	4,25	0,58	4,03	0,67
Psiko-Sosyal Araçlar	3,99	0,44	4,19	0,44	3,98	0,59
Örgütsel-Yönetsel Araçlar	4,03	0,44	4,25	0,50	3,98	0,54

Katılımcıların kuşaklarına göre motivasyon araçlarının farklılık gösterip göstermedikleri Anova analizi ile test edilmiştir. Anova analizi sonuçlarına göre gerek motivasyon araçları gerekse alt boyutları açısından kuşaklar arasında anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir (sig < 0,05). Levene değerlerine bakıldığında örgütsel-yönetsel motivasyon araçları açısından varyansların homojen olduğu (sig > 0,05) diğer alt boyutlar ve motivasyon araçları ölçeği için ise varyansların homojen olmadığı görülmüştür (sig < 0,05). Bu nedenle hangi gruplar arasında farklılıklar olduğunun tespiti için örgütsel ve yönetsel

motivasyon araçları için Tukey HSD testi; motivasyon araçları ile ekonomik motivasyon araçları ve psiko-sosyal motivasyon araçları için ise Tamhane testinden faydalanılmıştır. Yapılan Tukey Hsd ve Tamhane testi sonuçlarına göre motivasyon araçları açısından "X ve Y" ve "Y ve Z" kuşakları arasında; ekonomik motivasyon araçları için "Y ve Z" kuşakları arasında; psiko-sosyal motivasyon araçları için "X ve Y" ve "Y ve Z" kuşakları arasında; örgütsel-yönetsel motivasyon araçları için "X ve Y" ve "Y ve Z" kuşakları arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

Tablo 6. Katılımcıların Motivasyon Araçlarına İlişkin Ortalamalarının Kuşaklara Göre Farklılığı

Değişken Adı		Frekans	Ortalama Değeri	Levene Değeri	Anova Sig. Değeri
Motivasyon Araçları	X Kuşağı*	105	4,02	,001	**,003**
	Y Kuşağı * /	105	4,22		
	Z Kuşağı /	105	3,99		
Ekonomik Motivasyon Araçları	X Kuşağı	105	4,10	,037	**,028**
	Y Kuşağı*	105	4,25		
	Z Kuşağı*	105	4,03		
Psiko-Sosyal Motivasyon Araçları	X Kuşağı*	105	3,99	,000	**,004**
	Y Kuşağı* /	105	4,18		
	Z Kuşağı /	105	3,98		
Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Araçları	X Kuşağı*	105	4,03	,097	**,000**
	Y Kuşağı* /	105	4,25		
	Z Kuşağı /	105	3,98		

* ve / işaretleri olan gruplar arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

4.8. Katılımcıların Motivasyon Araçlarına İlişkin Ortalamalarının Demografik Değişkenlere Göre Farklılığı

Gerek motivasyon araçları gerekse motivasyon araçlarının alt boyutları açısından cinsiyet ve medeni durum değişkenlerine göre anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir (sig>0,05).

Tablo 7. Katılımcıların Motivasyon Araçlarına İlişkin Ortalamalarının Cinsiyete ve Medeni Duruma Göre Farklılığı

CİNSİYET	Erkek Ortalama	Kadın Ortalama	Levene Değeri	Anova Anlamlılık Değeri (p)
Motivasyon Araçları	4,07	4,09	,118	**,628**
Ekonomik Motivasyon Araçları	4,11	4,14	,730	**,680**
Psiko-Sosyal Motivasyon Araçları	4,04	4,06	,315	**,771**
Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Araçları	4,07	4,11	,470	**,569**

MEDENİ DURUM	Evli Ortalama	Bekar Ortalama	Levene Değeri	Anova Anlamlılık Değeri (p)
Motivasyon Araçları	4,07	4,09	,015	**,712**
Ekonomik Motivasyon Araçları	4,14	4,12	,177	**,714**
Psiko-Sosyal Motivasyon Araçları	4,03	4,07	,008	**,453**
Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Araçları	4,08	4,09	,123	**,850**

Eğitim durumu değişkeni açısından, motivasyon araçları ve motivasyon araçlarının alt boyutları için anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir (sig<0,05).

Tablo 8. Katılımcıların Motivasyon Araçlarına İlişkin Ortalamalarının Eğitim Durumuna Göre Farklılığı

EĞİTİM DURUMU	İ.Ö	Lise	Önlisans	Lisans	YL/ Doktora	Levene Değeri	Anova Anlamlılık Değeri (p)
Motivasyon Araçları	3,95	3,96	4,19	4,15	4,15	,011	**,001**
Ekonomik Motivasyon Araçları	3,97	4,03	4,22	4,26	4,08	,023	**,031**
Psiko-Sosyal Motivasyon Araçları	3,92	3,95	4,15	4,14	4,11	,011	**,023**
Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Araçları	3,96	3,93	4,22	4,20	4,21	,167	**,000**

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırmanın amacı X, Y ve Z kuşakları arasında motivasyon araçları açısından anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmektir. Araştırmada motivasyon araçlarının; cinsiyet, medeni durum ve eğitim düzeyine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermedikleri de araştırılmıştır.

Araştırmada motivasyon araçları açısından "Y-X" ve "Y-Z" kuşakları arasında anlamlı farklılıklar bulunurken "X-Z" kuşakları arasında ise anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Motivasyon araçlarının alt boyutlarına bakıldığında ekonomik motivasyon araçları açısından "Y-Z" kuşakları arasında; psiko-sosyal motivasyon araçları açısından "Y-X" ve "Y-Z" kuşakları arasında ve örgütsel yönetsel motivasyon araçları açısından "Y-X" ve "Y-Z" kuşakları arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür.

Gerek motivasyon araçları gerekse motivasyon araçlarının alt boyutları açısından Y kuşağının diğer kuşaklardan farklılaştığı, "X ve Z" kuşaklarının ise motivasyon araçları bakımından anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumda kuşakların motivasyonunu sağlamak için X ve Z kuşaklarına yönelik olarak benzer motivasyon araçlarını kullanmak; Y kuşağına yönelik olarak ise farklı politikalar geliştirmek işletmeler açısından faydalı bir yaklaşım olacaktır.

Kuşakları en çok motive eden araçlara bakıldığında; X ve Z kuşakları açısından onları en çok motive eden motivasyon araçlarının ekonomik motivasyon araçları olduğu bulunmuştur. Y kuşağı için ekonomik motivasyon araçları ve örgütsel-yönetsel motivasyon araçları aynı ortalama değerlerine sahiptir.

Motivasyon araçları açısından cinsiyet ve medeni durum değişkenleri için herhangi bir anlamlı farklılık gözlemlenmezken; eğitim düzeyleri için lise öğrencileri ile diğer eğitim kademesindeki kişiler arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Lise mezunlarını motive etmede en etkili araç ekonomik motivasyon araçlarıdır. Lise mezunlarını motive etmede en düşük ortalamaya sahip olan örgütsel-yönetsel araçlar yüksek lisans/doktora mezunlarının motivasyonunda ise en önemli motivasyon aracıdır. Önlisans mezunlarını ise ekonomik motivasyon araçları ve örgütsel-yönetsel motivasyon araçları aynı düzeyde motive etmektedir. Lisans mezunlarını motive etmede ise en özendirici araçlar en yüksek ortalama değeri alan ekonomik motivasyon araçlarıdır.

Araştırma sadece bir sektör üzerinde ve bir ilde gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle bu konuda yapılacak yeni çalışmalarda, farklı sektörler ve bölgeler de araştırma kapsamına eklenebilir ya da yeni araştırmalar farklı sektörlerde ve bölgelerde gerçekleştirilebilir. Özellikle önümüzdeki yıllarda Z kuşağının iş hayatına girmesiyle birlikte araştırmanın çok daha farklı sektörlerde yapılma imkânı doğabilecektir. Bu araştırmada motivasyon araçları yalnızca X, Y ve Z kuşakları için ele alınmıştır. Yapılacak yeni araştırmalarda bebek patlaması ve sessiz kuşak da çalışmaya dâhil edilebilir veya alan yazındaki daha farklı kuşak sınıflandırmalarına göre konu ele alınabilir ve detaylandırılabilir.

KAYNAKÇA

Adıgüzel, O., Batur, Z., H., ve Ekşili, N. (2014), "Kuşakların Değişen Yüzü ve Y Kuşağı İle Ortaya Çıkan Yeni Çalışma Tarzı: Mobil Yakalılar", Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1 (19): 165-182.

Aka, B. (2017), "Bebek Patlaması, X ve Y Kuşağı Yöneticilerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Kamu ve Özel Sektör Farklılıklarına Göre İncelenmesi: Bir Araştırma", Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 9(20): 118-135.

Altıntuğ, N. (2012), "Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu ve Geleceğin Tüketici Profili", Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 4(1): 203-212.

Arslan, A., ve Staub, S. (2015), "Kuşak Teorisi ve İçgirişimcilik Üzerine Bir Araştırma", Kafkas University Faculty of Economics and Administrative Sciences Journal, 6(11): 1-24.

Ayhün, S., E. (2013), "Kuşaklar Arasındaki Farklılıklar ve Örgütsel Yansımaları", Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 2(1): 93-112.

Bayhan, V. (2014), "Milenyum veya Y Kuşağı Gençliğinin Sosyolojik Örgüt Bağlamı", Gençlik Araştırmaları Dergisi, 2(3): 8- 25.

Cole, G., A. (2004), "Management, Theory and Practice", 6th Edition, Boston: South-Western Cengage Learning EMEA.

Crumpacker, M., ve Crumpacker, J., M. (2007), "Succession Planning and Generational Stereotypes: Should HR Consider Age-Based Values and Attitudes a Relevant Factor or a Passing Fad?", Public Personnel Management, 36(4): 349-369.

Demirkaya, H., Akdemir, A., Karaman, E., ve Atan, Ö. (2015), "Kuşakların Yönetim Politikası Beklentilerinin Araştırılması", İşletme Araştırmaları Dergisi, 7(1): 186-204.

Eren, E. (2014), "Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi", 14.baskı, İstanbul: Basım Yayım Dağıtım.

Güney, S. (2012), "Örgütsel Davranış", Ankara: Nobel Yayıncılık.

Güler, E. (2016), "İş Dünyasının Z Kuşağı İle İmtihanı", Para Ekonomi Dergisi: 56-58.

Haeberle, K., Herzberg, J., ve Hobbs, T. (2009), "Leading The Multigenerational Work Force: A Proactive Approach Will Cultivate Employee Engagement and Productivity", Healthcare Executive 24(5): 62-64.

İncir, G. (1984), "Çalışanların Motivasyonuna Genel Bir Bakış", Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.

İzmirlioğlu, K. (2008), "Konumlandırmada Kuşak Analizi Yardımıyla Tüketici Algılarının Tespiti: Türk Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.

Kondalkar, V., G. (2007), "Organizational Behaviour", 1st Edition, New Delhi: New Age International Publishers.

Keleş, H., N. (2011), "Y Kuşağı Çalışanlarının Motivasyon Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2): 129-139.

Kyles, D. (2005), "Managing Your Multigenerational Workforce", Strategic Finance, 87(6): 52-55.

Levickaite, R. (2010), "Generations X,Y,Z: How Social Networks from The Concept of The World Without Borders (The Case The Lithuania), LIMES: Cultural Regionalistics, 3(2): 170-183.

Senbir, H. (2004), "Z Son İnsan Mı?", 1.Baskı, İstanbul: "O" Kitaplar.

Lehto, Y., X., ve Achana, J., S. (2008), "Exploring Tourism Experience Sought a Cohort Comparison of Baby Boomers and The Silent Generation, Journal of Vacation Marketing 8(3): 237-252.

Lancaster, L., C., ve Stillman, D. (2002), "When Generations Colide: Who They Are Why They Clash, How To Solve The Generational Puzzle At Work", New York: Harper Collins.

Metin, S. ve Kızıldağ, D. (2017), "X ve Y Kuşaklarının Kariyer Beklentilerinin Farklılaşması: Otomotiv Sektöründe Bir Araştırma", Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(40): 340-363.

Oh, E. ve Reeves, T., C. (2008), "Generational Differences and the Integration of Technology in Learning, Instruction and Performance", Generational Differences in Handbook of Research on Educational Communications and Technology" Specter et all(eds.), Third Edition, New York: Taylor & Francis Group: 296-313.

Paşamehmetoğlu, A., ve Yeloğlu, H., O. (2015), "Motivasyon'', Örgütsel Davranış, eds. Ünsal Sığrı, Sait Gürbüz, 3.baskı, İstanbul: Beta Yayınları: 137-174.

Sabuncuoğlu, Z. (1984), "Çalışma Psikolojisi", 2.baskı, Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.

Sabuncuoğlu Z., ve Tüz, M. (2013), "Örgütsel Davranış", 5.Baskı, Bursa: Alfa Aktüel Yayınları.

Seçkin, F., S. (2000), "Türkiye'nin Kuşak Profili", Capital Dergisi, 1(12): 100-106.

Soysal, A., Çelik, A. ve Alıcı, S. (2003), "Aile İşletmelerinde Kuşak Çatışmasından Kaynaklanan Yönetim Sorunları: K. Maraş Örneği", 1.Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı.

Sudak, K., M., Çemberci, M., Aşçı, S. ve Öz, S. (2014), "Y Neslinin Örgüt Ortamındaki Davranış Farklılıklarının Analizi", Ajıt-e: Online Academic Journal Of Infotmation Technology, 5(15): 57-74.

Toruntay, H. (2011), "Takım Rolleri Çalışması: X ve Y Kuşağı Üzerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma", Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Tutar, H. (2016), "Örgütsel Davranış: Örgüt Teorileri ve Çağdaş Yaklaşımlar Açısından", İstanbul: Seçkin Yayıncılık.

Yüksekbilgili, Z. (2013), "Türk Tipi Y Kuşağı", Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi 12(45): 343-353.

Yolbulan O., E. ve Yalman, N. (2013), "Türkiye'de Tartışmalı Reklamlar: Kuşaklar Arası Karşılaştırma" Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31(2): 135-152.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

SÜRDÜRÜLEBİLİR POLİTİKA ÇIKTILARININ NETWORK VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Serpil AYDIN[*]

ÖZET

Kamu politikasının amacı, vatandaşların sosyal ve ekonomik katılımının yanı sıra sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmektir. Dolayısıyla hükümetler refah ve güçlenmeyi sağlayan sosyal, ekonomik ve çevresel koşulları geliştirmelidir. Bu çalışmada, kamu politikalarının bu hedeflere ulaşmada ne kadar iyi performans gösterdiği ekonomik, sosyal ve çevresel politika alanlarındaki etkinlik değerlerinin Network Veri Zarflama Analizi yardımıyla elde edilmesiyle incelenmiştir. Network VZA, bir sistemin etkinliğini alt sistemlerin etkinliğini de hesaba katarak incelemektedir. Dolayısıyla AB ve OECD ülkelerinden oluşan 41 ülkeye ait nitel değerlendirmeler ve nicel veriler ele alınarak ülkelerin sürdürülebilir politika üzerindeki etkinlikleri alt sistemler olan ekonomik, sosyal ve çevresel politika etkinliği de dahil edilerek incelenmiştir. Analiz 2014 – 2019 yılları arasını kapsamaktadır. Çalışma sonucunda, ekonomik iyileşmelerine rağmen, OECD ve AB ülkeleri sosyal veya çevresel sürdürülebilirlik açısından yalnızca marjinal ilerleme kaydetmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Network Veri Zarflama Analizi, Etkinlik, Ekonomi, Enerji, Sürdürülebilirlik*

JEL Kodları: *C1, C4, C6.*

ASSESSMENT OF SUSTAINABLE POLICY OUTCOMES USING NETWORK DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

The aim of public policy is to promote sustainable development as well as social and economic participation of citizens. Therefore, governments should develop social, economic and environmental conditions that ensure prosperity and empowerment. In this study, the effectiveness of public policies in achieving these objectives is examined by obtaining the efficiency values in economic, social and environmental policy areas using Network Data Envelopment Analysis. Network DEA examines the effectiveness of a system, taking into account the effectiveness of subsystems. Therefore, the qualitative evaluations and quantitative data of 41 countries consisting of EU and OECD countries were examined and their activities on sustainable policy were examined by including the subsystems economic, social and environmental policy activity. The analysis covers the period between 2014 - 2019. As a result,

[*] Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, Samsun, Türkiye, serpil.gumustekin@omu.edu.tr

despite their economic recovery, OECD and EU countries have made only marginal progress in terms of social or environmental sustainability.

Keywords: *Network Data Envelopment Analysis, Efficiency, Economy, Energy, Sustainability*

JEL Codes: *C1, C4, C6*

1. GİRİŞ

Sürdürülebilir Yönetim Göstergeleri (SGI), 21. yüzyılın başında OECD ve Avrupa Birliği'nin son derece gelişmiş devletlerinin karşılaştığı merkezi sosyo-politik sorunlardan birini ele almaktadır: Sürdürülebilir politika çıktılarını nasıl elde edebiliriz ve uzun vadeli bir odaklanmayı nasıl sağlayabiliriz?

Her biri politikayı etkileyen ve ulusal sınırların ötesine uzanan ekonomik küreselleşme, sosyal eşitsizlik, kaynak kıtlığı ve demografik değişim gibi zorluklar, politikacıların hızlı bir şekilde adapte olmalarını ve diğerlerinden örnek almasını gerektirmektedir. İdeal olarak, hükümetler uzun vadeli sonuçlarla hareket etmelidir. Bu, şimdiki ve gelecek nesiller için yaşam kalitesini koruyan veya geliştiren politika sonuçlarının oluşturulmasını içerir. Aynı zamanda bu durum, hükümetlerin, toplumlarının ekonomik, sosyal ve çevresel sistemlerinin uzun vadeli sağlığını korumak zorunda oldukları anlamına gelir. Bununla birlikte, çoğu hükümet kısa vadeli hareket etme eğilimindedir. Kamu borcunun artması, katılım fırsatlarının eşitsiz dağıtılması ve doğal kaynakların israf edilmesi, bugün ve gelecek nesiller için önemli ve olumsuz etkilere neden olarak OECD ve AB devletlerinin genel sürdürülebilirliğini engellemektedir.

Rekabeti teşvik eden ve pazar ilkelerini güçlendiren ekonomik politikalar büyümenin itici gücü olmaya devam ederken, bir toplumun uyum sağlayabilmesi için gerekli kaynakları korumaktadır. Bununla birlikte, bu tür politikalar, vergiler ve işgücü piyasası politikalarının yanısıra, ekonomik büyümenin faydalarının adil bir şekilde tahsis edilmesini kolaylaştıran sosyal politikalarla desteklendiğinde, pek çok insan için büyük avantaj olacaktır. Bu nedenle, sürdürülebilir yönetim ancak ekonomik zorluklara karşı başarılı, geleceğe yönelik bir yaklaşımla sağlanabilir. Sürdürülebilirlik ile ilgili belirleyici olan soru, gelecek nesillere haksız yere zarar vermeden günümüzde çok sayıda insana kendini gerçekleştirme fırsatlarının nasıl sağlanabileceğidir (Bruneau, 2016).

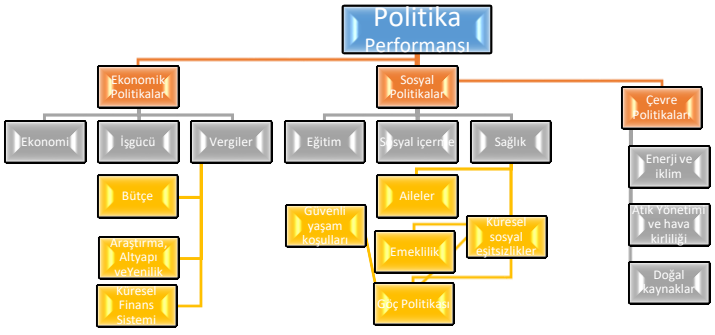
Sürdürülebilirliği artırmak için tasarlanan sosyal politikalar, bireylerin kendi değerlerine göre hareket etme ve yaşama fırsatlarını sürdürmeyi veya artırmayı ve böylece topluma yüksek derecede katılım sağlamayı içermektedir. Siyasi, sosyal ve ekonomik sistemler, bireylere kendilerini gerçekleştirmeleri için önemli fırsatlar sağlayacak şekilde oluşturulmaktadır. Geniş tabanlı sosyal

katılımın sağlanması, hastalık, kaza, yaşlanma, sakatlık ve işsizlik gibi klasik risklere karşı korunma sağlamaktan daha fazlasını içermektedir. Sosyal politikalar doğada da bütünleştirici olmaktadır ve toplum üyelerine halkla ilişkilere aktif olarak katılmaları için yetki vermektedir. Aynı zamanda, bu önemli fırsatlar, toplumun tüm üyelerine eşit ölçüde sağlanmaktadır. Sürdürülebilirliği arttırmaya çalışmak, sosyal refah sistemlerinin uzun vadeli uygulanabilirliğini sağlamak anlamına gelir. Bu bağlamda OECD ve AB devletlerinin performansının değerlendirilmesi, toplumun fırsat ve katılım sağladığı ölçüde değerlendirilmesinden daha fazlasını içermektedir. Ayrıca, kamu maliyesinin sürdürülebilirliği ve mevcut sistemlerdeki reform potansiyeli gibi faktörlere yakından bakılmasını da sağlamaktadır. Sürdürülebilirlik odaklı karar verme, gelecek nesillere sağlanan fırsatlardan ödün vermeden günümüz nesillerindeki sosyal katılım fırsatlarını sürdürmekte ve hatta genişletmektedir.

Sürdürülebilirlik açısından, çevre politikalarının yaşam kalitesi üzerindeki geniş kapsamlı etkileri göz önüne alındığında, çevre politikaları kategorisinin özel bir önemi vardır. Çevrenin kalitesi, yaşam kalitesini olumlu yönde (temiz su, hava ve dinlenme alanlarına erişim sağlayarak) veya olumsuz şekilde (örneğin su, hava veya gürültü kirliliği yoluyla) etkileyebilmektedir. Çevrenin kalitesi kısmen insanların nerede yaşamak istediğini belirlemekte, göç hareketlerini yönlendirmekte ve temel insan varlığını mümkün kılmaktadır (Stiftung, 2010).

Çevresel sürdürülebilirlik, yenilenebilir kaynakların yalnızca yenilenebilecekleri ölçüde kullanılmasını sağlamak anlamına gelmektedir. Sera gazları gibi zararlı kirleticiler, yalnızca doğal sistemler tarafından emilebilecekleri ölçüde yayılmalıdır. Sürdürülebilir çevre politikalarının amacı, insan varlığının doğal temelini güvence altına almak ve gelecek nesiller için sağlam bir ekosistem bırakmaktır. Şekil 1.1'de politika performansının temel bileşenleri gösterilmektedir.

Şekil 1. Politika Performasının Alt Bileşenleri



Bu çalışma da, OECD ve AB hükümetlerinin uzun vadeli hareket etme kapasitelerinin performanslarının incelenerek, böylece daha sürdürülebilir politika sonuçları elde etmeleri amaçlanmaktadır.

2. MATERYAL VE METOT

2.1. Veri Zarflama Analizi

Etkinlik ölçümü, bir birimin geçmişte elde ettiği başarılara bakarak geleceğini planlamasında veya başarısızlıklarına bakarak düzeltmeler yapmasında önemli bir rol oynamaktadır. Charnes, Cooper ve Rhodes'un 1978 yılında yapmış oldukları çalışma ile birden çok girdi ve birden çok çıktı kullanabilen, karar verme birimlerinin etkinliğini ölçmek için etkili bir teknik olan Veri Zarflama Analizi (VZA) ortaya çıkmıştır. Bir karar verme biriminin etkin olmama durumu girdiler için aşırılıklar ve çıktılar için eksiklikler olarak görülür. Dolayısıyla etkinlik değerinin 1'e eşit olduğu etkin bir birim, girdi tüketimini arttırmadan mevcut çıktı seviyelerini arttıramaz.VZA'da temel olarak kullanılan iki model vardır. (2.1)'de kesikli CCR modelinin doğrusal programlama modeline dönüştürülmesi ve (2.2)'de BCC modeli gösterilmektedir.

$$\max \frac{\sum_{k=1}^{s} v_k y_{kp}}{\sum_{j=1}^{m} u_j x_{jp}} \quad s.t \quad \frac{\sum_{k=1}^{s} v_k y_{ki}}{\sum_{j=1}^{m} u_j x_{ji}} \le 1, \quad \forall i \qquad v_k, u_j \ge 0 \quad \forall k, j$$

$$\longrightarrow$$

$$\max \sum_{k=1}^{s} v_k y_{kp} \quad s.t \quad \sum_{j=1}^{m} u_j x_{jp} = 1 \quad \sum_{k=1}^{s} v_k y_{ki} - \sum_{j=1}^{m} u_j x_{ji} \le 0, \quad \forall i \qquad v_k, u_j \ge 0 \quad \forall k, j$$

(2.1)

$$\min \quad \theta \quad s.t \quad \sum_i \lambda_i x_{ji} \le \theta x_{jp} \quad \forall j \quad \sum_i \lambda_i y_{ki} \ge y_{kp} \quad \forall k \quad \sum_i \lambda_i = 1 \quad \lambda_i \ge 0 \quad \forall i$$

(2.2)

Büyük kapsamlı çalışmaları detaylı süreçlere ayırmak, girdi faktörlerinin gerçek etkisini belirmemize yardımcı olur. En basiti, Charnes ve ark. (1986) ile Wang ve ark. (1997)'nın yaptığı gibi tüm çalışmayı iki sürece ayırmaktır. Çalışma, ikiden fazla sürece ayrıldığında çok daha fazla karmaşık durumlar oluşmaktadır. Bu bir seri yapı, paralel yapı veya her ikisinin bir arada kullanıldığı karma bir yapı olabilir. Genellikle bu yapılar network yapılar olarak adlandırılır ve bir ağ yapısına sahip sistemlerin etkinliğini ölçmek için de Network Veri Zarflama Analizi kullanılır (Färe ve Grosskopf, 2000).

2.2. Network Veri Zarflama Analizi

Kao (2009), ilişkili modelleri bağımsız, bağlı ve ilişkisel olmak üzere üç tür halinde sınıflandırdı. Literatürde, network sistemlerinin etkinliğini ölçen çalışmalarda, ilgilenilen birim için sistem ve KVB ve bileşenler için de alt KVB, alt birim ve alt süreç gibi farklı terimler kullanılmıştır.

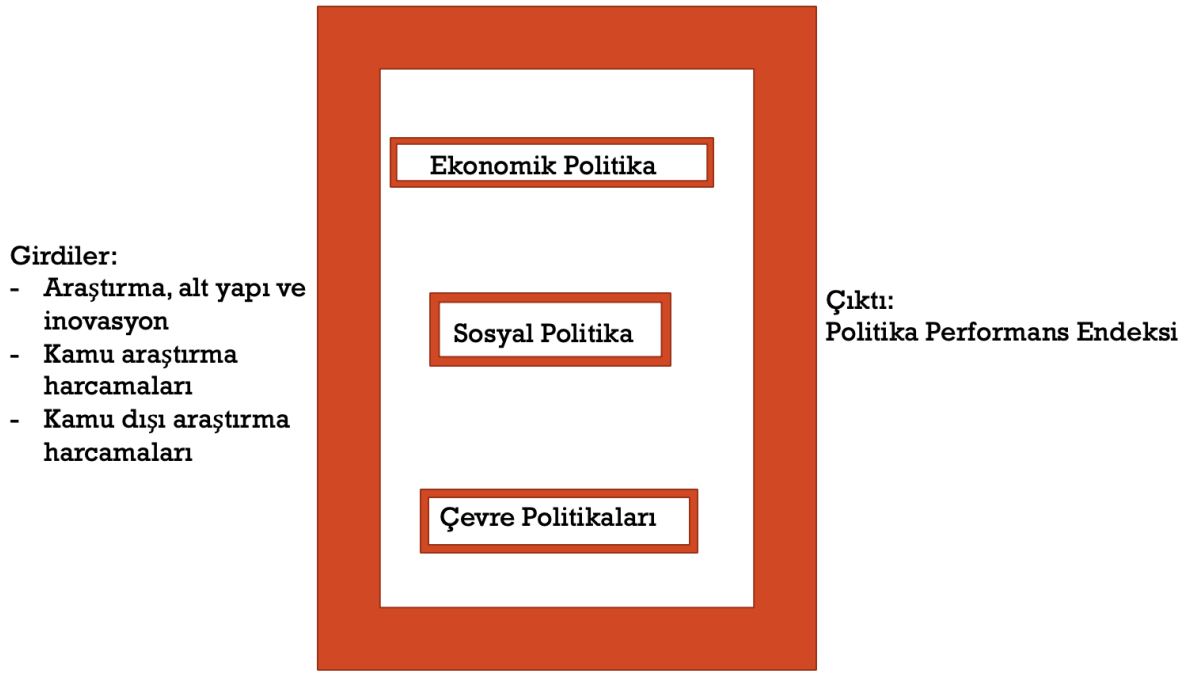
Bu çalışmada, sistemin ve süreçlerin etkinliğini ölçmek için sistemin ve sistem içerisinde yer alan süreçlerin ara ilişkilerinin de hesaba katıldığı ilişkisel bir network veri zarflama analizi modeli ele alınmıştır.

Bağımsız model, bölüm verimliliklerini bağımsız olarak ölçmektedir. Sistem verimliliği isteniyorsa, genellikle bölüm verimliliklerinin bir toplamı olarak harici olarak tanımlanmalıdır. Bağlı model, bölümlerin işlevlerini dikkate alarak sistem verimliliğini ölçer. Genellikle bölümlerin verimliliği elde edilemez ve bölümler KVB olarak ele alınarak bağımsız bir model üzerinden ölçülmelidir. Bu iki modelin kavramlarını birleştiren Kao (2009), hem sistemin hem de bölümlerin verimliliğini ölçebilen bir ilişkisel model önerdi. Dahası, farklı ağ yapıları için sistem verimliliği ve bölüm verimliliği arasındaki ilişki olduğu söylenebilir. Bağlı modele benzer şekilde, ilişkisel modelin ana amacı, sistem verimliliğini ölçmektir. Ayrıca, ilişkisel model, bölümlerin işlevleri göz önünde bulundurulduğunda, bölümlerin etkinliklerini aynı anda, ekstra çaba harcamadan ölçebilir. İlişkisel model, hangi faktörün hangi çarpanla aynı olduğuna, hangi bölüme karşılık geldiğine veya girdi, çıktı veya ara ürün gibi hangi rolleri oynadığına bağlı olarak çarpan biçiminde formüle edilir.

Çalışmada politika performansının sürdürülebilirliğinin incelenmesi amacıyla OECD ve AB ülkelerinden oluşan 41 ülkenin verisi kullanılmıştır. Veriler, BertelsmannStiftung tarafından oluşturulan raporlardan, OECD ve Eurostat veritabanlarından derlenmiştir**.** Çalışmada girdi değişkeni olarak kişi başına düşen GSMH, Bütçe, yoksulluk oranı, yaşam beklentisi, gini katsayısı, sağlık harcamaları, araştırma, altyapı ve yenilik, biyoçeşitlilik, su kullanımı, sera gazı emisyonu, geri dönüşüm, atık üretimi, kamu AR – GE harcamaları ve kamu dışı AR – GE harcamaları kullanılırken, çıktı değişkeni olarak politika performansı, sosyal politika performansı, çevre politika performansı ve ekonomik politika

performansı kullanılmıştır. Ara değişken olarak da işsizlik ve PISA sonuçları ele alınmıştır. Burada, sistemin genel çıktısı politika performansıdır. İşsizlik ara değişkeni; ekonomik politika alt sisteminin çıktısı ve sosyal politika alt sisteminin girdisidir. PISA sonuçları ise sosyal politika alt sisteminin çıktısı ve çevre politika alt sisteminin girdisidir. Çalışmada oluşturulan model Şekil 2.1'de gösterilmektedir.

Şekil 2. Network Veri Zarflama Analizi Paralel Model



3. BULGULAR

Analizlerin hepsinde girdiye yönelik CCR modeli kullanılmıştır. Network veri zarflama analizinde ekonomik, sosyal ve çevre olmak üzere üç süreç ve iki ara değişken kullanılmıştır. Max - DEA Ultra paket programı kullanılarak hesaplanan sürdürülebilirliğin genel etkinlikleri ve network etkinlikleri incelenmiştir. Ülkelere ait 2014 – 2019 yılları arasındaki genel etkinlik değerleri Çizelge 3.1'de gösterilmektedir.

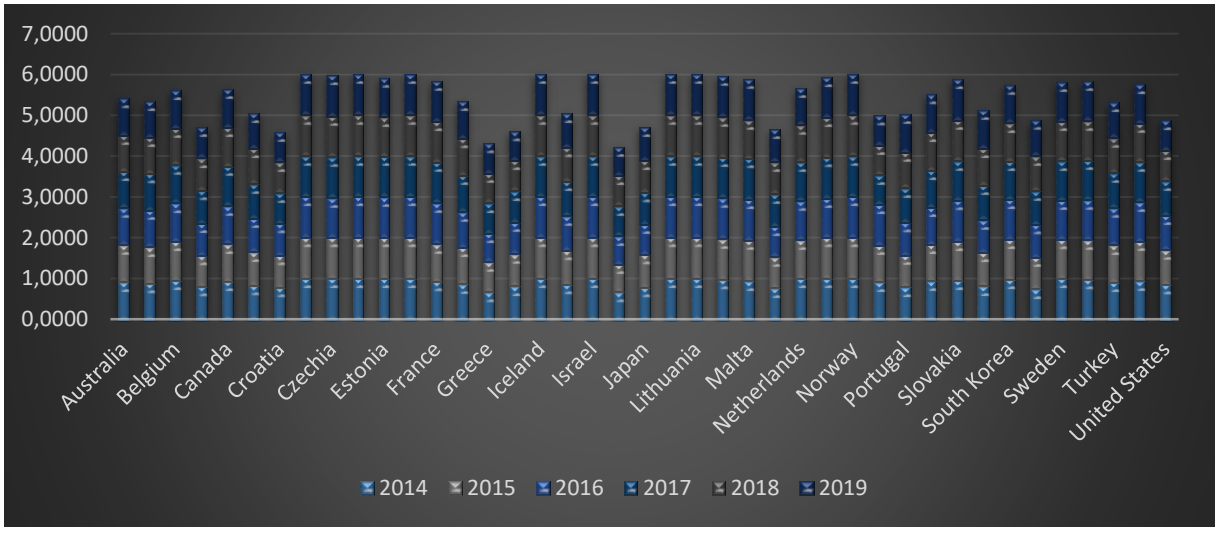
Çizelge 1. Ülkelerin 2014 – 2019 Yıllarında Genel Etkinlik Değerleri

Ülkeler	**2014 Politika Performansı**	**2015 Politika Performansı**	**2016 Politika Performansı**	**2017 Politika Performansı**	**2018 Politika Performansı**	**2019 Politika Performansı**
Avustralya	0,7895	0,7987	0,8313	0,8271	0,826	0,8094
Avusturya	0,7943	0,8236	0,8219	0,8092	0,8166	0,7995
Belçika	0,8472	0,8623	0,8626	0,8869	0,8737	0,8908
Bulgaristan	0,8251	0,7999	0,833	0,8502	0,8376	0,8215
Kanada	0,8086	0,8298	0,8419	0,8903	0,8901	0,8968
Şili	0,9417	0,9392	0,9421	0,9496	0,9533	0,9551
Hırvatistan	0,8629	0,8798	0,8694	0,8276	0,8007	0,8008
Kıbrıs	0,9027	0,9029	0,909	0,9059	0,9116	0,9085
Çek Cumhuriyeti	0,9649	0,9779	0,9625	0,983	**1**	**1**
Danimarka	0,9416	0,9455	0,9523	0,9516	0,9414	0,9457
Estonya	0,9801	0,9721	0,9675	0,9569	0,9625	0,9696
Finlandiya	0,9375	0,9532	0,9846	0,921	0,9254	0,9135
Fransa	0,8616	0,891	0,9184	0,9465	0,9327	0,9424
Almanya	0,7901	0,815	0,8201	0,7962	0,8123	0,8166
Yunanistan	0,6647	0,6986	0,7069	0,7031	0,7002	0,6901
Macaristan	0,8178	0,8362	0,8121	0,8186	0,8228	0,8061
İzlanda	0,9091	0,8771	0,9199	0,9132	0,8892	0,8996
İrlanda	0,8641	0,8739	0,8631	0,8603	0,8722	0,8654
İsrail	0,9925	0,9889	0,9883	0,9815	0,9858	0,9908
İtalya	0,6928	0,7341	0,7647	0,7596	0,7724	0,7379
Japonya	0,8698	0,8883	0,8912	0,9001	0,9096	0,9397
Letonya	**1**	**1**	**1**	**1**	**1**	**1**
Litvanya	0,9662	**1**	**1**	0,9961	0,9785	0,9854
Lüksemburg	0,9125	0,9667	0,9399	0,9402	0,964	0,9732
Malta	0,9787	**1**	**1**	**1**	0,9714	**1**
Meksika	0,9104	0,8991	0,8946	0,9134	0,9017	0,9291
Hollanda	0,8953	0,8866	0,8893	0,8868	0,8685	0,861

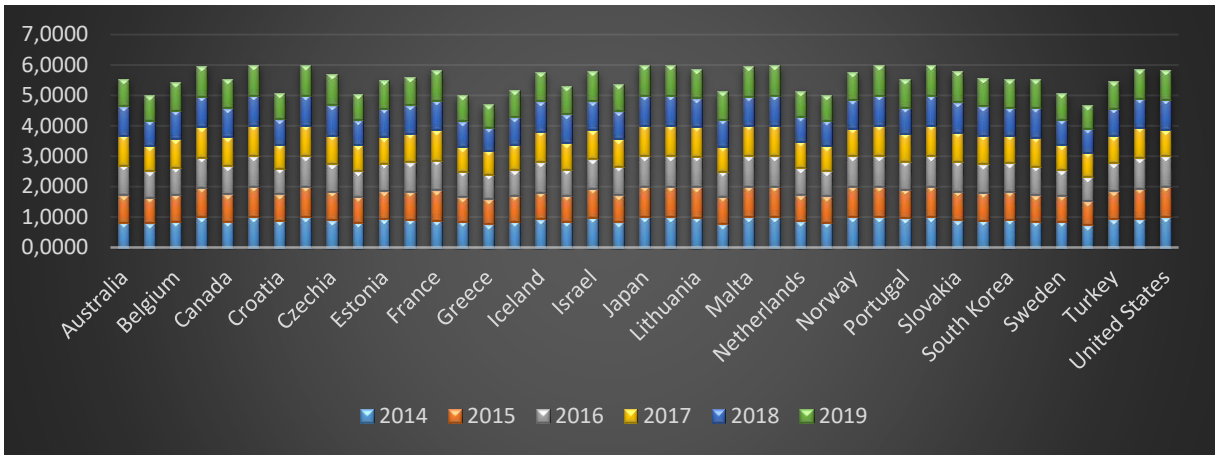
Yeni Zelanda	0,857	0,8608	0,8398	0,8362	0,8237	0,8369
Norveç	**1**	**1**	**1**	0,9742	0,9547	0,9242
Polonya	0,9451	0,966	**1**	0,9093	0,8914	0,8873
Portekiz	0,8583	0,862	0,8462	0,8545	0,8516	0,9333
Romanya	0,9805	0,9618	0,9705	0,9689	0,9783	0,9744
Slovakya	0,9497	0,9666	0,9957	0,9752	**1**	**1**
Slovenya	0,8401	0,8304	0,8194	0,8418	0,8688	0,866
Güney Kore	0,9639	0,9679	0,9692	0,9513	0,9469	0,9533
İspanya	0,7457	0,8049	0,8337	0,8383	0,8582	0,8768
İsveç	0,9489	0,9377	0,9352	0,9293	0,933	0,9379
İsviçre	0,9028	0,9198	0,9248	0,9211	0,9206	0,9119
Türkiye	0,945	0,947	0,9415	0,9148	0,9236	0,9196
İngiltere	0,9594	0,9888	0,9887	0,9929	0,9707	0,9661
ABD	0,7849	0,7885	0,7935	0,8445	0,744	0,7282

Etkinlik değeri 1 olan ülkelerin ait olduğu yıllarda etkin olduğunu ve diğer ülkelerin etkin olmadığını söyleyebiliriz. Letonya tüm yıllarda etkin bulunmuştur. Grafik 3.1.'de alt sistemlerin ilki olan sosyal politika performansı, Grafik 3.2.'de ekonomik politika performans ve Grafik 3.3.'de çevre politikası performansları gösterilmektedir.

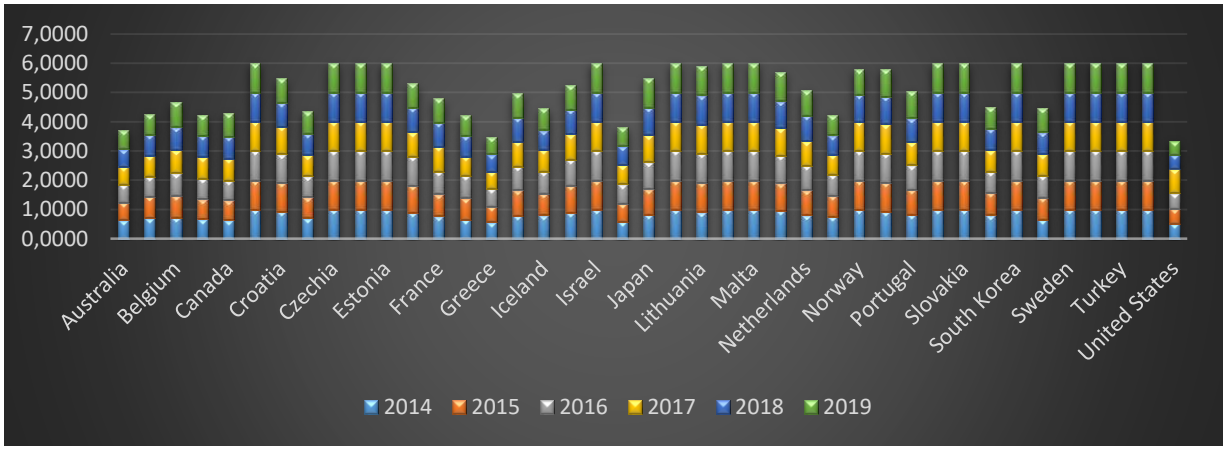
Grafik 1. Sosyal Politika Etkinlik Değerleri



Grafik 2. Ekonomik Politika Etkinlik Değerleri



Grafik 3. Çevresel Politika Etkinlik Değerleri



4. SONUÇ

Bireysel ülkeler sürdürülebilir politika sonuçlarına ulaşmada ne kadar başarılı? Ekonomik, sosyal ve çevresel politika sonuçları açısından incelenen 41 devletin performansını sürdürülebilirliğin temel unsurları olarak ölçen Politika Performans Etkinliği, bu sorunun cevabını vermektedir. Bu nedenle her ülkenin kilit politika alanlarında mevcut reform ihtiyacını mevcut girdi ve çıktıların kullanım durumu ile belirleyebiliri. Çalışmada oluşturulan network veri zarflama modelinin arkasında, ekonomik, sosyal ve çevresel sistemlerin uzun vadeli uygulanabilirliğinin ancak bu sistemleri birlikte düşünen önlemlerle elde edilebileceği fikri vardır. Üç alt sistemden ve bunlarla ilişkili politikalardan kaynaklanan farklı etkileşimleri ve çelişen hedefleri, diğerlerinden ayrı olarak ele almadan düşünmek önemlidir.

Genel olarak, tüm ülkeler ve boyutlar arasında, küresel finansal ve ekonomik krizin bir sonucu olarak 2014 yılına kadar devam eden düşüş eğilimi durmuş ve düşük bir seviyede olsa da hafif bir

yükseliş eğilimi gözlenmiştir. Toplam politika performans puanlarındaki hafif iyileşme, özellikle son yıllarda yaşanan ekonomik iyileşme ile sosyal veya çevresel sürdürülebilirlikte ilerleme kaydedilmesine bağlanabilir. Bireysel boyutlarla ilgili olarak, özellikle ekonomik politikalar ve sosyal politikalar konusunda kalkınmada belirgin farklılıklar vardır.

KAYNAKLAR

Bruneau, T. (2016) "Policy Performance and Governance Capacities in the OECD and EU: Sustainable Governance Indicators 2016".

Charnes, A., Cooper, W., W., ve Rhodes, E. (1978) "Measuring the Efficiency of Decision Making Units", European Journal of Operational Research, 2(6), 429-444.

Charnes, A., Cooper, W., W., ve Thrall, R., M. (1986) "Classifying and Characterizing Efficiencies and Inefficiencies in Data Development Analysis", Operations Research Letters, 5(3), 105-110.

Färe, R., ve Grosskopf, S. (2000) "Theory and Application of Directional Distance Functions", Journal of Productivity Analysis, 13(2), 93-103.

Kao, C. (2009) "Efficiency Decomposition in Network Data Envelopment Analysis: A Relational Model", European Journal of Operational Research, 192(3), 949-962.

Stiftung, B. (Ed.). (2010) "Sustainable Governance Indicators 2009: Policy Performance and Executive Capacity in the OECD", Verlag Bertelsmann Stiftung.

Wang, C. H., Gopal, R., D., ve Zionts, S. (1997) "Use of Data Envelopment Analysis in Assessing Information Technology Impact on Firm Performance", Annals of Operations Research, 73, 191-213.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DEKİ YABANCI SERMAYELİ MEVDUAT BANKALARININ SD TABANLI TOPSIS YÖNTEMİYLE FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ: 2014-2018 DÖNEMİ VERİSİNDEN KANITLAR

Dr. Öğretim Üyesi Ahmet ÖZTEL[*]

Dr. Öğretim Üyesi Mehmet APAN[**]

ÖZET

Türk Bankacılık Sektörü'nde Kalkınma ve Yatırım Bankaları ile Mevduat Bankaları faaliyet göstermektedir. Bu bankalardan yabancı sermayeli mevduat bankaları, sektörde önemli bir pazar payına sahiptir. Bu çalışmada Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli mevduat bankalarının finansal performans analizi, 2014-2018 dönemi verisi kullanılarak yapılmıştır. İlgili dönemde 15 tane yabancı bankanın finansal performansları 10 tane finansal oran kullanılarak yıllık olarak incelenmiştir. Bankaların performans analizi için SD tabanlı TOPSIS yöntemi tercih edilmiştir. Seçilen yöntem ile objektif bir analiz yapılması hedeflenmiştir. Ampirik analizlerde tüm yıllardaki başarı sıralaması ortalamasına göre, Rabobank en iyi performansı elde ederken, onu Citibank ve Deutsche Bank takip etmiştir. ICBC Turkey Bank, Turkland Bank, Odea Bank ve HSBC Bank ise en düşük finansal başarıları göstermişlerdir.

Anahtar Kelimeler: *Bankacılık, Yabancı Sermayeli Mevduat Bankaları, SD, TOPSIS*

JEL Sınıflandırması: *G20, G21, G29*

FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS OF FOREIGN-OWNERSHIP DEPOSIT BANKS IN TURKEY WITH SD BASED TOPSIS METHOD: EVIDENCE FROM 2014-2018 DATA

ABSTRACT

Development and Investment Banks and Deposit Banks operate in the Turkish Banking Sector. Among these banks, deposit banks with foreign capital have an important market share in the sector. This study analyzes the financial performance of foreign-owned commercial banks established in Turkey, were made using data for the period 2014-2018. The financial performances of 15 foreign banks were analyzed annually by using 10 financial ratios. For the performance analysis of banks, SD based TOPSIS method is preferred. With the selected method, an objective analysis is aimed. In the empirical analysis, Rabobank achieved the best performance, followed by Citibank and Deutsche Bank, according

[*]Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, e-mail: ahmetoztel@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-9627-7850

[**]Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, e-mail: mehmetapan@karabuk.edu.tr, https://orcid.org/0000-0001-9471-4810

to the average ranking of success in all years. ICBC Turkey Bank, Turkland Bank, Odea Bank, and HSBC Bank showed the lowest financial achievements.
Keywords: *Banking, Foreign-Ownership Deposit Banks, SD, TOPSIS.*
JEL Classification: *G20, G21, G29.*

1. GİRİŞ

1990'lı yıllar itibari ile yeniden düzenleme süreci sonucunda ülkelerin uyguladıkları serbestleşme politikaları, yabancı sermayeli bankaların şube açma veya banka kurmalarını sağlayan düzenlemeler, bankacılık ve finans sektörlerindeki krizler, gelişmekte olan ülkelere doğru yönelen global sermaye akışı, teknolojik inovasyon ile yabancı sermayeli bankaların gelişmekte olan ülkelerde bankacılık sektöründeki payının ciddi oranda yükselmesine neden olmuştur. Yabancı sermayeli bankaların ülkelere giriş yöntemleri farklılık göstermektedir. Bu bankalardan bazıları, öncelikle küçük şubeler açarak gelişmekte olan ülkelerin bankacılık sektörüne girmeyi tercih ettikleri ve ağırlıklı olarak sermaye piyasalarında faaliyet göstermeyi tercih etmektedir. Bazı yabancı sermayeli bankaların ise ulusal sermayeli bankalardan azınlık hisselerini satın aldıkları gözlenmiştir. Yabancı sermayeli bankalardan bazıları da finansal kriz sonrasında hükümetlerin yeniden sermayelendirme sürecinden geçirdikleri bankaları satın alarak ülkelerin bankacılık sektörüne dahil olmaktadırlar (Ataman-Erdönmez, 2004, s. 21).

Türk bankacılık sektöründe 2018 yılı sonu baz alındığında, faaliyet durumunda 52 banka vardır. Bunlardan 34 adedi mevduat bankası, 13 adedi kalkınma ve yatırım bankası, 5 adedi de katılım bankasıdır. 34 tane mevduat bankasından 21 tanesi ise yabancı sermayeli mevduat bankasıdır. Bankaların 2017-2018 yılları karşılaştırmalı dağılımı aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 1. Türkiye'deki Bankaların 2017-2018 Karşılaştırmalı Dağılımı

	2017	**2018**
Mevduat Bankaları	**33**	**34**
Kamu Sermayeli	3	3
Özel Sermayeli	9	9
Yabancı Sermayeli	20	21
TMSF'ye Devredilen	1	1
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	**13**	**13**
Katılım Bankaları	**5**	**5**
Toplam	**51**	**52**

Kaynak: TBB, **Bankalarımız 2018**, 2019, s.17. (www.tbb.org.tr)

Türk bankacılık sektörünün 2018 yılı için banka gruplarına göre sektör içindeki payları incelendiğinde mevduat bankalarının toplam aktif büyüklüklerinin sektör payının yüzde 88, kalkınma ve yatırım bankalarının sektör payı yüzde 7, katılım bankalarının ise sektör payı yüzde 5 olarak gerçekleşmiştir. Kamu sermayeli mevduat bankalarının aktif payının yüzde 32, mevduat bankalarından özel sermayeli olanlarının sektör payı yüzde 33 ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının ise sektördeki aktif payının yüzde 22 olduğu tespit edilmiştir. Mevduat bankalarının kredilerinin sektör içindeki payı yüzde 87, kalkınma ve yatırım bankalarının payı yüzde 8, katılım bankalarının ise payı yüzde 5 olarak gerçekleşmiştir. Kamu sermayeli mevduat bankalarının kredi payı yüzde 34, özel sermayeli mevduat bankalarının kredi payı yüzde 31 ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının payı ise yüzde 22 olduğu tespit edilmiştir. Mevduat bankalarının mevduatlarının sektör içindeki payı yüzde 93, kalkınma ve yatırım bankalarının payı yüzde 0, katılım bankalarının ise sektör payının yüzde 7 olarak gerçekleşmiştir. Kamu sermayeli mevduat bankalarının mevduat payı yüzde 34, özel sermayeli mevduat bankalarının payı yüzde 35 ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının ise payının yüzde 24 olduğu tespit edilmiştir.

Türkiye'deki banka gruplarının aktifler, krediler ve mevduat açısından sektör payları aşağıda tablo halinde karşılaştırmalı olarak gösterilmiştir.

Tablo 2. Türkiye'deki Bankaların Gruplara Göre Sektör Payları (2018 Yılı, %)

	Aktifler	**Krediler**	**Mevduat**
Mevduat Bankaları	**88**	**87**	**93**
Kamu Sermayeli	32	34	34
Özel Sermayeli	33	31	35
Yabancı Sermayeli	22	33	24
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	**7**	**8**	**0**
Katılım Bankaları	**5**	**5**	**7**
Sektör	**100**	**100**	**100**

Kaynak: TBB, **Bankalarımız 2018**, 2019, s.17. (www.tbb.org.tr)

2. LİTERATÜR TARAMASI

Türkiye'deki yabancı sermayeli mevduat bankaları üzerine yapılan akademik çalışmalar ve analiz yöntemleri kronolojik olarak aşağıda özetlenmiştir.

Demir & Gençtürk (2006) tarafından İMKB'de hisse senetleri işlem gören ulusal ve yabancı bankaların finansal etkinlikleri Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgularda, 2000–2004 periyodunda yani İMKB'de henüz işlem gören yabancı sermayeli banka bulunmadığı dönemde, 2001 yılı ekonomik kriz dönemini hariç tutarsak, bankaların ortalama finansal etkinliklerinde istikrarlı bir yükseliş gözlenmiştir. Çalışmada, yabancı sermayeli bankaların girişinin

başladığı 2005 yılı baz alındığında, yabancı sermayeli bankaların ulusal bankalara nispeten daha etkin, 2006 yılında ise ulusal bankaların yabancı sermayeli bankalara nazaran daha etkin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yabancı sermayeli bankaların dahil olmasının İMKB bankacılık sektörünün üzerindeki etkisi incelendiğinde; yabancı sermayeli banka girişi sonucu 2005 ve 2006 periyodunda, yabancı banka bulunmayan 2000–2004 dönemine kıyasla ortalama etkinlik oranlarının yükseldiği gözlenmiştir.

Önal & Sevimeser (2006) tarafından Türkiye'deki bankalar sahiplik yapısına göre gruplandırılarak etkinlikleri analiz edilmek hedeflenmiştir. Bankaların etkinlik analizi için 1980-2004 dönem veri setine Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi uygulanmıştır. Ampirik analiz sonuçlarında yabancı sermayeli bankaların etkinlik düzeylerinin ilk sırada olduğu gözlenmiştir. Bunu kamu sermayeli bankalar ile özel sermayeli bankaların etkinlik düzeylerinin takip ettiği gözlenmiştir.

Ata (2010) tarafından Türk bankacılık sektörüne yabancı sermaye girişinin bankaların performansları üzerinde oluşan etkinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Çalışmada ulusal ve yabancı bankalar için likidite, risk, etkinlik ve karlılık faktörleri göz önüne alınarak, bir çok değişkenli lojistik regresyon analizi uygulanmıştır. Analiz için, 2002-2007 periyodunda Türkiye'de faaliyeti bulunan ulusal ve yabancı bankaların finansal verileri derlenmiştir. Ampirik analizlerde ulusal bankaların performans göstergelerinin yabancı bankalara göre daha iyi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Demirel, Atakişi & Abacıoğlu (2013) tarafından Türkiye'de faaliyeti bulunan özel sermayeli, kamu sermayeli ve yabancı sermayeli mevduat bankaları panel veri analiz yöntemi ile incelenmiştir. Çalışmada bankaların 2002 Mart- 2012 Haziran dönem verisi analiz edilmiştir. Ampirik analizlerde personel giderlerinin toplam aktiflere oranı ve operasyonel giderlerin toplam aktiflere oranı için kamu sermayeli bankaların ciddi oranda daha verimli olduğu, diğer yandan yabancı sermayeli bankaların ise ilgili oranlarda oldukça fazla değerlere sahip olduğu gözlenmiştir. Kamu sermayeli bankaların kıdem tazminatı ile personel giderleri toplamının toplam aktiflere nispeti ve diğer faaliyet giderlerinin yine toplam aktiflere nispeti yönünden tatminkar düzeyde verimlilik gösterdikleri tespit edilmiştir.. Diğer yandan özel karşılıklar sonrası net faiz gelirinin toplam aktifler oranı için kamu sermayeli mevduat bankaları, yabancı sermayeli bankalar ve özel sermayeli mevduat bankalar grubuna göre daha iyi performans gösterdiği gözlenmiştir. Net dönem karı (zararı)'nın toplam aktiflere oranı ile net dönem karı (zararı)'ın özkaynaklara oranı için 2001 ekonomik kriz sonrasında, 2002 yılı içinde kamu sermayeli mevduat bankalarının ve özel sermayeli mevduat bankalarının yüksek karlılık elde etmesi gözlenirken, 2012 döneminde ise kamu sermayeli mevduat bankalarının toplam aktiflere ve öz kaynağa göre net dönem karlarını ciddi oranda artmıştır. Öte taraftan, net faiz gelirinin toplam aktiflere oranı için yabancı

sermayeli bankaların karlılık yönünden göreceli yüksek performans gösterdiği belirlenmiş, lakin ilgili yıllar itibariyle, bu durum tersine olarak azalarak devam etmiştir.

Mazgit & Acar-Balaylar (2013) tarafından Türkiye'de yabancı sermayeli bankalar ile yerli özel sermayeli ve kamu sermayeli bankalarının etkinlikleri karşılaştırmalı olarak belirlenmek hedeflenmiştir. Çalışmada bankaların 2006-2012 dönem verisi için Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Analizi (TFV) yöntemi uygulanmıştır. Ampirik analiz sonuçlarında yabancı sermayeli bankaların toplam faktör verimlilik artışının yerel sermayeli bankalara göre daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

Akbalık & Sırma (2014), Türkiye'deki yabancı sermayeli bankaların etkinliklerini belirlemek amacıyla 2008-2012 dönem verisi, veri zarflama analiz yöntemi ile incelenmiştir. Ampirik analizlerde yabancı sermayeli bankaların etkinlik düzeylerinin yıllar içinde azalma gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bora & Arslan (2016) tarafından 1990–2013 dönemi özel sermayeli bankalar ile yabancı sermayeli bankaların davranışlarını incelenmiştir. Çalışmada ulusal ve yabancı bankaların seçili finansal oranları, karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Ampirik analizlerde kullanılan oranlar; sermaye aktif kalitesi ile ilgili oranlar, yeterlilik oranları, likidite oranları, gelir gider yapısı ile ilgili oranlar ve karlılık oranlarıdır. Çalışmada banka gruplarının enflasyonun yüksek olmasına bağlı olarak hazine bonosu ile devlet tahvili faizlerinin yüksek olduğu dönemlerde aşırı yüksek faiz sonucunda oluşan karlar elde ettiği, faiz oranlarının nispeten düşük olduğu dönemlerde ise faiz dışı gelirlerini oransal olarak yükseltmeyi tercih ettikleri belirlenmiştir.

Ersoy (2018), Veri Zarflama Analizi (VZA) yaklaşımı ile Türkiye'de faaliyet gösteren kamu ve özel sermayeli mevduat bankaları ile Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli bankaların etkinliklerinin ölçülmesi amaçlanmıştır. İnceleme sonrasında; Türk Bankacılık Sektöründe 2016 yılında faaliyet gösteren bankalar için ortalama etkinlik düzeyinin yüzde 51,9 olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yabancı sermayeli bankalar gurubunun ortalama etkinlik düzeyinde en yüksek performans gösteren banka grubu olduğu gözlenmiştir.

Yabancı bankaları üzerine yapılan çalışmalarda Veri Zarflama Analizi, Toplam Faktör Verimliği, Lojistik Regresyon gibi analiz yöntemlerinin kullanıldığı gözlenmiştir.

3. VERİ VE METEDOLOJİ

3.1. Veri Seti

Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli mevduat bankalarının performanslarının belirlenmesi için 2008-2018 dönem verisi, Türkiye Bankalar Birliği'nin www.tbb.org.tr resmi internet sitesinden sağlanmıştır. Veri setinin analizi için SD (satandart sapma) ve TOPSIS yöntemleri tercih edilmiştir.

3.2. SD Yöntemi

ÇKKV (Çok Kriterli Karar Verme) problemlerinde kriterler arasındaki önem düzeyi farklılıklarını belirlemek önemli bir uğraş alanıdır. Ağırlıklandırma, önem düzeylerinin tespitinde uygun bir yaklaşımdır. Bu çalışmada SD (Standart Sapama) yöntemi (Diakoulaki, Mavrotas, & Papayannakis, 1995) kriter ağırlıklandırma için tercih edilmiştir. Fakat bu yöntemin önerilen halinde normalleştirme adımı bulunmaması farklı ölçekteki verilerin karşılaştırılması durumunu ortaya çıkarmıştır. Burada bu sorunu aşmak için yönteme normalleştirme adımı ekleyerek küçük bir düzeltme yapılmıştır. Yöntemi şöyle açıklayabiliriz (Jahan, Mustapha, Sapuan, Ismail, & Bahraminasab, 2012; Rao & Patel, 2010; Zardari, Ahmed, Shirazi, & Yusop, 2015): Aşağıda m alternatif ve n kriter içeren bir ÇKKV problemi için D karar matrisi verilsin;

$$D = \begin{array}{c} \\ A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_i \\ \vdots \\ A_m \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cccccc} X_1 & X_2 & \dots & X_j & \dots & X_n \end{array} \\ \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}_{m\times n} \end{array} \quad (\mathbf{1})$$

Eşitlik 2 kullanılarak, vektör normalleştirmesi yapılarak karar matrisi ölçekten arındırılır.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{p=1}^{m} (x_{pj})^2}} \quad , i = 1,2,\dots,m \, , j = 1,2,\dots,n \quad (\mathbf{2})$$

Daha sonra her bir kriter için standart sapmalar hesaplanır

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{m} (x_{ij} - \overline{x}_{ij})^2}{m}} \qquad , j = 1,2,\dots,n \quad (\mathbf{3})$$

İlgili kriterin standart sapmasının toplam standart sapmaya oranı ağırlık değerini verir.

$$w_j = \frac{\sigma_j}{\sum_{k=1}^{n} \sigma_k} \qquad , j = 1,2,\dots,n \quad (\mathbf{4})$$

3.3. TOPSIS Yöntemi

Yöntemi takip eden adımlarda açıklayabiliriz (Chen, 2019; Guru & Mahalik, 2019; Öztel, Aydın, & Köse, 2018): Eş. 1'deki karar matrisi verilsin.

Adım 1: Karar matrisinin normalleştirilmesi: Eş. 2 ile vektör normalizasyon yapılır.

Adım 2: Normalleştirilmiş karar matrisinin ağırlıklandırılması: Her bir kriterdeki değerler, ilgili kriterin ağırlık değeriyle çarpılır. Böylece ağırlıklandırılmış normal karar matrisi V elde edilmiş olur.

$$V = \begin{bmatrix} v_{11} & v_{12} & \dots & v_{1j} & \dots & v_{1n} \\ v_{21} & v_{22} & \dots & v_{2j} & \dots & v_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ v_{i1} & v_{i2} & \dots & v_{ij} & \dots & v_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ v_{m1} & v_{m2} & \dots & v_{mj} & \dots & v_{mn} \end{bmatrix}_{mxn} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_j r_{1j} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_i r_{2j} & \dots & w_n r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ w_1 r_{i1} & w_2 r_{i2} & \dots & w_j r_{ij} & \dots & w_n r_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_j r_{mj} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix}_{mxn} \quad (\mathbf{5})$$

Adım 3: İdeal ve negatif-ideal çözümlerin belirlenmesi: İki tane yapay alternatif A^*(ideal çözüm) ve A^-(negatif ideal çözüm) şöyle tanımlansın:

$$A^* = \left\{ \left(\max_i v_{ij} | j \in J \right), \left(\min_i v_{ij} | j \in J' \right) | \, i = 1,2, \dots, m \right\} = \left\{ v_1^*, v_2^*, \dots, v_j^*, \dots, v_n^* \right\} \quad (\mathbf{6})$$

$$A^- = \left\{ \left(\min_i v_{ij} | j \in J \right), \left(\max_i v_{ij} | j \in J' \right) | \, i = 1,2, \dots, m \right\} = \left\{ v_1^-, v_2^-, \dots, v_j^-, \dots, v_n^- \right\} \quad (\mathbf{7})$$

burada,

$J = \{ j = 1,2, \dots, n \mid fayda\ kriteri\ olduğunda \}$

$J' = \{ j = 1,2, \dots, n \mid maliyet\ kriteriolduğunda \}$

Böylece en çok tercih edilen alternatif A^*(ideal çözüm) ve en az tercih edilen alternatif A^-(negatif ideal çözüm) oluşturulmuş olur.

Adım 4: Ayırma ölçülerinin hesaplanması:

Her bir alternatifin ideal çözümden ayırım ölçüsü S_{i^*} ve negatif-ideal çözümden ayrılma ölçüsü S_{i^-} aşağıdaki gibi verilmiştir:

$$S_{i^*} = \sqrt{\sum_{j=1}^{n} (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad , \qquad i = 1,2, \dots, m \quad (\mathbf{8})$$

$$S_{i^-} = \sqrt{\sum_{j=1}^{n} (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad , \qquad i = 1,2, \dots, m \quad (\mathbf{9})$$

Adım 5: İdeal çözüme göreli yakınlığın hesaplanması: A_i alternatifinin ideal çözüm A^*'a göreli uzaklığı şöyle hesaplanır:

$$C_{i^*} = \frac{S_{i^-}}{(S_{i^*} + S_{i^-})} \, , \qquad 0 < C_{i^*} < 1 \, , \qquad i = 1,2, \dots, m. \quad (\mathbf{10})$$

Eğer $A_i = A^*$ ise $C_{i^*} = 1$ ve $A_i = A^-$ ise $C_{i^*} = 0$ olur. Bir A_i alternatifi A^*'a yaklaşırsa C_{i^*}'da 1'e yaklaşır.

4. AMPİRİK ANALİZLER

Türkiye'deki yabancı sermayeli bankaların finansal performansını belirlemek amacıyla SD tabanlı TOPSIS yöntemi, 2014-2018 dönem verisine uygulanmıştır. Bu amaçla performans kriterlerinin ağırlık ataması için stadart sapma yöntemi tercih edilmiştir. Standart sapma yöntemi ile belirlenen kriter ağırlıkları yıllara dayalı olarak aşağıda tablo halinde gösterilmiştir.

Tablo 3. SD Söntemiyle Hesaplanan Kriter Ağırlıkları

YILLAR \ KRİTER	**C1**	**C2**	**C3**	**C4**	**C5**	**C6**	**C7**	**C8**	**C9**	**C10**
2014	0,1221	0,1073	0,1607	0,0784	0,0554	0,1611	0,1253	0,0686	0,0448	0,0762
2015	0,1270	0,1271	0,1597	0,0696	0,0436	0,1590	0,1263	0,0687	0,0433	0,0757
2016	0,1289	0,1261	0,1688	0,0594	0,0340	0,1711	0,1232	0,0635	0,0438	0,0811
2017	0,1308	0,0980	0,1349	0,0595	0,0296	0,1928	0,1276	0,0755	0,0540	0,0973
2018	0,1567	0,1549	0,0864	0,0790	0,0385	0,1740	0,1040	0,0596	0,0550	0,0918
ORTALAMA	0,1331	0,1227	0,1421	0,0692	0,0402	0,1716	0,1213	0,0672	0,0482	0,0844

Tablo 3'de yıllara göre SD yöntemiyle hesaplanan kriter ağırlıkları ve tüm yılların ortalamaları inclendiğinde kriterlerde bazı yıllarda çok küçük değişiklikler olsa bile genel olarak, Toplam Krediler / Toplam Mevduat kriteri en önemli kriter olurken, Likit Aktifler / Kısa Vadeli Yükümlükler ve Net Kar / Toplam Aktifler kriterleri takip eden en önemli kriterler olmuşlardır. Toplam Krediler / Toplam Varlıklar kriteri önem sırasında sonda yer almıştır.

Türkiye'deki yabancı sermayeli bankaların finansal performansının belirlenmesi amacıyla SD tabanlı TOPSIS uygulamasının sonuçlarına göre yapılan banka ve yıla dayalı karşılaştırmalı sıralamalar aşağıda toplu olarak sunulmuştur.

Tablo 4. TOPSIS Yöntemi ile Yabancı Bankaların Finansal Başarı Sıralamaları

Bankalar \ Yıllar	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**ORTALAMA**
Alternatifbank A.Ş.	6	9	14	13	11	10,6
Arap Türk Bankası A.Ş.	3	4	7	8	9	6,2
Burgan Bank A.Ş.	12	8	11	11	12	10,8
Citibank A.Ş.	4	3	2	2	2	2,6
Denizbank A.Ş.	8	6	5	4	7	6
Deutsche Bank A.Ş.	2	2	4	9	3	4
HSBC Bank A.Ş.	15	15	15	7	10	12,4
ICBC Turkey Bank A.Ş.	10	14	13	14	13	12,8
ING Bank A.Ş.	11	11	8	5	6	8,2
MUFG Bank Turkey A.Ş.	13	10	10	10	8	10,2
Odea Bank A.Ş.	14	13	9	12	14	12,4
QNB Finansbank A.Ş.	7	7	6	6	4	6
Rabobank A.Ş.	1	1	1	1	1	1
Turkland Bank A.Ş.	9	12	12	15	15	12,6
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	5	5	3	3	5	4,2

Tablo 4'de yabancı sermayeli bankaların yıllara göre TOPSIS yöntemiyle tespit edilen başarı sıralamaları görülmektedir. 2014-2018 yılları finansal başarı ortalamalarında Rabobank, tüm yıllarda en iyi finansal başarıyı gösteren yabancı sermayeli banka olmuştur. Citibank istikrarlı bir şekilde ikinci olurken, Deutsche Bank 2017 yılındaki düşük performansına rağmen üçüncü sırada yer almıştır. ICBC Turkey Bank, Turkland Bank, HSBC Bank ve Odea Bank ise sıralama ortalamalarına göre en düşük finansal başarı gösteren bankalardır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, 2014-2018 yılları arasında Türkiye'de faaliyeti bulunan yabancı sermayeli mevduat bankalarının ilgili periyot için finansal performansları ölçülmüştür. Aynı dönemde faaliyet gösteren yabancı bankalar arasında analiz yapılması amaçlandığından banka sayısı 15 olarak sınırlandırılmıştır. Değerlendirme kriteri olarak, bankaların finansal performansını ölçmek için literatürde sıklıkla kullanılan 10 adet finansal oran kullanılmıştır.

Analiz için bütünleşik SD tabanlı TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Kriter ağırlıklandırma yöntemi olarak SD yöntemi kullanılırken, normalleştirme adımı eklenerek literatüre önemli bir katkı sağlanmıştır. Seçme- sıralama yöntemi olarak literatürde en sık kullanılan ÇKKV tekniklerinden birisi olan TOPSIS tercih edilmiştir. Analiz yöntemlerinin seçiminde nesnel değerlendirme, matematiksel sadelik, hesaplama kolaylığı ve yaygın kullanılma kriterleri göz önüne alınmıştır.

Analiz sonunda kriter ağırlıklarına göre Toplam Krediler / Toplam Mevduat kriteri ortalamada %17,16 ile en önemli kriter olmuştur. Toplam Krediler / Toplam Varlıklar kriteri ise %4,02 ile en düşük ağırlık değerini elde etmiştir.

Başarı sıralamalarına bakıldığında ise Rabobank tüm yıllarda ilk sırayı alarak olağanüstü bir finansal performans göstermiştir.

KAYNAKÇA

Akbalık, M., & Sırma, İ. (2014). Türkiye'de Yabancı Bankaların Etkinliği; Veri Zarflama Analiz Uygulaması. Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 4 (8), 1-16. https://dergipark.org.tr/tr/pub/marufacd/issue/502/4563

Ata, H. A. (2010). Banka Yabancılaşmasının Türkiye'deki Yerli ve Yabancı Bankalar Açısından Karşılaştırılması. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(4), 109-124. https://dergipark.org.tr/tr/pub/atauniiibd/issue/2671/

Ataman-Erdönmez, P. (2004). Finansal Krizler Sonrası Gelişmekte Olan Ülkelerde Yabancı Bankalar. Bankacılar (51), 21-36.

Bora, A., & Arslan, E. (2016). 1990 – 2013 Yılları Arasında Özel Sermayeli Bankalar İle Yabancı Sermayeli Bankaların Faaliyetlerinin Oran Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 1(1), 9-32.

Chen, P. (2019). Effects of normalization on the entropy-based TOPSIS method. Expert Systems with Applications, 136, 33-41. doi:doi.org/10.1016/j.eswa.2019.06.035

Demir, Y., & Gençtürk, M. (2006). İMKB'de İşlem Gören Yerli ve Yabancı Bankaların Göreli Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi İle Ölçümü. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(2), 49-74.

Demirel, E., Atakişi, A., & Abacıoğlu, S. (2013). Bankacılık Faaliyet Oranlarının Panel Veri Analizi: Türkiye'deki Kamu, Özel Ve Yabancı Sermayeli Bankaların Durumu. Muhasebe ve Finansman Dergisi (59), 101-112. https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35644/396428

Diakoulaki, D., Mavrotas, G., & Papayannakis, L. (1995). Determining Objective Weights in Multiple Criteria Problems: The CRITIC Method. Computers & Operations Research, 22(7), 763-770. doi:doi.org/10.1016/0305-0548(94)00059-H

Ersoy, N. (2018). Banka Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi İle Değerlendirilmesi. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3(2), 478-487. doi:10.29106/fesa.382748

Guru, S., & Mahalik, D. K. (2019). A comparative study on performance measurement of Indian public sector banks using AHP-TOPSIS and AHP-grey relational analysis. OPSEARCH, 56(4), 1213–1239. doi:10.1007/s12597-019-00411-1

Jahan, A., Mustapha, F., Sapuan, S. M., Ismail, M. Y., & Bahraminasab, M. (2012). A framework for weighting of criteria in ranking stage of material selection process. The International Journal of Advanced Manufacturing Technology, 58(1–4), 411–420. doi:10.1007/s00170-011-3366-7

Mazgit, İ., & Acar-Balaylar, N. (2013). Türkiye'de Yabancı Sermayeli Bankaların Etkinlik Analizi. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 11(21), 317-348. https://dergipark.org.tr/tr/pub/yead/issue/21810/234470

Önal, Y. B., & Sevimeser, N. C. (2006). Yabancı Banka Girişlerinin Türk Bankacılık Sistemine Etkileri: Yerli Ve Yabancı Bankaların Etkinlik Analizi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15(2), 295-312. https://dergipark.org.tr/tr/pub/cusosbil/issue/4374/59907

Öztel, A., Aydın, B., & Köse, M. S. (2018). Entropi Tabanlı TOPSIS Yöntemi İle Enerji Sektöründe Kurumsal Sürdürülebilirlik Performansının Ölçümü: Akenerji Örneği. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 9(24), 1–24.

Rao, R., & Patel, B. (2010). A subjective and objective integrated multiple attribute decision making method for material selection. Materials & Design, 31(10), 4738-4747. doi:doi.org/10.1016/j.matdes.2010.05.014

TBB. (2019). Bankalarımız 2018. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.

TBB. (Türkiye Bankalar Birliği). www.tbb.org.tr.

Zardari, N. H., Ahmed, K., Shirazi, S. M., & Yusop, Z. (2015). Weighting methods and their effects on multi-criteria decision making model outcomes in water resources management. Springer.

HİSSE SENEDİ BETA DEĞERLERİNİN RİSK FAKTÖRLERİNE DUYARLILIĞI: BANKA HİSSELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Dr. Öğr. Üyesi Gamze GÖÇMEN YAĞCILAR*
Arş. Gör. Zühal ARSLAN**

ÖZET

Yatırımcılar finansal varlıklara yatırım yaparken riski az getirisi çok yatırımları tercih etmektedir. Sistematik riskin ölçüsü olan işletmelerin değerinin tespitinde önem arz eden beta katsayısının duyarlılığının araştırılması amacıyla gerçekleştirilen bu çalışmada ise hisse senedi beta değerlerinin risk faktörlerine duyarlılığı Borsada işlem gören ticari bankaların üzerinde test edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre faize duyarlı aktif ve pasifleri arasındaki fark daha büyük olan, yani faiz riskine açık olan bankalar ile yabancı para varlık ve yükümlülükleri arasındaki fark daha büyük olan, yani kur riskine açık olan bankaların hisse senetlerinin, sistematik risklerden daha yüksek oranda etkilendiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Bankacılık Sektörü, Beta Katsayısı, Sistematik Risk, Piyasa Riski, Panel Veri Analizi*

JEL Kodları: *G10, G21, C33*

SENSITIVITY OF BETA VALUES TO RISK FACTORS: A RESEARCH ON BANK STOCKS

ABSTRACT

When investors invest in financial assets, they prefer investments with low risk and high return. In this study conducted to investigate the sensitivity of beta coefficient which is a measure of systematic risk and which is important in determining the value of enterprises, the sensitivity of stock beta values to risk factors was tested on commercial banks traded on the Stock Exchange. According to the results obtained; It has been determined that the stocks which have greater difference between interest sensitive

* Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans Bölümü, Doğu Kampüs, Isparta,Türkiye, gamzeyagcilar@sdu.edu.tr
** Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, YUBYO, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Isparta,Türkiye, zuhalkucukcakal@sdu.edu.tr

assets and liabilities are affected by systematic risks at high levels. It has also been found that the banks which are exposed to interest risk and the stocks which have greater difference between foreign currency assets and liabilities are affected by systematic risks at a higher rate. Also it has been determined that the shares of banks which are exposed to foreign exchange risk are affected from systematic risks more.

Keywords: *Banking Sector, Beta Coefficient, Systematic Risk, Market Risk, Panel Data Analysis*

JEL Codes: *G10, G21, C33*

1. GİRİŞ

Genel olarak yatırımcılar, finansal varlıklara yatırım yaparken risk ve getiri arasındaki dengeyi göze almakta ancak getiri oranları hakkında yeterli bilgiye sahipken, risk oranları hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaktadırlar. Firmalar ise piyasa değerini maksimize edebilmek amacıyla getiriyi olabildiğince arttırmak ve riski azaltmak istemektedirler. (Brigham, Gapenski, Ehrhardt, 1999:158-160)'a göre risk ise bir varlıktan beklenen getiriler etrafındaki potansiyel dalgalanma olarak tanımlanmakta ve yatırımcının yalnızca bir varlığa yatırım yapması halinde bireysel varlık riski ve portföy genel yapısı ile ilgili olan portföy riski olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Firmalar temel olarak sistematik ve sistematik olmayan risklerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Sistematik olmayan riskler, "işletmeye özgü risk" olarak da adlandırılan portföy çeşitlendirmesi ile yok edilebilen sektör veya firmaya ait olan ve sadece bunları etkileyen risklerdir (Malgharni ve Karimnia,2014: 148). Sistematik riskler ise portföy içindeki bütün menkul kıymetleri etkileyen ve çeşitlendirme ile giderilemeyen enflasyon, faiz oranları, vergi oranları vb. olarak da bilinen risklerdir (Kıyılar ve Akkaya, 2016 :76**)**. Sistematik olmayan risk içerisinde sayabileceğimiz bankacılık riskleri; operasyonel risk, likidite riski ve kredi riski iken sistematik risk içerisinde sayabileceğimiz bankacılık riskleri ise döviz kuru riski, menkul kıymet fiyat riski ve faiz oranı riskidir (Mandacı 2003: 70-71). Risk konusuna portföy teorisi açısından bakıldığında ise Modern portföy teorisi, Harry Markowitz'in (1952) "Portföy Seçimi" başlıklı makalesini yayınladığı tarih ile başlamış ve bu çalışma ile riskin çeşitlendirme yoluyla minimize edilebileceği vurgulanmıştır. Markowitz modelinin anlaşılması ve uygulanması zor olması nedeniyle modeldeki karmaşıklığı ve hesap yükünü minimuma indirecek şekilde sistematik risk ile ilgili olarak CAPM (Sermaye Varlıklarını Fiyatlandırma Modeli) Sharpe (1964), Lintner (1965) ve Mossin (1966) tarafından geliştirilmiştir (Haugen, 2001:1-2). Sharpe (1964)'e göre CAPM; hisse senedinin beklenen getirisi (R_i); risksiz faiz oranı (R_f) ve piyasa endeks getirisi ile risksiz faiz oranı arasındaki farkın her varlığın beta katsayısı ile çarpımı $\beta_i(R_i - R_f)$ olmak üzere; $R_i = R_f + \beta_i(R_i - R_f)$ olarak ifade edilmektedir. (Korkmaz ve Ceylan, 2017: 657)'a göre hisse senetlerinin getirisi ile piyasa portföyünün getirisi arasındaki kovaryansın, piyasa portföyünün varyansına bölünmesi ile elde edilen Beta (β)

katsayısı ise piyasa portföyünün getiri oranlarında meydana gelen değişmelere bağlı olarak hisse senedi getirilerinde meydana gelen değişiklikler arasındaki ilişkiyi göstermekte, riskli hisse senetlerinin değerlendirilmesinde kullanılmakta ve sistematik riskin ölçüsü olarak kabul edilmektedir. Ayrıca bir hisse senedinin betasının 1 olması orta risk grubunda olduğunu, 1 den büyük olması yüksek sistematik riske sahip olduğunu ve 1 den küçük olması ise düşük sistematik riske sahip olduğunu göstermektedir (Karan, 2018: 219). Beta pek çok değişkenden etkilenebilmektedir. Bu çalışmanın amacı ise hisse senedi beta değerlerinin risk faktörlerine duyarlılığını banka hisse senetleri üzerinde test etmektir. Çalışmanın odağında, Borsada işlem gören ticari bankaların Beta katsayılarının anlaşılması yer almaktadır.

2. LİTERATÜR

Beta ile ilgili olarak hem ulusal hem de uluslararası finans literatüründe birçok çalışma söz konusudur. İncelenen çalışmalarda ele alınan dönem, değişkenler ve beta ile değişkenler arasındaki ilişkilerden elde edilen bulgular değişiklik göstermektedir. Bu doğrultuda aşağıda kısaca daha önce yapılan bazı çalışmalar ile ilgili özet bilgiler verilmiştir.

Beta ile finansal kaldıraç arasındaki ilişki pek çok yazar tarafından pek çok farklı ülkede tekrarlanmıştır. Beaver, Kettler ve Scholes (1970), Hamada (1972), Melicher ve Rush (1974), Ben-Zion ve Shalit (1975), Moyer ve Chartfield (1983), Mandelker ve Rhee (1984), Kim, Gu ve Mattila (2002), Lee ve Jang (2007), Hong ve Sarkar (2007), Olibe, Michello ve Thorne (2008), Lee ve Hooy (2012) yaptıkları çalışmalarda farklı dönemlerde farklı verilerle çalışsalar da finansal kaldıraç derecesi ile beta arasında pozitif bir ilişki olduğu yönünde benzer bulguya ulaşmışlardır. Nawaz vd. (2017) ise orijinal varsayımın aksine, finansal kaldıracın sistematik risk ile negatif bir ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Beaver, Kettler ve Scholes (1970), Logue ve Merville (1972), Moyer ve Chartfield (1983), Gu ve Kim (1998), Lee ve Jang (2007), Iqbal ve Shah (2012), Alaghi (2013) çalışmalarında sistematik risk (Beta) ve likidite arasında negatif ilişki bulmuşlardır. Jensen (1986), Lee ve Hooy (2012) ise sistematik risk ve likidite arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Logue ve Merville (1972), Miller ve Bromiley (1990) aktif karlılık oranı ile sistematik risk göstergesi olan beta katsayısı arasında negatif bir ilişki olduğunu; Borde, Chambliss ve Madura (1994) ise sigorta sektöründe kârlılık ve sistematik risk arasında pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Lee ve Jang (2007), Jiao (2013), Adhikari (2015), Kumar, Aleemi ve Ali (2015) çalışmalarında firma büyüklüğünün sistematik riskle pozitif olarak ilişkili olduğu; Logue ve Merville (1972), Breen ve Lerner (1973), Melicher ve Rush (1974), Ben-Zion ve Shalit (1975), Olibe, Michello ve Thorne (2008) ise çalışmalarında büyük firmaların daha düşük sistematik riskleri olmalı fikrini benimsemişlerdir. Ayrıca faiz oranlarının sistematik risk üzerinde olumlu etkisi Tandelilin (1997) tarafından tespit edilmiştir. Iqbal ve Shah (2012) ise çalışmalarında beta

ve piyasa değeri arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Son olarak Nguyen, Vo, Vo (2019) çalışmalarında finansal kaldıraç, toplam aktiflerdeki kâr marjı, enflasyon ve ekonomik büyüme oranının sistematik riski ile negatif bir ilişkiye; firma büyüklüğünün ise pozitif olarak ilişkiye sahip olduğunu; Dash (2019) ise çalışmasında kamu bankaları ve özel sektör bankaları arasında sistematik riskin belirleyicileri konusunda farklılıkları ortaya koymuştur.

Türkiye'de yapılan çalışmalara bakıldığında; Ercan vd. (2007), Tanrıöven ve Aksoy (2011) özsermaye karlılığının betayı açıklayan anlamlı bir değişken olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Altay (2001), Gürsoy ve Rejepova (2007), Bilgin ve Bastı (2011) çalışmalarında hisse senetlerinin sistematik riskleri ile getiri oranı arasında anlamlı bir ilişki tespit edemezken; Karacabey ve Karatepe (2004), Şahin (2006) ise yaptıkları analizler sonucunda; risk ile getiri oranı arasındaki ilişkinin doğrusal olduğunu tespit etmişlerdir. Karadeniz, Kandır ve İskenderoğlu (2015) aktif devir hızıyla sistematik risk düzeyi arasında ise negatif bir ilişki; şirketlerin aktif büyüklüğü ile sistematik risk arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Mühürcüoğlu (2017) bankalar üzerinde yaptığı çalışmasında takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ile kullandırılan kredilerin toplam kredilere oranı değişkenlerinin bankaların sistematik riskini belirleyen önemli faktörler olduğunu tespit etmiştir. Gümüş (2018) sektörler bazında sistematik risk bileşenlerini analiz ettiği çalışmasında, tüm sektörlerde sistematik risk içinde enflasyon riskinin bulunduğunu ve mali sektörde sistematik riski etkileyen en önemli bileşenin faiz oranı riski olduğunu vurgulamıştır. Yerdelen, Kaygın ve Güngör (2019) çalışmasında imalat sektöründeki firmaların beta katsayıları ile net kârın net satışlara oranı, net kârın toplam aktiflere oranı, net kârın öz kaynaklara oranı ve piyasa değerinin defter değerine oranı arasında anlamlı bir ilişki tespit edemezken beta katsayıları ile stok devir hızı, cari oran, asit test oranı arasında ters yönlü çok düşük düzeyde anlamlı bir ilişki tespit etmiştir. Son olarak Uyar ve Çağlak (2019) çalışmasında çimento sektöründeki firmaların aktif büyüklüklerinin, çalışma sermayelerinin ve varlık devir hızlarının yükselmesinin sistematik riskleri üzerinde negatif etki; karlılık değişkenlerinin ve satış büyüklüğünün ise sistematik risk üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya çıkarmıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışma Aralık 2006-Aralık 2018 tarihleri arasında Borsa İstanbul'da işlem gören ticari bankaların çeyrek dönemlik verileri ile gerçekleştirilmiştir. Bankaların Beta değerleri FINNET veri tabanından sağlanmış, risk göstergelerine ilişkin mali tablo verileri ise Türkiye Bankalar Birliğinin internet sitesinden derlenmiştir. Çalışma kapsamında ilgili dönemde borsada kesintisiz işlem gören 10 ticari banka analize dahil edilmiştir.

3.1. Değişkenler

Bankaların Beta katsayıları üzerinde etkili olduğu düşünülen bankalara özgü risk faktörleri ve hesaplanma yöntemleri Tablo 1'de gösterilmiştir. Bu risk faktörleri piyasa riskini temsil etmek üzere kur ve faiz riski, likidite riski, kredi riski, yönetimin riske yönelik tutumunu ortaya koymak amacıyla özsermaye oranı ve alım satım amaçlı türev finansal varlıkların toplam aktiflere oranı şeklindedir. Ayrıca Beta üzerinde etkili olduğu düşünüldüğü için Özsermaye karlılığı rasyosu da modele dahil edilmiştir.

Tablo 1. Değişkenlerin Tanımlanması

Değişken	**Kısaltma**	**Açıklama**
Likidite	Likidite	Likit aktifler/Toplam Aktifler
Kur Riski Bilanço Pozisyonu	Kurriskbil	(Yabancı Para Aktifler-Yabancı Para Pasifler)/Toplam Aktifler
Kur Riski Toplam Pozisyon	kurrisk	(Net Bilanço Pozisyonu+Net Nazım Hesap Pozisyonu)/Toplam Aktifler
Faiz Oranı Riski	faizrisk	Bilanço ve Nazım Hesaplardaki Uzun Pozisyon-Bilanço ve Nazım Hesaplardaki Kısa Pozisyon
Kredi Riski	Kredita	Krediler ve Alacaklar/Toplam Aktifler
Takipteki Krediler	NPL	Takipteki Krediler(Donuk Alacaklar)/Toplam Krediler ve Alacaklar
Özsermaye Oranı	Ozser	Özsermaye/Toplam Aktifler
Türev Finansal Varlıklar	Türev	Alım satım amaçlı türev finansal varlıklar/Toplam Aktifler
Özsermaye Karlılığı	Roe	Net Kar/Özsermaye
Bilançodaki Kur Riskinin Mutlak Değeri	abskur	
Toplam Kur Riskinin Mutlak Değeri	abskur2	
Faiz Riskinin Mutlak Değeri	absfaiz	

Analizde kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiklere Tablo 2'de yer verilmiştir. Beta değerlerinin Bankacılık sektörü için ortalamasının 1.08 ile 1'e oldukça yakın olduğu görülmektedir. Bu da bankaların borsa öncü firmalar olduğu yönündeki genel kanaatle uyumludur. En küçük beta değeri -0.88 olup bazı bankaların beta değerlerinin 2.85 gibi oldukça yüksek düzeylere ulaşabildiği görülmüştür. Kur riski bilanço pozisyonlarına baktığımızda negatif ortalama bankaların yabancı para yükümlülüklerinin genellikle yabancı para aktiflerinden daha yüksek olduğunu ifade etmektedir. Kur riski toplam pozisyonun ortalamasının 0'a oldukça yakın olması ise açık pozisyonun bilanço dışı işlemlerle dengelenme eğilimde olduğunu göstermektedir. Faiz riskinde de ortalama 0'a yakın olmakla birlikte en küçük ve en büyük değerler arasında 0.25 oranında fark bulunmaktadır. Kur riski nominal değerlerle analize sokulduğu gibi, mutlak değerleri ile de analiz edilmiştir. Çünkü aktif ya da pasif lehine ortaya çıkan herhangi bir farkın riske yol açacağının değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu noktada bazı

bankalarda bu farkın 0'a çok yakın olduğu, bazı bankalarda ise büyük farkların ortaya çıktığı görülmektedir. Kredi riskinin de bankalar arasında değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Gerek kredilerin toplam aktifler içerisindeki payı gerekse takipteki kredi oranlar arasında dikkat çekici farklar bulunmaktadır.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	En küçük	En büyük
Beta	490	1.0798	0.5421	-0.8833	2.8545
Likidite	490	0.2624	0.0873	0.0769	0.5165
Kurriskbil	490	-0.0461	0.0521	-0.1947	0.0561
kurrisk	490	0.0008283	0.0255275	-0.02183	0.550165
Faizrisk	490	-0.0002	0.0184	-0.1958	0.0463
Kredita	490	0.6151	0.0732	0.3383	0.7800
NPL	490	0.0414	0.0176	0.0085	0.1231
Ozser	490	0.1151	0.0235	0.0669	0.2423
Türev	490	0.5421	0.3959	0	1.8871
Roe	490	0.0935	0.0568	0.0005	0.3439
abskur	490	0.050714	0.0475611	0	0.194732
abskur2	490	0.0052827	0.0249875	4.28E-05	0.550165
absfaiz	490	0.0060838	0.0173929	0	0.19578

3.2. Yöntem

Çalışmanın veri seti 10 ticari bankanın Aralık 2006 ve Aralık 2018 tarihleri arasındaki 49 çeyrek döneme ait toplam 490 gözlemden oluşan dengeli bir panel veri setidir. Doğrusal panel veri modelleri parametrelerin birim ve/veya zamana göre değer almasına bağlı olarak Klasik Model, Sabit Etkiler Modeli ve Rassal Etkiler Modeli olarak sınıflandırılabilir. Hem sabit hem de eğim parametrelerinin birimlere ve zamana göre sabit olduğu modellere Klasik Modeller denilmektedir (Tatoğlu, 2016: 37-38). Her bir birimde gözlenemeyen etkilere hata terimi gibi tesadüfi bir değişken gibi davranılıyorsa Tesadüfi Etkiler; her bir yatay kesit gözlem için tahmin edilen bir parametre olarak davranılıyorsa Sabit Etkiler söz konusu olmaktadır (Tatoğlu, 2016: 79). Analiz için uygun modelin seçiminde Hausman testi, F testi ve Breusxch Pagan LM testi yapılmış olup, testlerin açıklamaları ve sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Model Seçimi

	Ki-kare/İstatistik değeri	**Prob.**	
Hausman Tesi	15.60	0.0484	Rassal etkilere karşılık sabit etkiler
F Testi	11.08	0.000	Klasik modele karşılık sabit etkiler
Breusch Pagan Langrange çarpanı (rassal etkiler için)	69.11	0.000	Klasik modele karşılık rassal etkiler

Sabit etkiler modeline karşılık Klasik OLS modelinin geçerliliğini test etmek için yapılan F testine göre, verilerin birimlere göre farklılık göstermediği yönündeki H0 hipotezi reddedilmiş ve Klasik modelin uygun olmadığı anlaşılmıştır. Rassal etkiler modeline karşılık klasik modelin geçerliliğini test etmek amacıyla Breusch Pagan Langrange Çarpanı testi uygulanmıştır. Tesadüfi birim etkilerin varyansının sıfır olduğu hipotezi reddedilmiş ve klasik modelin uygun olmadığı sonucuna varılmıştır. Hausman testinde de H0 hipotezi reddedilmekte ve rassal etkiler tahmincisinin etkin olmamasından dolayı geçerli olmadığına karar verilmiştir. Model seçimine ilişkin yapılan üç testin sonucuna göre sabit etkiler modelinin ilgili veri setinin diğer iki modele üstün geldiği görülmektedir. Bu nedenle analizler sabit etkiler yöntemi ile yapılmıştır.

3.2.1. Varsayımların Sınanması

Panel veri modellerinin başlıca varsayımları yatay kesit bağımlılığının bulunmaması, otokorelasyonun olmaması ve değişen varyans probleminin bulunmamasıdır. Bu varsayımları test etmek için kullanılan testler ve bulguları Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Varsayımların Sınanması

	Ki-kare/İstatistik değeri	**Prob.**	**Ho**	**Değerlendirme**
Breusch Pagan LM testi	93.768	0.000	Yatay kesit bağımlılığı bulunmamaktadır	Red
Pesaran CD testi	2.731	0.000	Yatay kesit bağımlılığı bulunmamaktadır	Red
Modified Wald test	201.53	0.000	Değişen varyans sorunu bulunmamaktadır	Red
Wooldrige test for autocorrelation	1.589	0.2392	Otokorelasyon bulunmamaktadır	Reddedilememektedir

Panel regresyon analizinin temel varsayımlarından olan yatay kesit bağımlılığının bulunmaması ve hata karelerinin homojen dağılması varsayımları sağlanamadığı için yapılan analizde standart hataların hesaplanmasında dirençli tahmincilerin kullanılması gerekmektedir. Bu amaçla Driscoll ve

Kraay (1998) tarafından geliştirilen ve standart hataların hesaplanmasında yatay kesit bağımlılığını dikkate alan yaklaşımdan yararlanılmıştır (Hoechle, 2006). Ayrıca sistematik risklerden etkilenme derecesini ifade eden Betaların geçmiş değerlerinden de etkileneceği varsayımı ile Betaların bir gecikmeli değerleri de analize dahil edilmiştir.

Panel regresyon modellerinin bir diğer varsayımı ise serilerin birim kök içermemesi, yani durağan olmasıdır. Bu varsayımın sınanmasında birim kök testlerinden yararlanılmaktadır. Ancak ortaya çıkan yatay kesit bağımlılığından ötürü bu çalışmada geleneksel birim kök testleri (örneğin ADF, PP, KPSS) yerine, ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran CADF testi kullanılmıştır.

Tablo 5. CADF Birim Kök Testleri İstatistik Değerleri

	Sabitli				**Sabitli ve Trendli**			
	Gecikme Uzunlukları				Gecikme Uzunlukları			
	0		1		0		1	
Değişken Adı	**Z(t-bar)**	**P-Value**	**Z(t-bar)**	**P-Value**	**Z(t-bar)**	**P-Value**	**Z(t-bar)**	**P-Value**
Beta	13.696	0.000	-7.986	0.000	-13.668	0.000	-7.632	0.000
likitTA	**-1.358**	**0.087**	**-0.932**	**0.176**	**-0.627**	**0.265**	**-0.496**	**0.310**
Kurriskbil	-2.808	0.002	-1.515	0.065	-3.568	0.000	-2.085	0.019
Kurrisktoplam	-7.034	0.000	-4.159	0.000	-6.451	0.000	-3.555	0.000
KrediTA	-5.358	0.000	-4.801	0.000	-3.379	0.000	-3.299	0.000
NPL	-3.374	0.000	-2.001	0.023	-2.161	0.015	-0.259	0.398
ÖzsermayeTA	**-.0.889**	**0.187**	**-1.200**	**0.115**	**0.356**	**0.639**	**0.709**	**0.761**
Türevalsat	-3.619	0.000	-2.026	0.021	-3.855	0.000	-0.981	0.163
Faizriski	**-8.655**	**0.000**	**0.899**	**0.816**	**-10.268**	**0.000**	**-0.637**	**0.262**
dlkitTA	-14.169	0.000	-10.070	0.000	-14.090	0.000	-8.845	0.000
dözkaynakTA	-14.268	0.000	-11.017	0.000	-13.836	0.000	-10.226	0.000
dfaizriski	-14.836	0.000	-12.184	0.000	-14.661	0.000	-11.229	0.000
Roe	-5.598	0.000	-3.154	0.001	-6.350	0.000	-3.014	0.001
Abskur	-3.859	0.000	-2.089	0.018	-4.438	0.000	-2.841	0.002
Abskur2	-8.661	0.000	-4.977	0.000	-8.002	0.000	-4.358	0.000
Absfaiz	**-10.497**	**0.000**	**-0.778**	**0.218**	**-11.011**	**0.000**	**-1.190**	**0.117**
Dabsfaiz	-14.836	0.000	-12.588	0.000	-14.661	0.000	-12.094	0.000

Not: %10 anlamlılık düzeyinde birim kök içeren değişkenler koyu renk karakterlerle gösterilmiştir.

Birim kök içeren, dolayısıyla durağanlık varsayımını sağlamayan değişkenler, birinci farkları alınmak suretiyle durağan hale getirilmiştir. Ardından, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılarak sabit etkiler yöntemiyle Beta değerlerinin belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmıştır. İlk iki modelde bilançodaki kur riski dikkate alınmış olup, birinci model kur faiz risklerinin gerçek değerleriyle, ikinci model ise mutlak değerleriyle oluşturulmuştur. 3. ve 4. Modellerde bankanın kur riskine ilişkin toplam pozisyonu kullanılmıştır. Benzer şekilde 3. Model gerçek değerlerle, 4. Model

ise mutlak değerlerle kurulmuştur. Son dört model ise, önceki modellere bağımlı değişkenin bir gecikmeli değeri de değişken olarak eklenmek suretiyle oluşturulmuştur.

4. BULGULAR

Sabit etkiler modeline ile çözülen regresyon analizinin bulgular Tablo 6'da yer almaktadır. Kurulan ilk dört modelde bağımlı değişken olan Beta değerlerinin gecikmeli değerleri açıklayıcı değişken olarak yer almazken, 5. ve 8. Modellerde yer almaktadır ve tamamında pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Bunun anlamlı geçmiş yüksek sistematik risklere maruz kalan bankaların bu eğilimlerinin devam ettiği şeklindedir. Kur riski farklı modellerde bilançodaki kur riski ve toplam kur riski olarak ayrı ayrı ele alınmış, ayrıca her iki değişkenin mutlak değerleri için ayrı modeller kurulmuştur. Kur riski değişkeni, hangi şekilde hesaplanmış olursa olsun tüm modellerde anlamlı bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. Tek istisnası toplam kur riskinin mutlak değeri (abskur2) ile gerçekleştirilen ve bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin de dahil edildiği 8. Modeldir. Tüm modellerde anlamlı çıkan diğer değişkenler ise faiz riski (gerek gerçek değerler gerekse mutlak değerler ile) ve alım satım amaçlı türev finansal varlıklardır (türev). Bu değişkenlerin dışında hiçbir analizde anlamlı bulunan farklı bir değişken görülmemiştir.

Tablo 6. Analiz Sonuçları

Bağımlı Değişken: Beta								
Değişkenler	**Model1**	**Model2**	**Model3**	**Model4**	**Model5**	**Model6**	**Model7**	**Model8**
Beta_1					0.0948*	0.0938*	0.0950*	0.100**
					(0.0423)	(0.0417)	(0.0436)	(0.0424)
kurriskbil	1.723*				1.679*			
	(0.779)				(0.777)			
abskur		-2.019**				-1.942**		
		(0.845)				(0.851)		
kurrisk			0.955***				0.810***	
			(0.206)				(0.184)	
abskur2				0.494*				0.390
				(0.231)				(0.218)
kredita	0.0542	-0.0423	-0.0582	-0.0858	0.0652	-0.0298	-0.0464	-0.0713
	(0.614)	(0.568)	(0.572)	(0.567)	(0.577)	(0.531)	(0.533)	(0.525)
NPL	-3.079	-3.209	-2.646	-2.706	-2.790	-2.915	-2.361	-2.412
	(3.166)	(3.125)	(3.191)	(3.150)	(2.943)	(2.907)	(2.970)	(2.924)
türev	0.167**	0.198***	0.114**	0.126**	0.154***	0.183***	0.102**	0.113**
	(0.0515)	(0.0606)	(0.0490)	(0.0503)	(0.0470)	(0.0560)	(0.0452)	(0.0460)
dlikidite	-0.371	-0.309	-0.409	-0.372	-0.297	-0.242	-0.338	-0.299
	(0.407)	(0.371)	(0.449)	(0.423)	(0.444)	(0.413)	(0.490)	(0.467)
dfaizrisk	2.691**		2.140**		2.454**		1.916*	
	(0.867)		(0.927)		(0.910)		(0.935)	
dabsfaiz		-3.557**		-2.906**		-3.336**		-2.698*
		(1.132)		(1.268)		(1.127)		(1.237)
roe	0.539	0.587	0.539	0.559	0.520	0.563	0.516	0.532
	(0.370)	(0.367)	(0.365)	(0.366)	(0.355)	(0.352)	(0.350)	(0.349)

dozser	0.814	0.687	-0.0885	0.0439	0.672	0.524	-0.200	-0.105
	(2.645)	(2.615)	(2.892)	(2.824)	(2.663)	(2.640)	(2.953)	(2.881)
Constant	1.115**	1.184**	1.115**	1.125**	1.002**	1.069**	1.002**	1.007**
	(0.415)	(0.397)	(0.408)	(0.407)	(0.365)	(0.347)	(0.361)	(0.358)
Gözlem S.	480	480	480	480	480	480	480	480
Grup sayısı	10	10	10	10	10	10	10	10
R2	0.0419	0.0456	0.0270	0.027	0.0504	0.0540	0.0355	0.0365
F	4.85	3.74	4.93	3.51	5.64	4.14	5.65	4.18
Prob>F	0.0148	0.0329	0.0141	0.0395	0.0084	0.0229	0.0083	0.0223

Parantez içindeki değerler standart hataları ifade etmektedir.
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Analizlerdeki en önemli sorun, R-kare değerlerinin oldukça düşük olmasıdır. Bu durum ele alınan değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama kabiliyetinin çok zayıf olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak çalışmanın amacı Beta değerinin bankaların risk faktörlerine duyarlılığını ölçmektir. Bu noktada tüm modellerde anlamlı olan risk faktörleri mevcuttur. Tüm modellerde kur riski, faiz riski ve türev finansal yatırımlar Beta değerlerini açıklayabilen değişken olarak bulunmuştur.

5. SONUÇ

Kur ve faiz risklerine duyarlılık noktasında bankalar arasındaki bireysel farklılıkların, Beta değerlerine yansıdığı görülmektedir. Ayrıca türev finansal varlıklara alım satım amaçlı yapılan yatırımlar da bankalar açısından bir risk faktörü oluşturmakta ve sistematik risklere duyarlılığı arttırmaktadır. Faiz riski gerçek değerleriyle analiz edildiğinde beta ile ilişkisi pozitif görülmektedir. Faize dayalı uzun pozisyonun bankalar için daha yüksek risk oluşturduğu görülmektedir. Diğer taraftan faiz riski mutlak değerlerle ele alındığında, beta ile ilişkisinin negatif olduğu görülmektedir. Bu bulgu faize dayalı aktif, pasif ve nazım hesap pozisyonlarını piyasa beklentileri doğrultusunda revize ederek farklı koşullara adaptasyon sağlama kabiliyeti yüksek olan bankaların sistematik risklerden daha az etkilendiği şeklinde yorumlanabilir.

Kur riski, gerek bilanço pozisyonu gerekse toplam pozisyon anlamında betayı açıklayan değişkenlerdendir. Gerçek değerlerle yapılan analizlerde kur riski ile beta arasında pozitif ilişki ortaya çıkmıştır. Bilançodaki kur riski mutlak değer olarak analiz edildiğinde negatif katsayı almıştır. Bu sonuç, faiz riskinde olduğu gibi bankaların kur riskini de piyasadaki beklentileri doğrultusunda doğru yönetebildikleri şeklinde yorumlanabilir. Nazım hesap pozisyonu hesaba katıldığında ise toplam kur riski değişkeninin mutlak değeri de pozitif katsayı almıştır. Kur riski, faiz riski ve alım satım amaçlı türev finansal yatırımlara ilave olarak, bankaların Beta değerlerinin gecikmeli değerlerinin de açıklayıcı olduğu görülmektedir. Buna göre, geçmişte sistematik risklerden daha çok etkilenen bankaların bu eğilimlerinin sürdüğü anlaşılmaktadır.

KAYNAKÇA

Adhikari, N. (2015) "Determinants of Systemic Risk for Companies Listed on Nepal Stock Exchange", Global Journal of Management and Business Research: C Finance, 15(5): 75-83.

Alaghi, K. (2013) "Determinants of Systematic Risk of the Listed Companies in Tehran Stock Exchange", Journal of Basic and Applied Scientific Research, 3(1): 596-600**.**

Altay, E. (2001) "Varlık Fiyatlama Modelleri: FVFM ve AFT ve İMKB'de Uygulaması" Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Beaver, W. H., Kettler, P. ve Scholes, M. (1970) "The Association Between Market Determined and Accounting Determined Risk Measures", The Accounting Review, 45(4): 654-682.

Ben-Zion, U. ve Shalit, S.S. (1975) "Size, Leverage, and Dividend Record as Determinants of Equity Risk",The Journal of Finance, 30(4):1015-1026.

Bilgin, R. ve Bastı, E. (2011) "A Test of the Validity of Capital Asset Pricing Model in Istanbul Stock Exchange",EuroEconomica, 30(4):98-108.

Borde, S. F., Chambliss, K. ve Madura, J. (1994) "Explaining Variation in Risk Across İnsurance Companies" Journal of Financial Services Research, 8(3):177–191.

Breen, J.W. ve Lerner, E.M. (1973) "Corporate Financial Strategies and Market Measures of Risk and Return",The Journal of Finance, 28(2):339–351.

Brigham, E. F., Gapenski, L. C. ve Ehrhardt, M. C. (1999) "Financial Management: Theory and Practice (Ninth Edition)", United States of America: The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers.

Dash, M. (2019) "Determinants of Positive Systemic Impact of Banks In India" Journal of Banking and Finance Management, 2(1):13-20.

Driscoll, J. C. ve Kraay, A.C. (1998) "Consistent Covariance Matrix Estimation with Spatially Dependant Panel Data", Review of Economics and Statistics, 80(4):549-560.

Ercan, M. K., Öztürk, M. B., Küçükkaplan, İ., Başcı, E. S. ve Demirgüneş, K. (2007) "Halka Açık Firmaların Beta Katsayılarının Regresyon Modeli İle Tespiti ve Halka Açık Olmayan Firmalara Yönelik Uygulanabilirliği", Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(2):295-324.

Gümüş, E. (2018) "Sektörel Bazda Sistematik Ve Sistematik Olmayan Riskler Ve Bileşenleri, Borsa İstanbul Uygulaması", Doktora Yeterlilik Tezi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Finansman Bilim Dalı, Eskişehir.

Gu, Z. ve Kim, H. (1998) "Casino Firms' Risk Features And Their Beta Determinants", Progress in Tourism and Hospitality Research, 4(4):357-365.

Gürsoy, C. T. ve Rejepova, G. (2007) "Test of Capital Asset Pricing Model in Turkey",Doğuş Üniversitesi Dergisi, 8(1):47-58.

Hamada, R. S. (1972) "The Effect of the Firm's Capital Structure on the Systematic Risk of Common Stocks", The Journal of Finance, 27(2):435-452.

Haugen, R. A. (2001) "Modern İnvestment Theory (Fıfth Edıtıon)", Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Hoechle, D. (2006) "XTSCC: Stata Module To Calculate Robust Standard Errors For Panels With Cross-Sectional Dependence", Statistical Software Components S456787, Boston College Department of Economics, revised 03 Apr 2018.

Hong, G. ve Sarkar, S. (2007) "Equity Systematic Risk (Beta) and Its Determinants", Contemporary Accounting Research, 24(2):423-466.

Iqbal, M. J. ve Shah, S. Z. A. (2012) "Determinants Of Systematic Risk", The Journal of Commerce, 4(1):47-56.

Jensen, M. C. (1986) "Agency Costs Of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers", The American Economic Review, 76(2):323-329.

Jiao, D. (2013) "Demand Volatility, Operating Leverage and Systematic Risk in Hospitality Industry", Master Thesis Finance, Tilburg: Tilburg Üniversitesi, Hollanda.

Karacabey, A. A. ve Karatepe, Y. (2004) "Beta and Returns: Istanbul Stock Exchange Evidence", Investment Management and Financial Innovations, 3:86-89.

Karadeniz, E. Kandır, S.Y. ve İskenderoğlu, Ö. (2015) "Sistematik Riskin Belirleyicileri: Borsa İstanbul Turizm Şirketleri Üzerinde Bir Araştırma", Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 24(1):189-202.

Karan, M.B. (2018) " Yatırım Analizi Ve Portföy Yönetimi (5. Baskı)", Gazi Kitabevi, Ankara.

Kıyılar, M. ve Akkaya, M. (2016) " Davranışsal Finans (1. Basım)", Literatür Yayıncılık, İstanbul.

Kim, H., Gu, Z. ve Mattila, A. S. (2002) "Hotel Real Estate İnvestment Trusts' Risk Features and Beta Determinants", Journal of Hospitality & Tourism Research, 26(2):138–154.

Korkmaz, T. ve Ceylan, A. (2017) " Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi (Gözden Geçirilmiş 8. Baskı)", Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

Kumar, V., Aleemi, A.R. ve Ali, A. (2015) "The Determinants of Systematic Risk: Empirical Evidence from Pakistan's Banking Sector", Global Management Journal for Academic & Corporate Studies, 5(1):142-150.

Lee J. S. ve Jang, S. C. (2007) "The Systematic-Risk Determinants Of The US Airline İndustry", Tourism Management, 28(2):434–442.

Lee, C.-H. ve Hooy, C-W. (2012) "Determinants of Systematic Financial Risk Exposures of Airlines in North American, Europe and Asia", Journal of Air Transport Management, 24(12): 31-35.

Lintner, J. (1965) "The Valuation Of Risk Assets and The Selection Of Risky İnvestments in Stock Portfolios and Capital Budgets", The Review Of Economics And Statistics, 47 (1):13–37.

Logue, D.E. ve Merville, L.J. (1972) "Financial Policy and Market Expectations", Financial Management, 1(2):37-44.

Malgharni, A.M. ve Karimnia, M. (2014) "Investigate the Relationship Between Unsystematic Risk and Profit Growth of Accepted Companies in Tehran Stock Exchange", Singaporean Journal of Business Economics and Management Studies, 2 (11):147-154.

Mandacı, P. (2003) "Türk Bankacılık Sektörünün Taşıdığı Riskler ve Finansal Krizi Aşmada Kullanılan Risk Ölçüm Teknikleri", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(1):67-84.

Mandelker, G.N. ve Rhee, S.G. (1984) "The Impact of the Degrees of Operating and Financial Leverage on Systematic Risk of Common Stock", Journal of Financial and Quantitative Analysis, 19(1):45-57.

Markowitz, H. (1952) "Portfolio Selection", The Journal of Finance, 7(1):77-91.

Melicher, R. W. ve Rush, D.F. (1974) "Systematic Risk, Financial Data, and Bond Rating Relationships in a Regulated Industry Environment",The Journal of Finance, 29(2):537–544.

Miller, K.D. ve Bromiley, P. (1990) "Strategic Risk and Corporate Performance: An Analysis of Alternative Risk Measures", The Academy of Management Journal, 33(4): 756-779.

Mossin, J. (1966) "Equilibrium in a Capital Asset Market", Econometrica, 34(4):768–783.

Moyer, R. C. ve Chartfield, R. (1983) "Market Power and Systematic Risk", Journal of Economics and Business, 35 (1):123-130.

Mühürcüoğlu, Z. (2017) "Bankacılık Sektöründe Risk Unsurları: Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İşletme Bilim Dalı, Bolu.

Nawaz, R., Ahmed, W., Sabir, S. ve Arshad, M. (2017) "Financial Variables and Systematic Risk", Chinese Business Review, 16(1):36-46.

Nguyen. T.D., Vo, A.T. ve Vo, D.H. (2019) "The Determinants of Systematic Risk in Vietnam", Advances in Decision Sciences, 23(2):1-21.

Olibe K.O., Michello F.A. ve Thorne J. (2008) "Systematic Risk and International Diversification: An Empirical Perspective", International Review Of Financial Analysis,17(4):681-698.

Sharpe, W.F. (1964) "Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk", The Journal of Finance, 19(3):425–442.

Şahin, S. (2006) "İMKB'de Yükselen Piyasa ve Düşen Piyasa Dönemlerinde Durumsal İlişki Analizi", Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.

Tandelilin, E. (1997) "Determinants of Systematic Risk: The Experience of Some Indonesian Common Stock", Kelola, 6(16):101-115.

Tanrıöven, C. ve Aksoy E. E. (2011) "Sistematik Riskin Belirleyicileri: İMKB'de Sektörel Karşılaştırma", Muhasebe ve Finansman Dergisi, 51:119-138.

Tatoğlu, F. Y. (2016) "Panel Veri Ekonometrisi, Stata uygulamalı (3. Baskı)", Beta Yayınları, İstanbul.

Uyar, U. ve Çağlak, E. (2019) "Çimento Sektörü Açısından Sistematik Risk – Finansal Oran İlişkisi: Ana Çimento Üreticisi Ülkeler Karşılaştırması", Muhasebe ve Finansman Dergisi- Ocak (81): 231- 248.

Yerdelen Kaygın, C. ve Güngör, B. (2019) "Finansal Oranlar ile Risk (Beta) Arasındaki İlişki: BİST Örneği", İşletme Araştırmaları Dergisi, 11 (3):1883-1896.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

MALİYE POLİTİKALARININ GELİR DAĞILIMI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ[1]

Ela BULUT[*]

Prof. Dr. Nihal YAYLA[**]

Doç. Dr. Sevinç YARAŞIR[***]

Prof. Dr. İsmail ÇEVİŞ[****]

ÖZET

Devletin maliye politikaları araçlarıyla ekonomiye müdahalesi literatürde sıklıkla tartışılan konulardan biridir. İktisadi akımların da etkisiyle devlet bazı dönemlerde kamu harcamaları ve vergilerle ekonomideki ağırlığını artırırken bazı dönemlerde de azaltmıştır. Devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiği yönündeki görüşler 2008 küresel kriziyle birlikte giderek hız kazanmıştır. Literatürde de sıklıkla tartışılan bu konunun temelinde ise devletin uyguladığı maliye politikası araçlarının ekonomik değişkenler üzerinde oluşturduğu etkiler bulunmaktadır. Maliye politikası araçlarının makroekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini araştıran çalışmaların bulguları da ülkelere göre farklılıklar göstermektedir. Bu çalışmada, 2000-2015 dönemi için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde uygulanan maliye politikası araçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Panel veri yöntemiyle gerçekleştirilen analizden elde edilen bulgular, maliye politikası araçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkilerinin ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlı olarak değiştiğini göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde kamu harcamalarının, gelişmekte olan ülkelerde ise vergilerin gelir dağılımı adaleti açısından etkin maliye politikası araçları olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerde vergi politikalarının gelir dağılımı dikkate alınarak yeniden düzenlenmesi gerekliliğine dikkat çekmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Kamu Harcamaları,Vergiler, Panel Veri, Gini.*

JEL Kodları: *H30,H00, C33*

[1] Bu Çalışma Pamukkale Üniversitesi 2019KKP060 nolu kongre katılım projesi ile desteklenmiştir.

[*] Doktora Öğrencisi, Pamukkale Üniveritesi- SBE, Kınıklı Kampüsü, Pamukkale-DENİZLİ. elabulut48@gmail.com

[**] Prof.Dr., Pamukkale Üniversitesi- İİBF-İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Pamukkale-DENİZLİ. nyayla@pau.edu.tr

[***] Doç.Dr., Pamukkale Üniversitesi-İİBF-Maliye Bölümü,Kınıklı Kampüsü, Pamukkale-DENİZLİ. syarasir@pau.edu.tr

[****] Prof.Dr., Pamukkale Üniversitesi- İİBF-İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Pamukkale-DENİZLİ. icevis@pau.edu.tr

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

THE EFFECT OF FISCAL POLICIES ON INCOME DISTRIBUTION; PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

Government intervention in the economy through means of fiscal policies is one of the frequently discussed issues in the literature. In the framework of widespread economic thoughts, the state increased or decreased its weight in the economy in some periods by taxes and public expenditures. The views that the state should not intervene in the economy gained momentum with the 2008 global crisis. The effects of the fiscal policy instruments implemented by the state on economic variables are constitutes the base of this issue which is frequently discussed in the literature. Moreover, the findings of the studies investigating the effects of fiscal policy instruments on macroeconomic variables also differ between countries. In this study, the effects of fiscal policy instruments applied in developed and developing countries on income distribution in the 2000-2015 period are investigated. Findings obtained from the panel data analysis show that the effects of fiscal policy instruments on income distribution vary depending on the development level of the countries. It has been concluded that public spending in developed countries and taxes in developing countries are effective fiscal policy instruments in terms of income distribution. This situation draws attention to the necessity to reorganize tax policies in developing countries by considering income distribution.

Keywords: *Public Expenditures, Taxes, Panel Data, Gini.*

JEL Codes: *H30 ,H00, C33*

1. GİRİŞ

Gelir dağılımı belli bir zaman aralığında bir ülkede elde edilen milli gelirin gruplar (kişiler, üretim faktörleri, bölgeler, vb.) arasındaki dağılımını ifade etmektedir. Devlet, toplumda gelir dağılımı adaletini sağlamak amacıyla maliye politikası araçları yanında para politikası, fiyat politikası vb. Gibi politikalar aracılığıyla müdahalede bulunabilmektedir. Günümüzde gelir dağılımı adaleti açısından maliye poitikası araçları, hem gelişmiş ve hem de gelişmekte olan ülkelerde daha yaygın kullanılan araçlar haline gelmişlerdir.

Kullanılan maliye politikası araçları gelir dağılımı eşitsizliğini iki kanaldan etkilemektedir. Birinci kanal, yüksek gelir grubuna uygulanan artan veya yüksek oranda vergilendirmeyi ikincisi ise düşük gelir grubuna transferler yoluyla (kamu harcaması) yapılan gelir aktarımlarını ifade etmektedir. Dolayısıyla devletlerin gelir dağılımına müdahalesinde hangi tür vergilerin ve harcamaların kullanıldığı da önemli hale gelmektedir. Genellikle sosyal amaçlı transferlerin ve dolaysız vergilerin gelir dağılımını

iyileştirici etkilere sahip olduğu, borç faiz ödemeleri gibi transfer harcamaları ile dolaylı vergilerin ise gelir dağılımını olumsuz etkilediği bilinmektedir.

Bu genel kanıyla birlikte, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kullanılan maliye politikası araçlarının bu ülkelerdeki gelir dağılımı adaletini etkileme derecesinin aynı olup olmadığı da önemli bir araştırma konusu olmaktadır. Bu çerçevede ele alınan çalışmanın amacı, vergilerin ve kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkilerinin ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediğini test etmektir. Çalışmadan elde edilen bulgular, ülkelerin maliye politikalarında yapılacak değişikliklerin bu ülkelerin gelir dağılımına nasıl yansıyacağı konusunda da yorum yapma imkanı verecektir.

2. GELİR DAĞILIMI

Gelir dağılımı, bir ülkede bir zaman dilimi içinde gerçekleşen milli gelirin bireyler, gruplar veya üretim unsurları arasında dağıtılmasını ifade etmektedir. Gelir dağılımına etki eden faktörler arasında emek ve servet dağılımı ile faktör fiyatları yer almaktadır. Emek faktörü baz alındığında; emeğin vasfının kişiler arasındaki dağılımının farklı olduğu görülmektedir. Bu durum ise ücret farklılıklarına sebep olmaktadır. Ücret farklılıklarının başka nedenleri olsa da emek vasfı farklılıklarına yönelik yapılması gereken husus, eğitim ve sağlık hizmetlerinden düşük gelirlilerin daha ucuz ve kolay şekilde yararlandırılmasıdır. Servet unsuru ise gelir dağılımını etkileyen ve gelir dağılımı ile arasında olumlu bir ilişkinin bulunduğu diğer bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Yüksek gelir grubunda yer alan bireylerin servet biriktirme imkanı daha kolaydır. Bu nedenledir ki; servetin toplumsal tabana yayılmasına yönelik olarak servetin daha yüksek oranlarda vergilendirilmesi gerekmektedir. Son unsur olan faktör fiyatlarında bir artış olduğunda ise ilgili üretim faktörünün milli gelirden aldığı pay gereğince gelir dağılımı da yine değişmektedir. Diğer deyişle fiyatı artan faktör lehine gelir dağılımı olumlu etkilenmektedir (Ulusoy, 2003: 253, 263-264).

Yeniden dağıtım, eşitsizlik ve sosyal politika sorunları sadece gelişmekte olan ülkelerin değil aynı zamanda endüstrileşmiş ülkelerin de kalkınma zorluklarında karşılaştıkları bir problemdir (Prasad, 2008: 27). Nitekim piyasa ekonomisine müdahale edilmediği ve serbest bırakıldığında adil olmayan bir gelir dağılımı ile toplumlar karşı karşıya kalmaktadırlar. Toplumlarda böyle bir durumun varlığı arzu edilmemektedir. Adil gelir dağılımı sağlanmasıyla toplumlarda huzur, sosyal barış ve refah ile kalkınmışlık sağlanabilmektedir. Günümüzde de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu sebeplerle adil gelir dağılımının sağlanmasına oldukça önem atfedilmektedir. Bu noktada da devletlerin iktisadi hayata gelir dağılımında adaleti sağlama amacıyla müdahale etmesi beklenmekte ve gerekmektedir (Aksoy, 1998: 67).

Dünyada gelir eşitsizliklerinin arttığı son zamanlarda, gelirin tekrar dağılımı için aktif olarak kullanılması gerekli görülen politikaların uygulanması artık daha fazla gündeme gelmektedir. Çünkü yoksullukla beraber gelir dağılımında adaletsizlik kavramı basit bir olgu değildir. Gelirin tekrar dağıtımı da vergileme ve sosyal harcama ile transferlerden etkilenmektedir. Bu noktada devletin ekonomiye maliye politikası araçlarıyla müdahale etmesi doğrultusunda, gelirin tekrar dağılımı hedeflenerek ikincil gelir dağılımı gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır. Böylece piyasada gerçekleşmeyen adil gelir dağılımı devletlerce hedeflenen bir amaç olmaktadır.

Gelir dağılımı fonksiyonel, coğrafi, sektörel ve kişisel gelir dağılımı olarak farklı şekillerde ele alınmaktadır. Fonksiyonel gelir dağılımı temelde faktör gelirlerinin milli gelirden aldıkları paylara göre ayrımını göstermektedir. Sektörel gelir dağılımı ise tarım sanayi ve hizmetler sektörünün gelirden aldığı payı incelemektedir. Gelir dağılımının sektörel olarak ayrımı kalkınma aşamalarının tarımdan sanayiye ve sonrasında sanayiden hizmetler sektörüne geçişin gözlenmesinde ülkelerin analizinde önemlidir (Pınar, 2006: 284; 286; Türk, 2004: 315). Coğrafi gelir dağılımı ise milli gelirin ülke içindeki dağılımını göstermektedir. Milli gelirin ülke içinde farklı coğrafyalarda nasıl dağıldığını gösteren önemli bir göstergedir. Ülkelerin coğrafi kalkınmışlıklarını belirleyen önemli bir gelir dağılımı şeklidir. Kişisel gelir dağılımı ise bireyler arasında nasıl bölüşüm gerçekleştiğini ifade etmektedir (Karaman ve Özçalik, 2007: 26-27).

Kişisel gelir dağılımın analiz edilmesinde kullanılan en yaygın yöntem Gini katsayısı ile ilişkili olan Lorenz eğrileridir. Lorenz eğrisi, ülkelerde nüfusun milli gelirden ne kadar pay aldıklarını gösteren bir ölçüm tekniğidir. Lorenz eğirisi üzerinde geliştirilen Gini katsayısı; bir ülke vatandaşlarınca elde edilen gelirin nüfusa dağıtılmasındaki adaletin hesaplandığı katsayıyı ifade etmektedir. Hesaplanan katsayının sıfıra yakın olması gelir dağılımında adaletsizliğin azaldığını, bire yakın olması ise gelir dağılımında adaletsizliğin arttığını ifade etmektedir (Karaman ve Özçalık, 2007:27).

3. MALİYE POLİTİKASI ARAÇLARI VE GELİR DAĞILIMI ADALETİ

Ekonomik gelişmeyle beraber ülkelerde milli gelirin dağılımında ortaya çıkan çarpıklıklar ve giderek artan yoksulluk problemi devletlere bu durumla mücadele için görevler yüklemektedir. Bu kapsamda, devletler düşük gelirlilere daha az yük yükleyici ve gelir dağılımında adaleti sağlamaya yönelik gelir politikaları uygulamak, düşük gelirli gruplara yönelik çeşitli kamu harcama politikaları ile hizmetler sunmak gibi görevleri üstlenmektedirler. Diğer ifadeyle, vergi ve harcama politikaları ile düşük gelirlilerin bütçelerini iyileştirmeye çalışmak devletin öncelikleri arasında yer almaktadır.

Gelir dağılımı adaletini sağlamada devletin sahip olduğu iki temel maliye politikası aracı kamu harcamaları ve vergilerdir. Devletler yüksek gelir grubunda yer alanlardan artan oranlı tarifelerle topladığı vergileri, düşük gelirlilere bazı mal ve hizmetleri bedavaya veya maliyetinin altında düşük

fiyatlarla sunarak yani düşük gelirlilere harcama yoluyla transfer ederek, piyasadaki birincil gelir dağılımı ile gerçekleştirilemeyen adaleti sağlamaya çalışmaktadırlar (Yüce, 2002: 12-13). Gelir dağılımında adaleti sağlamak için kullanılan en önemli araçlar arasında artan oranlı gelir vergisi ile düşük gelirlilere yapılan transferler yer almaktadır. Ancak kişisel gelir dağılımını düzeltmek için maliye politikası araçları tek başına yeterli olmayabilir. Bu durumlarda maliye politikasının ücret, fiyat, sosyal güvenlik ve servete dair oluşturulan politikalarla da desteklenmesi gerekebilmektedir (Türk; 2001: 347).

Gelir dağılımında eşitsizlikleri gidermek için vergi politikalarıyla yüksek gelir gruplarına odaklanmak, kamu harcama politikalarıyla da alt gelir gruplarının faydasını artırmayı hedeflemek uygun bir maliye politikası olarak nitelendirilebilir. Kısaca, maliye politikasının uygulanmasında harcamalardan kimlerin faydalandığına ve harcamaların finansmanının kimlerden sağlandığına odaklanmak gelir dağılımı adaletinin belirlenmesinde önemlidir.

3.1. Vergilerin Gelir Dağılımına Etkisi

Vergiler, ekonomilerde yalnızca kamu harcamalarının finansmanını sağlayan gelir kaynakları değil aynı zamanda devletin çeşitli makroekonomik amaçlara ulaşmak için kullandığı araçlardır. Bu amaçlardan birisi de ülkedeki gelir dağılımı eşitsizliğini gidermektir.

Ülkelerde temel amaç gelir eşitsizliğinin derecesinin azaltılması ise yüksek gelirliden daha yüksek oranlarda vergi alınması uygun bir vergi politikası olarak karşımıza çıkmaktadır (Ersezer, 2006:260). Ancak vergilerin gelir dağılımı üzerindeki etkisi, dolaylı ve dolaysız vergiler açısından farklılaşmaktadır. Literatürde dolaysız vergilerin dolaylı vergilere göre daha etkin olduğu ifade edilmektedir.

Dolaysız vergilerde vergilendirilmek istenen kişi veya grupların direkt olarak vergilendirilmesi söz konusudur. Dolaysız vergilerin sübjektif özelliklere sahip olması, verginin kişilerin ödeme gücüne göre alınmasına da olanak tanımaktadır (Erdem vd, 2013: 117). Ayrıca farklı vergilerin geliri yeniden dağıtıcı etkileri de farklı olmaktadır. Kişisel gelir vergisi, kurumlar vergisi ve servet vergileri gibi dolaysız vergilerin genellikle eşitliği artırıcı etkileri bulunmaktadır.

Artan oranlı kişisel gelir vergisinin adalet için diğer vergilere tercih edilme nedeni; geliri yüksek kişilerin daha fazla vergi ödemesi yanında gelirlerinin büyük bir kısmını vergi olarak devlete vermelerinde yatmaktadır (Edizdoğan ve Çelikkaya: 2012: 80). Kişisel gelir vergilerinin artan oranlı olması, subjektif niteliğe sahip olması, en az geçim indirimi ve ayırma kuramı gibi ödeme gücünü kavramada belli ölçütler kullanması verginin gelir dağılımını denkleştirici etkisini güçlendirmektedir. Ayrıca kişisel gelir vergisinin kavranamayan kazanç ve iratları da kapsaması da verginin gelir dağılımı üzerindeki etkisini artıran bir faktördür. Dolaysız vergiler içinde yer alan kurumlar vergisinin gelir

dağılımı üzerindeki etkisi ise verginin yansıması durumuna göre farklılaşmaktadır. Yansıma gerçekleşmemişse, düşük gelirliler değil yüksek gelir grubunda yer alanlar bu vergiye katlanmak durumunda kalmaktadır. Sonuç itibariyle gelir dağılımında adalet pozitif şekilde etkilenmektedir (Yılmaz, 2015: 362).

Dolaylı vergilerde ise vergiyi ödeyenin kim olduğunun tam bilinmemesiyle beraber, verginin fiyatın içinde gizli olması bu vergilerin kolay yansımasına sebep olmaktadır. Ayrıca dolaylı vergilerde gelir seviyesi arttıkça aynı malın tüketilmesi sonucunda aynı verginin ödenmesi adalet ilkesi ile çelişmektedir. Dolaylı vergilerde farklı ödeme gücüne sahip kişilerce aynı miktar dolaylı vergi ödenmesi kişilerin ödedikleri verginin geliri içindeki payı dikkate alındığında, yüksek gelirliler lehine yoksul kesim aleyhine bir tersine artan oranlılık ortaya çıkarmaktadır (Erdem vd. 118). Dolayısıyla ülkelerde dolaylı vergilerin ağırlıklı olduğu bir vergi politikasının izlenmesi, marjinal tüketim eğilimi yüksek olan düşük gelirliler için gelir dağılımı adaleti açısından negatif sonuçlar meydana getirebilmektedir. Ancak mal ve hizmetler üzerinden alınan vergilere dair lüks mallarda yüksek vergilendirme, zorunlu mallarda düşük vergilendirme yapılarak mal gruplarına has vergilendirmenin ön planda olması adaleti iyileştirici olabilmektedir (Ersezer, 2006: 260).

Dolaylı vergiler arasında yer alan KDV dikkate alındığında, gelir arttıkça üst gruplarda KDV yükünün azalacağı aşikârdır. Bu kapsamda tüketime daha fazla pay ayıran düşük gelirlilerin KDV gibi bir vergiden daha fazla etkilenecekleri bilinen bir gerçektir. Dolaylı vergiler içinde yer alan diğer bir vergi türü olan ÖTV'nin gelir dağılımında pozitif bir etki bırakabilmesi için temel koşul ise ÖTV konulan lüks malların gelir esnekliği yüksek olan mallar olmasıdır (Edizdoğan ve Çelikkaya, 2012: 251). Yani ÖTV'nin lüks mallar üzerinden alınması vergilemenin üst gelir grubuna yönelik olması anlamına gelmektedir.

Gelirin yeniden dağılımını sağlamada kullanılan vergi politikaları özellikle fakir ülkeler açısından ayrı bir önem taşımaktadır. Çünkü uygulanan vergi politikası gelir dağılımı yanında ülkelerdeki çalışma arzusunu, yatırımları ve refahı etkileyebilmektedir. Bu sebepledir ki; gelir eşitsizliklerini azaltmak için uygulanan herhangi bir vergi politikasında büyüme ve istihdam üzerindeki etkilerinin de dikkate alınması gerekmektedir (Prasad: 2008:1).

Özetle vergi politikası ile gelir dağılımı adaletinin sağlanması için düşük gelir gruplarının marjinal tüketim eğilimlerinin yüksek olduğu düşünülerek dolaylı vergilerden kaçınılması, gelir ve servet üzerinden alınan dolaysız vergilerle adaletin sağlanmaya çalışılması gerekmektedir. Ancak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde vergilerin payları ve ağırlıkları ile diğer ekonomik amaçlar da gözetilerek en uygun vergi politikasının seçilmesi bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Öte

yandan dolayı vergiler içinde lüks mallardan alınan tüketim vergilerinin de yer aldığının belirtilmesi uygun görülmektedir.

3.2. Kamu Harcamalarının Gelir Dağılımına Etkisi

Kamu harcamaları da gelir dağılımı adaleti için kullanılan maliye politikası araçlarından biridir. Ancak kamu harcamaları türleri açısından gelir dağılımı üzerinde farklı etkiler ortaya çıkarabilmektedir. Dolayısıyla da gelir dağılımı adaleti açısından hangi tür kamu harcamalarının kullanılacağı önemli bir sorun haline gelmektedir. Bir kişinin geliri üzerinde harcama ve vergi politikalarının etkilerini saptayabilmek için bu kişinin ödediği vergiler ile harcamalar sonucu sağladığı faydaların karşılaştırılması gerekmektedir (Ulusoy. 2003: 266).

Kamu harcamalarının ekonomik etkilerinin belirlenmesinde reel ve transfer harcamaları olarak iki sınıflandırma mevcuttur. Reel harcamalar, cari ve yatırım harcamalarından oluşmaktadır. Devletin reel harcamalar yoluyla gelir dağılımını iyileştirme politikasında sunulan mal ve hizmetlerin türü ve bu hizmetlerden kimlerin faydalandığı önemlidir. Harcamalar kamusal mal ve hizmetlere yönelik ise gelir dağılımında bir değişiklik gözlenmez ancak harcamaların yarı kamusal mal ve hizmetlere yönelik olması durumunda bu hizmetlerden düşük gelir gruplarının faydalanıyor olması gelir dağılımında iyileştirici etkiler doğurabilmektedir. Bu noktada harcamaların finansmanının yüksek gelir gruplarından toplanan vergilerle sağlanması da önemli bir olgudur (Ulusoy, 2003: 267-268).

Transfer harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi dikkate alındığında ise yapılan transfer harcamasının hangi tür harcama olduğu yine önemli hale gelmektedir. Borç faiz ödemeleri kapsamındaki transfer harcamalarının gelir dağılımı adaletini iyileştirici etkisi bulunmamakla beraber sosyal amaçlı transfer harcamaları gelir dağılımı adaletini sağlamada olumlu sonuçlar doğurabilmektedir. Sosyal amaçlı transfer harcamaları işsizlere, yoksullara, emeklilere, hastalara yapılan parasal ve ayni harcamaları kapsamaktadır. Yoksul kesimin bu harcamalardan daha fazla yararlanması en alt ve en yüksek gelir dilimlerinde yer alanlar arasındaki farkın harcama sonrasında azalmasıyla sonuçlanabilmektedir (Göker, 2016: 1734).

Dolayısıyla kamu harcamaları açısından devletin hangi hizmetleri sunduğu ve hangi kesimin sunulan hizmetlerden fayda sağladığı gelir dağılımı açısından kritik noktaları oluşturmaktadır. Kamu harcamalarından gelir düzeyi düşük gruplar yararlanmakta ve sonucunda da bu kesimin faydalarında bir artış sağlanmakta ise gelir eşitsizliklerinin azaldığından bahsedilebilmektedir (Ersezer, 2006: 261).

4. LİTERATÜR

Kamu harcamaları ve vergiler bir maliye politikası aracı olarak tüm ülkelerde makroekonomik dengenin sağlanmasında yaygın olarak kullanılan araçlardır. Bu araçlar aynı zamanda toplumlardaki

gelir dağılımı adaleti gibi sosyal hedeflerin gerçekleştirilmesinde de sıklıkla başvurulan araçlar olmaktadır. Kamu harcamaları ve vergilerin milli gelir içindeki payları ülkelerin hedeflerine, ekonomik ve sosyal yapılarına bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. Dolayısıyla da bu araçların her ülkede ortaya çıkaracağı etki düzeyi aynı olmamaktadır.

Literatürde maliye politikası araçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkilerini araştırmaya yönelik çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalarda genel olarak vergilerin gelir dağılımı üzerindeki etkisinin sınırlı olduğu kamu harcamalarının etkisinin ise daha geniş olduğu ifade edilmektedir. Ampirik literatürde, sadece kamu harcamaları ile gelir dağılımı ilişkisini veya sadece vergiler ile gelir dağılımı ilişkisini araştıran çalışmalar yanında hem vergilerin hem de kamu harcamalarının gelir dağılımı ile olan ilişkisini araştıran çalışmalar da bulunmaktadır.

Bu çalışmalardan biri Barro (1999)'nun büyüme ve yatırımların Gini katsayısı üzerindeki etkisini Sahraaltı Afrika ve Latin Amerika ülkeleri kapsamında 1960-1970-1980-1990 dönemleri için panel veri analizi ile incelediği çalışmadır. Kuznetz ters U eğrisinin ampirik analizinin yapıldığı bu çalışmada az gelişmiş ülkelerde gelir dağılımını düzenlemek için uygulanan politikaların uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kontrol değişkeni olarak kullanılan kamu harcamaları ve vergi değişkenlerinin ise Gini katsayısı ile negatif ilişkili olduğunu belirtilmiştir.

Bazı Latin Amerika ülkeleri ile OECD ülkeleri arasında farklı hükümet politikalarının (vergi ve harcama) gelir dağılımı üzerindeki etkilerini analiz eden Prasad (2008) ise vergilerin ve sosyal transferlerin gelir adaletsizliğine çözüm olarak yetersiz kaldığını göstermektedir. Bunun bir nedeni olarak da ülkelerdeki dolaylı vergilerin artma yönünde olması gösterilmektedir. Nitekim kurumlar ve kişisel gelir vergisi gibi vergilerin paylarında ülkelerde son 15 yılda düşüşler gözlenmektedir. Her ne kadar gelişmekte olan ülkelerde sosyal transferlerin payı artmış gibi görünse de eşitsizliği giderecek büyüklükte olmadığı çalışmada da ifade edilmektedir.

Samanta ve Cerf (2009), gelişmekte olan ve geçiş ekonomilerinde gelir dağılımı ile kamu harcamaları arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını 1991-2003 yılları için panel veri yöntemi ile test etmektedir. Çalışmada kamu harcaması çarpanının pozitif olması kaydıyla daha yüksek bir kamu harcamasının daha fazla milli gelir artışına yol açacağı ifade edilmektedir. Ayrıca yüksek gelir eşitsizliklerinin ekonomik büyümeyi artırdığı, gelir eşitsizlikleri artıkça da maliye politikası çarpanının milli gelirde azaltıcı etki yaptığı bulgular arasındadır. Gini katsayısı, endüstriyel üretim ve nüfusun kamu harcamaları üzerinde pozitif etkilere sahip olduğu, kamu harcamaları ile büyüme arasında da Wagner Hiptezi'ni destekleyici bulgulara rastlandığını vurgulanmaktadır. İncelenen ülkelerde daha fazla gelir eşitsizliği daha yüksek kamu harcamaları anlamına gelmektedir.

Sameti ve Rafie (2010), 1990 ve 2016 yılları arasında İran ve Doğu Asya ülkeleri açısından kamu harcamaları, dolaylı vergiler, dolaysız vergiler ve dış ticaretten elde edilen vergilerin Gini katsayısı üzerindeki etkisini panel veri analizi kullanarak analiz etmişlerdir. Dolaylı vergiler ve dış ticaretten elde edilen vergilerin gelir dağılımı üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığını fakat gelir üzerinden alınan dolaysız vergilerin gelir dağılımındaki adaletsizliği arttırıcı bir etki gösterdiğini tespit etmişlerdir. Kamu harcamalarının ise gelir adaletsizliğini düzenleyici olumlu etkileri bulunmaktadır.

Martinez-Vazquez vd. (2012), 150 ülke için 1970-2009 döneminde panel yöntemiyle kamu harcama ve vergi politikalarının gelir dağılımı üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Artan oranlı gelir vergisinin ve kurumlar vergisinin gelir dağılımını iyileştirici, genel tüketim ve gümrük vergileri gibi vergilerin ise gelir dağılımı adaletsizliğini artırıcı etkileri olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Harcamalar açısından ise refah, eğitim ve sağlık gibi harcamaların gelir dağılımını olumlu etkilediği de çalışmanın bir diğer bulgusudur.

Muinelo-Gallo ve Roca-Sagales (2014), 1981-2010 döneminde Uruguay için VAR yöntemiyle maliye politikası araçlarının ekonomik faaliyetler ve gelir dağılımı üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Bulgular kamu harcamalarının çıktı düzeyinde Keynesyen etkilerini ortaya koymakla beraber, cari ve sosyal güvenlik harcamalarının milli gelir üzerinde önemli ve pozitif etkiler oluşturduğunu ortaya koymaktadır. İlaveten kamu harcamaları bazında cari ve sosyal güvenlik harcamalarındaki bir artışın hanehalkı kullanılabilir gelir eşitsizliğini artırdığı, yatırım harcamalarındaki bir artışın ise tam tersine azalttığı ifade edilmektedir.

Çevik ve Correa-Caro (2015) ise panel yöntemi ile 1980 -2013 yılları aralığında Bric ülkeleri ve Çin'deki gelir eşitsizliklerinin karakteristiklerine ve maliye politikasının gelir dağılımı üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Çin'de kamu harcamaları ve vergilemenin gelir eşitsizliği üzerinde zıt etkiler ortaya çıkardığını bulgulayan çalışmada kamu harcamalarının gelir dağılımı adaletini sağlamada olumsuz vergilemenin ise olumlu rol oynadığı tespit edilmiştir.

Gelişmiş 30 ve gelişmekte olan 17 ülkede gelir eşitsizliği üzerinde transfer harcamalarının ve vergilerin etkisini panel veri yöntemiyle analiz eden Balseven ve Tugcu (2017)'nun çalışmasında gelişmekte olan ülkelerde vergilerin, gelişmiş ülkelerde ise sosyal amaçlı harcamaların gelir eşitsizliklerini düşürdüğü sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda ekonomik büyümenin gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı üzerinde negatif, gelişmiş ülkelerde ise büyüme ve enflasyonun gelir dağılımı üzerinde pozitif etkilere neden olduğu ifade edilmektedir.

Türkiye'de ekonomik büyüme ve vergi yükünün gelir dağılımı üzerindeki etkisini araştıran ve Bükey ve Çetin (2017) tarafından 1980-2014 dönemi için EKK yöntemi ile yapılan çalışmada faiz ve enflasyon gibi değişkenlerin gelir dağılımındaki adaletsizliği artırdığı ifade edilmektedir.

Demirgil (2018) tarafından yine Türkiye için yapılan çalışmada ise vergilerin gelir dağılımı üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Türkiye'de 1980-2014 dönemi için dolaylı ve dolaysız vergiler ile Gini katsayısı arasındaki ilişki ARDL yöntemi ile analiz edilmiş ve dolaylı vergilerin gelir dağılımında adaletsizliği arttırdığı, dolaysız vergilerin ise gelir dağılımında düzenleyici rol oynadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Teyyare ve Sayaner (2018) de 1990-2016 yıllarını kapsayan çalışmalarında Türkiye'deki kamu harcamaları, vergiler ve kurumsal kalitenin gelir dağılımı üzerindeki etkisini EKK yöntemiyle analiz etmişlerdir. Kamu harcamaları, vergiler ve kurumsal kalitede ortaya çıkan bir artışın gelir dağılımını azaltıcı etkiye sahip olduğu, devlet borçlanmasının ise gelir dağılımındaki adaletsizliği arttırdığı ortaya konulmaktadır.

5. MALİYE POLİTİKASI ARAÇLARININ GELİR DAĞILIMI ÜZERİNE ETKİLERİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

Bu çalışmada maliye politikası araçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkileri verilerin bulunabilme imkanları ölçüsünde 30 gelişmiş ve 8 gelişmekte olan ülke için analiz edilmektedir. Modelde kullanılan büyüme oranı, kamu harcamaları, harcamalar üzerinden alınan dolaylı vergiler, gelir üzerinden alınan dolaysız vergiler, işsizlik, enflasyon ve nüfus yoğunluğu değişkenlerine ilişkin veri seti 2000-2015 dönemi için Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir. Gini katsayıları için ise SWIID (Standardized World Income Inequality Database) verileri kullanılmıştır.

Ekonometrik analizde kullanılan yöntem panel veri yöntemidir ve bu yönteme ilişkin En Küçük Kareler denklemi (Pesaran, 2004: 3; Baltagi, 2014: 13) şu şekilde ifade edilmektedir (Denklem 1):

$$i = 1,2,\dots,N \quad ve \quad t = 1,2,\dots T \quad için \qquad y_{it} = \propto_{it} + \beta_i' x_{it} + \mu_{it} \tag{1}$$

Panel veri yöntemlerinde veri setinin büyüklüğüne göre mikro ve makro paneller kullanılmaktadır. Mikro panel verilerde N gözlem sayısı T gözlem yıllarından büyüktür. Makro paneller ise T > N veri setleri için uygulanmaktadır (Baltagi, 2014: 1).

Panel veri analizleri aynı anda zaman serisi ve yatay kesit verileri içermektedir. Elde edilen veriler bu koşullara uygun olarak düzenlenmiştir. Regresyon aşamaları sırasında Stata 14v. ve Eviews9 programlarından yararlanılmıştır. Gözlem zaman serisi (T), ülke birim sayısından (N) küçük olduğu için mikro panel veri analizi uygulanmıştır. Modelin bağımlı değişkeni Gini katsayısı olup bağımsız değişkenler sırasıyla büyüme (Growth), kamu harcamaları (Government Expenditure), dolaylı vergiler (Taxes goods and service), dolaysız vergiler (Taxes income and profit), işsizlik (unemployment), enflasyon (inflation), nüfus yoğunluğu (population density) şeklindendir (Denklem 2). Model gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

$$gini_{it} = c_{it} + \beta_1 Growth_{it} + \beta_2 GE_{it} + \beta_3 Tgs_{it} + \beta_4 Tip_{it} + \beta_5 Uemp_{it} + \beta_6 inf_{it} + \beta_7 Pd_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Hausman testi, veri setinin yapısının heterojen olmasına rağmen sabit etkili modelleri kullanmayı gerektirmektedir. Hausman (1978) çalışmasında regresyon tahmin yöntemlerinin asimptotik olarak etkisini ve tahminlerin tutarlılığını sağlayacak bir yöntem geliştirmiştir. Bağımlı değişkenler ile hatalar arasında sistematik bir ilişkinin varlığı test edilir (Güriş, 2018: 71). H_0 hipotezinin reddedilmesi durumunda sabit etkili tahminciler tutarlı olacaktır. Alternatif hipotezin reddedilmesi durumunda ise rassal etkili yöntemleri kullanmak uygun olacaktır. Hausman testi için grup içi sabit etkili tahminler ile genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemiyle rassal etkili model tahmini yapılarak sonuçlar Tablo 1'de verilmiştir. Hausman testi sonuçlarına göre H_0 hipotezi reddedilmektedir ve bu durumda sabit etkili grup içi tahmincileri kullanmak tutarlı olacaktır.

Tablo 1. Hausman testi RE/FE

	Chi2	Prob.
Gelişmiş ülkeler	(6)232.26	0.0000
Gelişmekte olan ülkeler	(6)197.25	0.0000

Panel veri analizlerinde en sık rastlanan sorunlardan biri de yatay kesit bağımlılığı problemidir. Tahminlerin tutarlı olabilmesi için yatay kesit bağımlılığının bulunmaması gerekmektedir. Pesaran (2004:9), CD yatay kesit bağımlılığı testini

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

şeklinde hesaplamaktadır. Pesaran CD yatay kesit bağımlılığı test sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır. Test sonuçlarına göre gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için kurulan modellerde yatay kesit bağımlılığının bulunmadığı görülmektedir. Bu durum elde edilen β katsayılarının tutarlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 2. Yatay kesit bağımlılığı testi

Pesaran CD test	
H_0: Yatay kesit bağımlılığı yoktur	
Gelişmiş ülkeler	0.4163 (0.6771)
Gelişmekte olan ülkeler	0.8338 (0.4044)

Not: Parantez içindeki değerler katsayıların Prob. Değerlerini göstermektedir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için tahmin sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır. Her iki ülke grubu için tahmin edilen modellerin F istatistik değerleri anlamlı bulunmuştur. R^2 değerlerinin de 0.97 düzeyinde olduğu görülmektedir. Yani modellerin bağımlı değişkeni (gini katsayısı) açıklayıcılığı uygun seviyededir. Hem gelişmiş ülkeler ve hem de gelişmekte olan ülkeler için oluşturulan modellerde kullanılan değişkenlerin çoğunun anlamlı olduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkeler için büyüme ve nüfus yoğunluğu katsayıları istatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte diğer değişkenler %10, % 5 ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Analiz sonuçları, gelişmiş ülkelerde büyüme oranlarının ve nüfus yoğunluğunun gini katsayısı üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığını ortaya koymaktadır. Kamu harcamalarında meydana gelen %1'lik bir artışın Gini katsayısını 0.09 puan düzeyinde azaltması gelişmiş ülkelerde kamu harcamalarının gelir eşitsizliğini azaltıcı yönde etkisinin olduğunu ifade etmektedir. Dolaylı vergilerdeki %1 oranındaki artış ise Gini katsayısını 0,13 puan artırırırken (%1 anlamlı) dolaysız vergilerdeki %1'lik bir artış Gini katsayısını 0,04 puan artırmaktadır (%5 anlamlı). Dolayısıyla gelişmiş ülkelerde vergilerin gelir eşitsizliğini artırıcı yönde etkisinin bulunduğunu söylemek mümkündür. Yani gelişmiş ülkelerde maliye politikası aracı olarak gelir dağılımında adaleti sağlamada kamu harcamalarının vergilere göre daha etkili olduğu görülmektedir. Öte yandan gelişmiş ülkelerde işsizlik oranlarındaki artış gelir dağılımındaki eşitsizliği artırırken, enflasyon oranındaki bir birimlik artış ise gelir dağılımındaki eşitsizliği azaltmaktadır.

Tablo 3. Panel veri tahmin sonuçları

	Gelişmiş Ülkeler	**Gelişmekte Olan Ülkeler**
C(sabit)	24.6538(3.6521)***	65.0576 (12.1471)***
Growth	-0.0096(0.0114)	0.0865(0.0362)**
Government Expenditure	-0.0911(0.0359)**	-0.0269(0.0745)
Taxes goods and service	0.1360(0.0151)***	-0.0919(0.0264)***
Taxes income and profit	0.0449(0.0144)**	-0.1892(0.0417)***
uemployment	0.1156(0.0128)***	0.0856(0.0814)
inflation	-0.0169(0.0094)*	0.0366(0.0193)*
Ln Population density	0.4817(0.8281)	-3.0007(2.7797)
R^2	0.9779	0.9789
F statistic	558.7155***	375.4497***

Not: Parantez içindeki değerler t istatistikleridir.

***:%1, **:%5 ve *:%10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

İşsizlik oranlarındaki artışın gelir dağılımı adaletsizliğini arttırması beklenen bir durum iken enflasyon oranlarındaki artışın gelir dağılımındaki adaletsizliği düzeltici etkisi beklenenin tersine bir durumdur. Ancak enflasyon oranları gelişmiş ülkelerde oldukça düşük düzeylerdedir ve bu ülkelerde enflasyon oranlarında meydana gelen bir miktar artışın makroekonomik istikrar açısından etkisi olumlu yönde olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler için elde edilen ampirik bulgular değerlendirildiğinde ise kamu harcamaları, işsizlik oranı ve nüfus yoğunluğu değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Bu ülkelerde ekonomik büyüme oranında meydana gelen bir birimlik artış Gini katsayısını 0,08 puan artırmaktadır. Diğer ifadeyle, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme hızını artırması gelir dağılımında adaletsizliğe yol açmaktadır. Bu bulgu Ters U hipotezi ile tutarlılık arz etmektedir. Yani düşük gelir düzeyinde ekonomik büyüme arttıkça gelir dağılımında bozulmalar olmakla birlikte gelir belirli bir eşik değere ulaştıktan sonra büyümenin gelir dağılımını pozitif etkilemesi sözkonusu olmaktadır. Bu sonuç bu ülkelerin henüz eşik gelir düzeyine ulaşamadıklarının bir göstergesi olmaktadır. Aynı ülkeler için dolaylı ve dolaysız vergilerin gelir dağılımı üzerindeki etkisi gelişmiş ülkelerin aksine olumlu olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerde meydana gelen %1'lik bir artış Gini katsayısını 0.09 puan, dolaysız vergilerdeki %1'lik bir artış ise Gini katsayısını 0.18 puan azaltmaktadır. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmada vergilerin kamu harcamalarına göre daha etkin bir maliye politikası aracı olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde enflasyon oranındaki bir birimlik artış Gini katsayısını 0.03 puan düzeyinde pozitif olarak etkilemektedir. Enflasyonun gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımını bozucu yönde etki oluşturmaktadır ve bu durum beklentilerle de uyumludur.

6. SONUÇ

Gelir dağılımında adaletin sağlanması ve ülkelerde gelirin nasıl daha adaletli dağıtılacağı son yıllarda tartışılan konular arasında yer almaktadır. Ülkelerde gelir dağılımında adaletin sağlanmasının ekonomik, sosyal ve siyasi bazı sonuçları olduğu bilinmektedir. Devletler ise gelir eşitsizliklerini gidermek için maliye politikası araçlarından vergileri ve kamu harcamalarını kullanmayı tercih edebilmektedirler. Bu noktada uygulanan maliye politikası ise artan oranlı vergi politikaları ile düşük gelirlilere kaynak aktarmayı hedefleyen kamu harcama politikaları olmaktadır.

Çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan seçilmiş bazı ülkelerde maliye politikasının gelir dağılımı üzerindeki etkisi analiz edilmektedir. Bulgulara göre gelişmiş ülkelerde kamu harcamaları gelir dağılımını iyileştirici yönde etkiler ortaya çıkarırken vergiler (dolaylı ve dolaysız) gelir dağılımını olumsuz etkilemektedir. Diğer deyişle gelişmiş ülkelerde gelir dağılımı adaleti için harcama politikaları vergilere göre daha etkin bir araç konumunda olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise gelir dağılımı

adaletinin gerçekleştirilmesinde vergiler, kamu harcamalarına göre daha etkin sonuçlar sunmaktadır. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerde gelir adaletsizliğinin giderilmesi uygulanan vergi politikalarıyla yakından ilişkili olmaktadır. Bu kapsamda karar vericilerin uygun vergi politikalarının seçiminde daha duyarlı olmaları gerektiği vurgulanabilir. Ancak oluşturulan vergi politikalarının ekonomilerdeki istihdam, büyüme ve diğer ekonomik değişkenler üzerindeki etkilerinin de dikkate alınması bir gerekliliktir.

KAYNAKÇA

Aksoy, Ş. "Kamu Maliyesi", 3. BaskıFiliz Kitabevi, İstanbul,1998.

Balseven, H. ve Tuğcu, C. (2017) "Analyzing The Effects of Fiscal Policy on Income Distrıbution: A Comparison Between Developed and Developing Countries", International Journal of Economics and Financial Issues, Vol:7. No:2. p.377-383.

Baltagi, B. (2013) "Econometric Analysis of Panel Data", John Wiley & Sons Ltd Published, Fifth Edition, United Kingdom.

Barro, R., J. (1999) "Inequality, Growth, and Investment", (No. w7038), National Bureau of Economic Research.

Bükey, A. ve Çetin, B. (2017) "Türkiye'de Gelir Dağılımına Etki Eden Faktörlerin En Küçük Kareler Yöntemi ile Analizi", Maliye Araştırmaları Dergisi, Cilt:3, Sayı:1. s.103-117.

Cevik, M. S., ve Correa-Caro, C. (2015) "Growing (un) Equal: Fiscal Policy and Income Inequality in China and BRIC", (No. 15-68), International Monetary Fund.

Demirgil, B. "Vergilerin Gelir Dağilimi Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Çalişma", Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 19(2), 118-131.

Edizdoğan, N., ve Çelikkaya, A. (2012) "Vergilerin Ekonomik Analizi", 1. Baskı, Dora Yayıncılık, 2012

Erdem, M., Şenyüz, D., ve Tatlıoğlu, İ., (2013) "Kamu Maliyesi", Ekin Kitabevi, 11. Baskı, 2013.

Ersezer, D. (2006) "Gelir Dağılımı Politikası ve Araçları", Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:16. Sayı:1. s.255-268.

Göker, Z., (2016) "Gelir Dağılımın İyileştirilmesinde Kamu Hizmetlerinin Rolü", Çalışma ve Toplum Dergisi, 2016/4, 1731-1746.

Güriş, S. (Ed.) (2018) "Uygulamalı Panel Veri Ekonometrisi", Der Yayınları. 1. Baskı İstanbul, 2018.

Hausman, J., A. (1978) "Specification Tests in Econometrics", Econometrica: Journal of the Econometric Society, 1251-1271.

Karaman, B., ve Özçalik, M.(2007) "Türkiye'de Gelir Dağılımı Eşitsizliğinin Bir Sonucu: Çocuk İşgücü", Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 14(1), 25-41.

Martinez-Vazquez, J., Moreno-Dodson, B., ve Vulovic, V. (2012) "The Impact of Tax and Expenditure Policies on Income Distribution: Evidence from a Large Panel of Countries", Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series, (12-30).

Muinelo- Gallo, L., Roca-Sagales, O. (2014) "Is The Fiscal Policy Increasing Income Inequality in Uruguay?", Journal of Economics and Development Studies, September 2014, Vol. 2, No. 3, Pp. 137-156 ISSN: 2334-2382 (Print), 2334

Pesaran, M., H. (2004) "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels"

Pınar, A. (2006) "Maliye Politikası: Teori ve Uygulama", Naturel Yayıncılık, 2. Basım, Ankara.

Prasad, N. (2008) "Policies for Redistribution: The Use of Taxes and Social Transfers", International Institute for Labour Studies, Discussion Paper, No:194.

Samanta, K. and Cerf, G. (2009) "Income Distribution and the Effectiveness of Fiscal Policy: Evidence from Some Transitional Economies", East-west Journal of Economics and Business, 12 (1):21-38.

Sameti, M., ve Rafie, L. (2010) "Interaction of Income Distribution, Taxes and Economic Growth", Iranian Economic Review, 14(25), 67-81.

Şerbetçi, G. (2015) "Türkiye'de Uygulanan Finansal Politikalarin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi", Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(1), 93-116.

Türk, İ. (2001) "Maliye Politikası: Amaçlar-Araçlar ve Çağdaş Bütçe Teorileri", Turhan Kitabevi Yayınları. 14. Basım, Ankara.

Türk, İ. (2004) "Maliye Politikası: Amaçlar-Araçlar ve Çağdaş Bütçe Teorileri", Turhan Kitabevi Yayınları. 16. Basım, Ankara.

Ulusoy, A. (2003) "Maliye Politikası", 2. Baskı, Derya Kitabevi, Trabzon, Subat 2003.

UNDP,2018 http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

Yılmaz, Bibhan E. (2015) "Maliye", Der Yayınları: 453, İstanbul, 2015.

Yüce, M. (2002) "Türkiye'de Gelir Dağılımı Bozukluğunun İzlenen Kamu Gelir Ve Harcama Politikaları İle Bağlantısı", Bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:23. s.1-38.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

"2020-2022 EKONOMİ PROGRAMI HEDEFLERİNE" TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GENEL YAPISI ÇERÇEVESİNDEN BİR BAKIŞ[1*]

İsmail ÇEVİŞ[*]

Nihal YAYLA[**]

ÖZET

Makroekonomik istikrar, bir ülkede iç ve dış dengenin eşanlı olarak sağlanması anlamına gelmektedir. İç denge, dar anlamda fiyat istikrarını ifade ederken geniş anlamda fiyat istikrarı ile birlikte tam istihdamın sağlanması olarak tanımlanır. İç dengenin en temel makroekonomik göstergeleri; enflasyon, büyüme, istihdamdır. Dış denge ise dar anlamda dış ticaret dengesinin, geniş anlamda da ödemeler bilançosu dengesinin sağlanmasıdır. Makroekonomik istikrarın sağlanabilmesi için ekonomilerde para, maliye, döviz ve gelir politikaları uygulanmaktadır. Uygulanan bu politikaların başarısı, makroekonomik göstergeler konusundaki hedeflerin gerçekleşme düzeyi ile ölçülür. Bu çerçevede, ekonomi yönetimi tarafından ortaya konulan yeni 2020-2022 Ekonomi Programı hedeflerinin Türkiye'nin genel ekonomik durumu kapsamında değerlendirilmesi çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Değerlendirme sonucunda, Ekonomi Programı'nın büyüme, enflasyon, kamu maliyesi hedeflerinin gerçekleşme ihtimalinin bulunduğu ancak işsizlik ve cari denge hedeflerinin gerçekleşme olasılığının bu alanlarda atılması planlanan adımların kararlılığına bağlı olarak yükseleceği söylenebilir. Dolayısıyla bu hedeflerin gerçekleşmesi Türkiye'nin beklenen yapısal dönüşüm sürecine girdiğinin de bir işareti olacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Makroekonomik İstikrar, İç Denge, Dış Denge, Makroekonomi Politikaları, 2020-2022 Ekonomi Programı*

Jel Kodları: *E01, E20, E60.*

A GLANCE TO "2020-2022 ECONOMIC PROGRAMME TARGETS" WITHIN THE FRAMEWORK OF CURRENT STRUCTURE OF TURKISH ECONOMY

ABSTRACT

Macroeconomic stability means internal and external balance in a country occurs simultaneously. Internal equilibrium is defined as price stability in a narrow sense, and full employment

[1] * Çalışma Pamukkale Üniversitesi BAP Koordinatörlüğünce (2019KKP060) nolu Kongre Katılım Projesi ile desteklenmiştir.

[*] Prof.Dr., Pamukkale Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, DENİZLİ. icevis@pau.edu.tr

[**] Prof.Dr., Pamukkale Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, DENİZLİ. nyayla@pau.edu.tr

with price stability in a broad sense. Basic macroeconomic indicators of internal balance are inflation, growth, employment. The external balance refers to the balance of payments in the broad sense and the balance of the foreign trade in the narrow sense. In order to ensure macroeconomic stability in the economy, monetary, fiscal, foreign exchange and income policies are implemented. The success of these policies is measured by the level of realization of the targets on macroeconomic indicators. In this context, recently put forward "2020-2022 Economic Program Goals" to be considered under Turkey's overall economic situation constitutes the main purpose of the study. As a result of the evaluation, it can be said that the growth, inflation, public finance targets of the Program are likely to be realized, but the probability of realization of the unemployment and current balance targets will increase depending on the stability of the steps to be taken. Consequently, realization of these goals will also point out that Turkey enters to structural transformation process which is expected.

Keywords: *Macroeconomic Stability, Internal Balance, External Balance, Macroeconomic Policy, 2020-2022 Economic Programme*

Jel Codes: *E01, E20, E60*

1. GİRİŞ

Makroekonomik istikrar, bir ülkede iç ve dış denge koşullarının birlikte gözetildiği bir makroekonomik yapıyı tanımlamaktadır. İç denge, dar anlamda fiyat istikrarını, geniş anlamda ise fiyat istikrarı ile birlikte tam istihdamın sağlanmasını ifade etmektedir. Dolayısıyla iç dengeye ilişkin temel makroekonomik göstergeler enflasyon, büyüme, istihdam gibi göstergeler olmaktadır. Dış denge ise dar anlamda dış ticaret dengesini ifade ederken geniş anlamda ödemeler bilançosu dengesinin sağlanması anlamına gelmektedir. Bir başka açıdan makroekonomik istikrarı, konjonktürel dalgalanmaların sıklığı ve derecesinin düşüklüğü olarak tanımlamak da mümkündür.

Enflasyon oranının kabul edilebilir bir seviyede olduğu, işsizlik oranlarının düşük olduğu, reel döviz kurunun rekabetçi nitelikte ve öngörülebilir olduğu, sürdürülebilir bir ekonomik gelişmenin, ödemeler dengesi eşitliğinin ve mali disiplinin sağlandığı bir ekonomi makroekonomik istikrara sahip olacaktır. Ancak ekonomilerde konjonktürel olarak ortaya çıkan ekonomik büyüme ve yatırım oranlarının azalması, işsizlik oranlarının artması, ihracat gelirlerinin azalması, dış borç miktarının artması gibi durumlar ülkeler açısından istikrar programlarının uygulanmasını bir zorunluluk haline getirebilmektedir. Uygulanan istikrar programlarının başarısı ise makroekonomik göstergeler konusunda belirlenen hedeflerin gerçekleştirilme düzeyi ile ölçülmektedir.

Türkiye'de 2001'de yaşanan kriz sonrasında uygulamaya konulan Güçlü Ekonomiye Geçiş programıyla büyümenin yeniden tesis edilmesi, enflasyonun aşağıya çekilmesi ve kamu borç stokunun

sürdürülebilir seviyelere indirilmesi hedeflenerek makroekonomik istikrar ortamının yeniden sağlanması amaçlanmıştır. Bu kapsamda uygulamaya konulan maliye politikası, kamunun faiz dışı fazla vermesi yoluyla kamu borç stokunun sürdürülebilir seviyelere indirilmesini hedeflerken para politikası ise kısa dönemde enflasyonu hedeflenen seviyelere çekmeye, orta vadede ise fiyat istikrarını sağlamaya yönelik olarak oluşturulmuştur. Türkiye ekonomisinin 2002 yılı sonrasında toparlanma sürecine girmesi büyük ölçüde hedeflerin gerçekleştirilmesinin bir sonucu olmuştur. Bu durum 2001 krizi sonrası uygulanan istikrar programının başarılı olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilmektedir.

2018 yılı Ağustos ayında döviz kurlarında meydana gelen sert yükseliş, 2002'den sonra yakalanan ivmenin tersine dönmesine ve makroekonomik dengelerin yeniden bozulmasına neden olmuştur. Enflasyon oranı hızla yükselmiş, büyüme hızı dönem ortalamasının altında kalmış ve net sermaye girişleri yavaşlamıştır. Yaşanan bu olumsuz gelişmeler karşısında hükümet tarafından Yeni Ekonomi Programı (YEP) adı verilen ve 2019-2021 dönemini kapsayan bir orta vadeli program ortaya konulmuştur. YEP ile birlikte dışa bağımlılığın azaltılması, fiyat istikrarının, mali disiplinin ve sürdürülebilir bir büyüme yapısının sağlanması temel hedef olarak belirlenmiştir. Ancak 2019 yılının son çeyreğine gelindiğinde 2019-2021 dönemine ilişkin hedeflerde ortaya çıkan sapmalar, yeni bir ekonomik program oluşturulmasını zorunlu hale getirmiş ve hükümet Ekim 2019 ayında 2020-2022 dönemi için yeni bir ekonomi programı uygulamaya koymuştur.

Ekonomi yönetimi tarafından ortaya konulan 2020-2022 Yeni Ekonomi Programı Hedefleri'nin Türkiye'nin genel ekonomik durumu kapsamında değerlendirilmesi ve bu hedeflerin gerçekleşme düzeylerinin incelenmesi çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Yapılan değerlendirmeler, Yeni Ekonomi Programı'nın büyüme, enflasyon, kamu maliyesi hedeflerinin 2002 sonrasında bu alanlarda yakalanan ekonomik disiplinin etkisiyle gerçekleşme ihtimalinin bulunduğunu göstermektedir. Ancak işsizlik ve cari denge hedeflerinin gerçekleşme olasılığı ise bu alanlarda atılması planlanan adımların kararlılığına bağlı olacaktır. Sonuç olarak, işsizlik ve cari denge hedeflerinin gerçekleşmesi Türkiye'nin beklenen yapısal dönüşüm sürecine girdiğinin bir işareti olarak algılanabilir.

2. 2020-2022 EKONOMİ PROGRAMI HEDEFLERİ VE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GENEL DURUMUNUN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

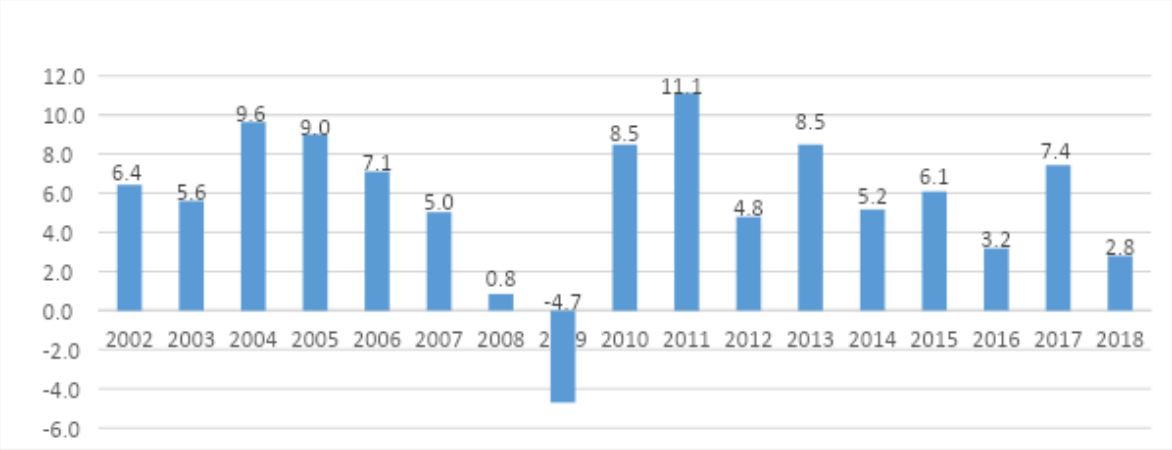
Türkiye'de ekonomi yönetiminin Ekim 2019'da açıkladığı 2020-2022 Yeni Ekonomi Programı'nın temel hedefleri ile bu hedeflere ilişkin mevcut durumun ayrı başlıklar altında değerlendirilmesi sağlıklı bir yaklaşım olacaktır. Bu durumda yeni programda ortaya konulan hedeflerin

Türkiye ekonomisinin mevcut yapısı gözönüne alındığında gerçekleştirilme olasılıklarının değerlendirilmesi mümkün hale gelmektedir.

2.1. Türkiye'de Büyüme ve Program Hedefi

2002-2018 dönemindeki büyüme oranları dikkate alındığında, Türkiye ekonomisi 2008-2009 kriz yılları hariç, ortalama %5'in üzerinde büyüyen bir ekonomi olmuştur. Bu büyüme hızıyla Türkiye IMF raporuna göre 2000-2018 yılları arasında dünyanın 17. veya 18. büyük ekonomisi olma özelliğini sürdürmüştür. Ancak 2018 Ağustos ayında aniden ortaya çıkan döviz kuru dalgasının etkisiyle büyüme hızı %2,8'e gerilemiş (Grafik 1) ve 2019 sonu itibariyle de büyüme hızının % 0,5 olarak gerçekleşmesi tahmin edilmektedir.

Grafik 1. Türkiye'nin 2002-2018 Dönemi Büyüme Oranları (%)



Kaynak: WB (2019), World Development Indicator,, https://databank.worldbank.org/

Ağustos ayında ortaya çıkan döviz kuru dalgalanmalarının etkisiyle 2018 yılının IV çeyreğinden başlamak üzere son üççeyrekte, sırasıyla, %2,8, %2,4 ve %1,5 oranında ekonomik küçülme gerçekleşmiştir (Tablo 1). 2019 yılının II. çeyreğinde bir önceki yılın II. çeyreğine göre toplam katma değer açısından tarım sektöründe %3,4'lük bir artış gerçekleşirken, sanayi sektöründe %2,7'lik, inşaat sektöründe %12,7 ve hizmet sektöründe %0,3'lük bir düşüş gerçekleşmiştir. 2019 yılındaki ekonomik küçülmenin belirgin bir şekilde inşaat sektöründen kaynaklandığını söylemek mümkündür.

Harcamalar açısından incelendiğinde ise bir önceki yılın aynı çeyreğine göre hanehalkı tüketim harcamalarında %1,1'lik ve gayrisafi sabit sermaye oluşumunda %22,8'lük bir düşme söz konusu iken devletin nihai tüketim harcamalarında ise %3,3'lük bir artış yaşanmıştır. Bu durum iç talepte ve özelikle yatırım ve tüketim harcamalarındaki daralmaya işaret etmektedir. Mal ve hizmet ihracatının %8,1 artarken ithalatın %16,9 düşmesi ithalata dayalı ihracat özelliği taşıyan bir ekonomide sonraki

çeyreklerde ihracatın azalacağı yani dış talebin de olumsuz etkileneceği yönündeki tahminleri güçlendirmektedir.

Tablo 1. Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (2017-2019)

Yıl	Çeyrek	Cari Fiyatlarla (Milyon TL)	Cari Fiyatlarla (Milyon $)	Zincirlenmiş Hacim Endeksi (2009=100)	Değişim (%)Oranı (%)
2017	I	649 435	175 906	147,5	5,3
	II	735 281	205 103	164,1	5,3
	III	833 707	236 350	180,7	11,6
	IV	892 228	235 259	186,0	7,3
2018	I	790 113	207 165	158,5	7,4
	II	890 436	205 827	173,3	5,6
	III	1 026 649	189 837	184,8	2,3
	IV	1 017 190	186 214	180,7	-2,8
2019	I	921 063	171 549	154,8	-2,4
	II	1 024 226	174 579	170,7	-1,5

Kaynak: TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=30892

Yatırımlarda ortaya çıkan düşüşlere paralel olarak, 2018 Ağustos'undan itibaren başlayan sanayi üretimi düşüşlerinin 2019 yılının ilk yarısında da sürdüğü görülmektedir (Grafik 2). Ancak sanayi üretiminin 2019 yılının Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %3,4 artış göstererek, toparlanma eğilimine girdiğini de belirtmek gerekir. Bu toparlanmada madencilik ve taşocakçılığı sektöründeki %5,7'lik, imalat sanayi sektörü endeksindeki %3,4'lük ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı sektörü endeksindeki %0,4'lük artışın önemli etkisi bulunmaktadır.

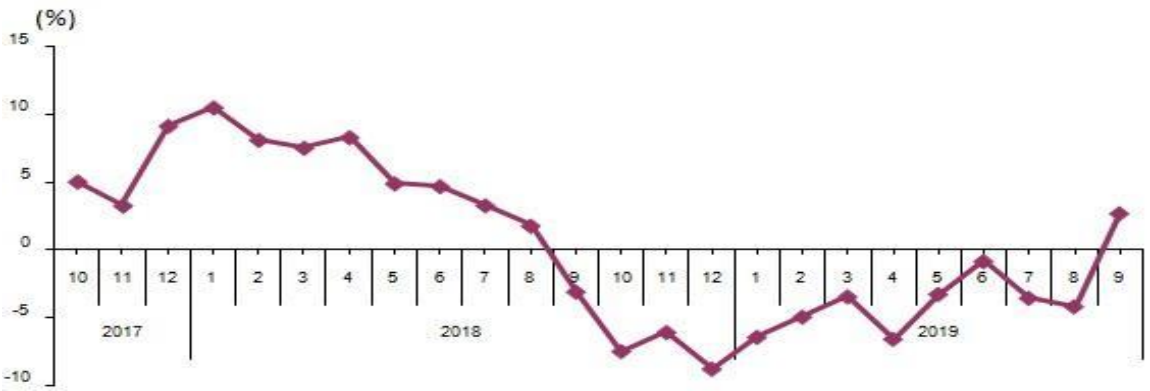
Grafik 2. Sanayi Üretim Endeksinin Takvim Etkisinden Arındırılmış Yıllık Değişim Oranları (2015=100)



Kaynak: TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=30844

Parekende satışların davranışının sanayi üretimine paralellik arzetmesi ekonomide iç talebin ve arzın uyumlu hareket ettiğini göstermektedir. Perakende satış hacmi bir önceki yılın aynı ayına göre Eylül 2019'da %2,7 artmıştır (Grafik 3). Gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) %4,7, otomotiv yakıtı satışları %4,4 artarken, gıda, içecek ve tütün satışları %2 azalma göstermiştir.

Grafik 3. Perakende Satış Hacmi



Kaynak: TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30794

Ekonomiye duyulan güven 2018 yılının ilk yarısında 100'ün üstünde iken, 2018 yılının Ağustos ayındaki döviz kuru dalgasının nedeniyle belirgin bir şekilde düşmüştür (Grafik 4). 2019 yılının ilk yarısında da 2018 yılı değerlerinin altında seyreden güven endeksi kurdaki istikrar, enflasyon ve faizdeki iyileşme ile birlikte son aylarda yükselme eğilimine girmiştir. Ancak güven endeksinin halen 100 değerine ulaşamadığını belirtmek gerekir. Eylül 2019'da 86 olan endeks değeri Ekim 2019'da 89,8 (%4,5'lik artış) değerine yükselmiştir. Ekonomik güven endeksindeki bu yükselme özellikle tüketici, reel kesim (imalat sanayi), hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörü güven endekslerindeki artışlardan kaynaklanmıştır. Tüketici güven endeksi 57 (%2,1 artış), reel kesim güven endeksi 104,2 (%4,5 artış),

hizmet sektörü güven endeksi 90,7 (%1,6 artış), perakende ticaret sektörü güven endeksi 102,3 (%4,8 artış) ve inşaat sektörü güven endeksi 65,1 (%8,3 artış) değerlerine yükselmiştir.

Grafik 4. Ekonomik Güven Endeksi

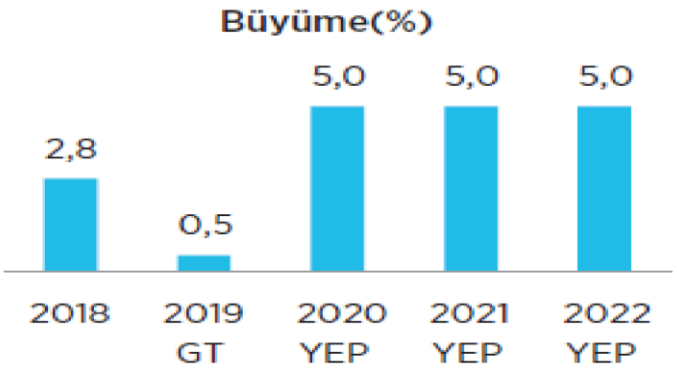


Kaynak: TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30951

Yeni Ekonomi Programı'nın gelecek 3 yıl için %5'lik büyüme hedefi söz konusudur (Grafik 5). Bu hedefe yönelik olarak; katma değerli ve teknolojik üretim yapan firmaların teşvik edilmesi, bu yolla verimlilik artışının sağlanması ve cari açığın düşük tutulması, kredi garanti fonu kaynaklı (KGF) firmaların krediye ulaşma kolaylığı ve sektörel odaklı kredi politikasının uygulanması, madencilik, petrokimya ve enerji sektörlerinde yerli kaynaklar ile varlık fonu eliyle sabit sermaye yatırımları, kalkınma ve yatırım bankasında kalkınma fonu ile yüksek katma değerli teknolojik ürünlerin üretilmesi, proje bazlı teşvik sistemi ile imalat sanayi sektörlerinde ar-ge faaliyetlerinin artırılması ve KOBİ'lere yönelik teşvik edilmesi gibi eylem planlarına yer verilmiştir.

2020 yılı için büyüme hedefi, 2019 yılında %0 gibi bir büyüme gerçekleşmesi durumunda baz etkisi ile birlikte nispeten ulaşılabilir görünmektedir. Sonraki yıllarda hedeflenen %5'lik büyüme hızlarının ise eylem planlarındaki kararlılık yanında dünya ekonomisinde yaşanabilecek gelişmelere de (özellikle, Türkiye'nin önemli ticaret partneri durumunda olan AB ekonomisinin durumu ve bunu yakından etkileyen ABD-Çin arasındaki ticaret savaşları, orta doğudaki gelişmeler, vb) bağlı olacağını belirtmekte fayda vardır.

Grafik 5. Mevcut Büyüme ve Ekonomi Programı Büyüme Hedefleri

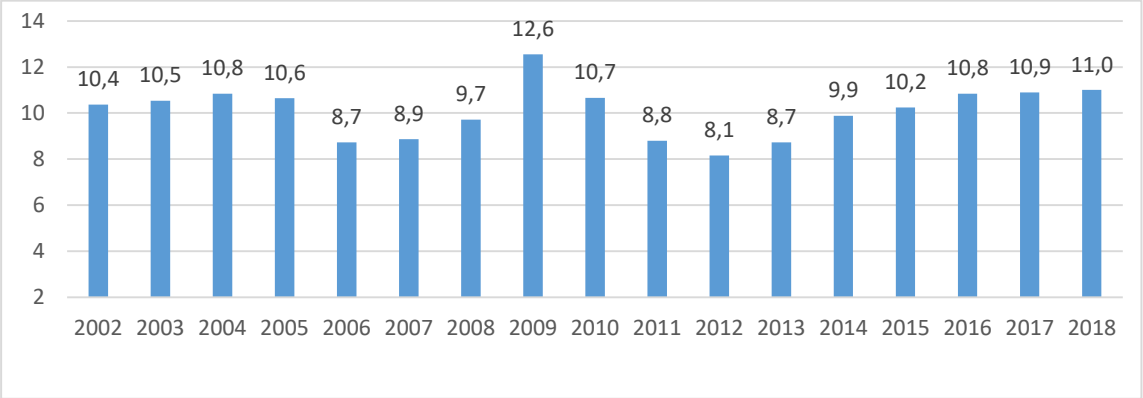


Kaynak: HMB (2019), https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/yeni-ekonomi-programi.pdf

2.2. İşsizlik Oranı Ve Program Hedefi

Makroekonomik istikrarsızlık göstergelerinden biri de işsizlik oranıdır. 2002-2018 döneminde işsizlik oranı 2006-2007 ve 2011-2013 yılları hariç %10 ve üstünde gerçekleşmiştir (Grafik 6). Özellikle, 2008 küresel krizinin ve 2009 Avrupa borç krizinin etkileriyle 2009 yılında işsizlik oranı yaklaşık %13'e kadar yükselmiştir.

Grafik 6. İşsizlik Oranı (%) (2002-2018)

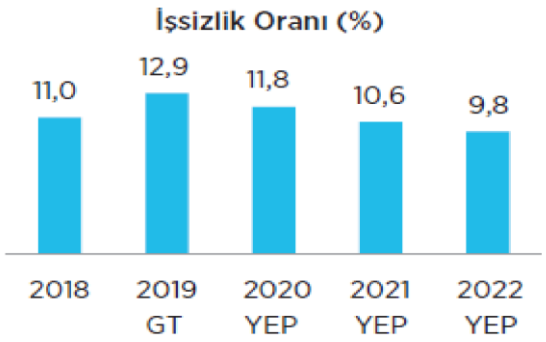


Kaynak: WB (2019), World Development Indicator, https://databank.worldbank.org/

2019 yılı için işsizlik oranı gerçekleşme tahmini %12,9'dur. 2019 yılı Mayıs ayı işgücü piyasası istatistiklerine göre istihdam oranı %46, işgücüne katılım oranı %53, tarım dışı işsizlik oranı %16, genç işsizlik oranı %27, kayıt dışı çalışanların oranı %35'dir (http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=30692). İncelenen dönemde işsizlik oranının ortalama olarak %10'larda olması, işsizlik sorunun Türkiye'de yapısal bir sorun haline geldiğini göstermektedir. Özellikle son iki yılda istihdam oranındaki azalmaya bağlı olarak işsizlik oranın yükseldiğini işaret etmekte yarar vardır.

Programda gelecek üç yıl için sırasıyla %11,8 , %10,6 ve %9,8 işsizlik oranı hedeflenmektedir (Grafik 7). Bu hedeflere yönelik mesleki ve teknik eğitime öncelik verilmesi, tarımda sera ve sulama faaliyetleri ile tarımda istihdamın artırılması, yenilikçi okul-sanayi işbirliği, sanayi, hizmet sektörlerinde (özellikle turizm) istihdamın artırılması (bireysel tüketim artışı, uygun kredi koşullarıyla desteklenecek) kadın istihdamının ve gençlerin istihdamının artırılması, esnek çalışma biçimlerinin geliştirilmesi, istihdam teşviklerinin etki analizleri yapılarak yeniden düzenlenmesi gibi eylem planları söz konusudur.

Grafik 7. Mevcut ve Hedeflenen İşsizlik Oranları



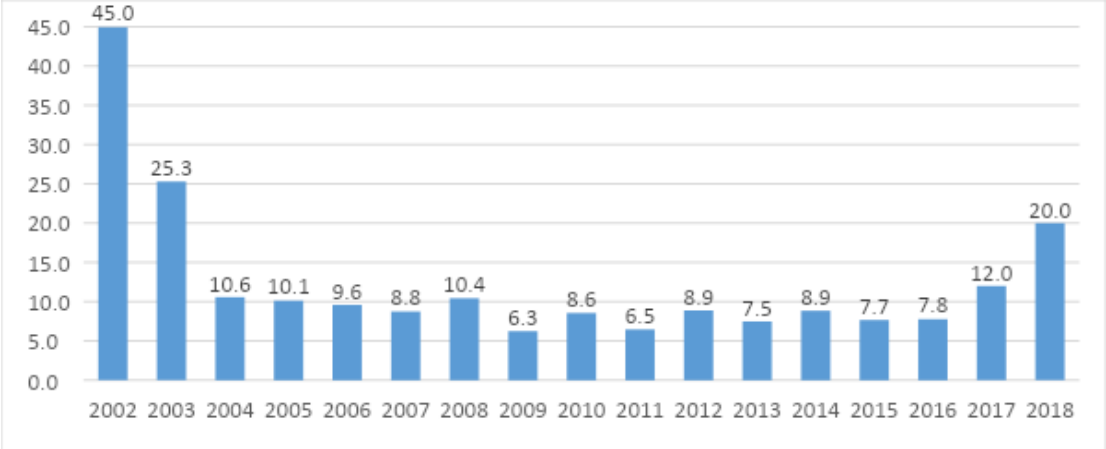
Kaynak: HMB (2019), https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/yeni-ekonomi-programi.pdf

İşsizlik sorunun çözümüne yönelik olarak programda belirtilen eylem planları, daha önceki programlarda yer alan eylem planlarından büyük farklılıklar göstermemektedir. Bu nedenle Türkiye'de kronik hale gelen işgücü piyasasının sorunlarının çözümüne yönelik olarak daha detaylı planlara ve hatta yapısal reformlara ihtiyaç duyulduğu söylenebilir. Bu açıdan programın hedeflerine bakıldığında işsizliğin önümüzdeki yıllarda da kronik bir yapısal sorun olarak kalacağı öngörülmektedir.

2.3. Enflasyon Oranı Ve Program Hedefi

TCMB, 2002-2005 döneminde örtük enflasyon rejimi, 2006 sonrasında açık enflasyon hedeflemesi rejimine dayalı bir para politikası çerçevesinde fiyat istikrarını amaçlamış ve 2010 yılının son çeyreğinden itibaren de fiyat istikrarından ödün vermeden finansal istikrarı gözetmektedir. Dolayısıyla bu dönemde enflasyon göstergesinde önemli iyileşmelerin olduğunu söylemek mümkündür (Grafik 8). Ancak 2018'in ikinci yarısında yaşanan döviz kuru dalgası ile birlikte makroekonomik göstergelerde ortaya çıkan bozulma enflasyonda da kendini hissettirmiş olup, 2018 yılında enflasyon oranı %20 olarak gerçekleşmiştir. Enflasyonun 2019 yılı gerçekleşme tahmini ise %12'dir.

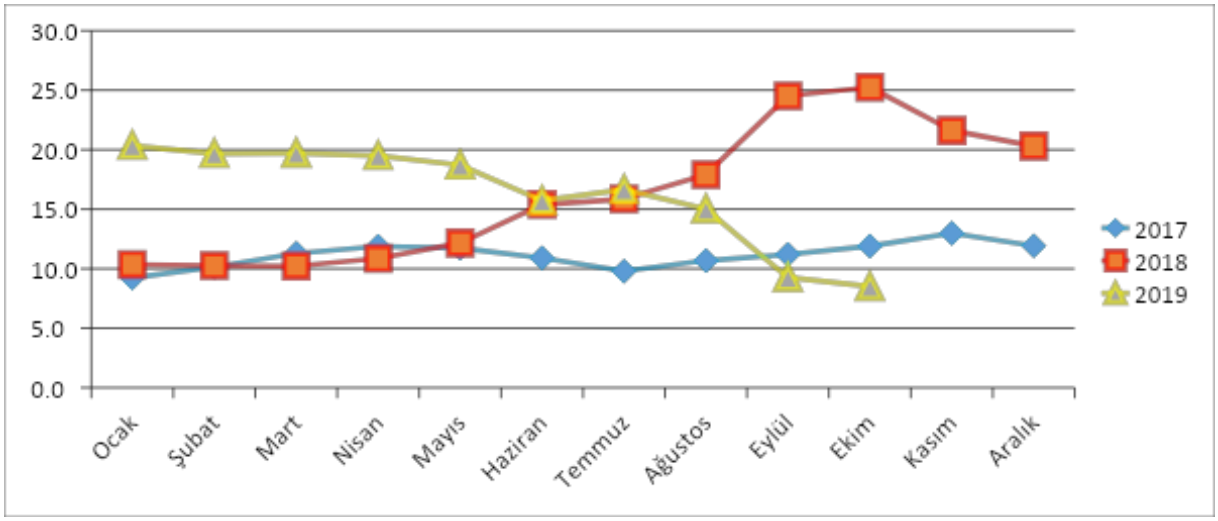
Grafik 8. 2002-2018 Enflasyon Oranları (%)



Kaynak: WB (2019), World Development Indicator, https://databank.worldbank.org/

TÜFE enflasyon oranı Ekim 2019'da aylık %2,00 olup, aylık en yüksek artış %11,70 ile giyim ve ayakkabı grubunda gerçekleşmiştir. Yıllık en fazla artış %43,60 ile alkollü içecekler ve tütün grubunda gerçekleşmiştir. TÜFE enflasyon 2017 yılında yatay seyir izlerken, 2018 yılı sonlarında döviz kurundaki artışın etkisi ile yükselme eğilimine girmiştir (Grafik 9). 2019 yılı ortası itibariyle düşme eğilimine girerek Eylül ve Ekim aylarında 2017 ve 2018 yılı gerçekleşmelerinin altında kalmıştır.

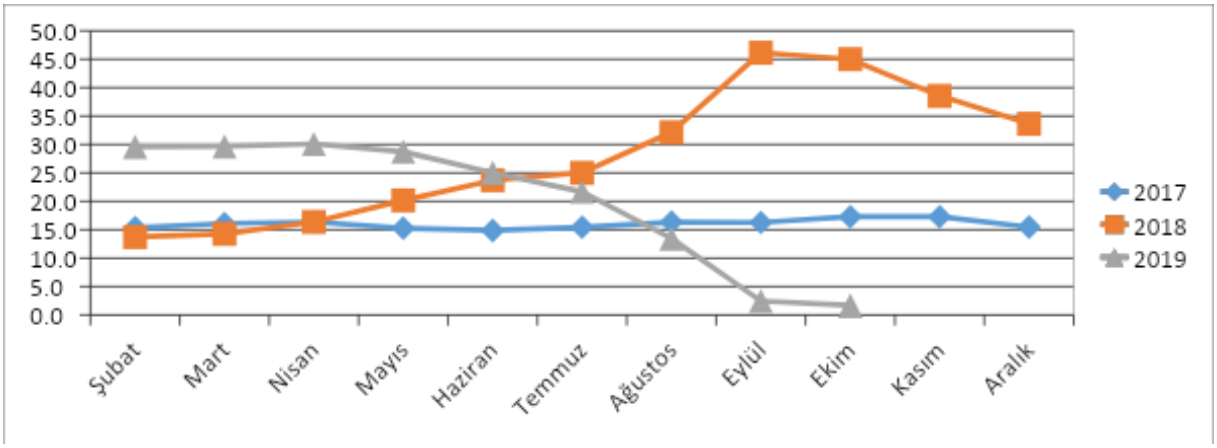
Grafik 9. 2017-2019 TÜFE Enflasyonu (%)



Kaynak:TCMB (2019), https://evds2.tcmb.gov.tr/

Benzer durum ÜFE enflasyonunda da söz konusudur (Grafik 10). Üretici fiyat endeksi (ÜFE) Ekim 2019'da aylık %0,17, yıllık %1,7 artmıştır. Bir önceki aya göre en fazla artış %9,59 ile ham petrol ve doğal gaz, %2,62 ile diğer ulaşım araçları, %2,47 ile tütün ürünleri olarak gerçekleşmiştir.

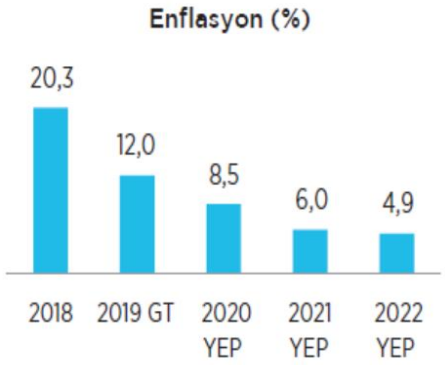
Grafik 10. 2017-2019 ÜFE Enflasyonu (%)



Kaynak: TCMB (2019), https://evds2.tcmb.gov.tr/

Programda 2020-2022 döneminde sırasıyla %8,5, %6 ve %4,9 enflasyon oranı hedeflenmektedir (Grafik 11). Para ve maliye politikasının eşgüdümü ile mal ve hizmet piyasalarında rekabet ve verimliliği artıracak yapısal reformların ortaya konulması, ücretlerin enflasyon hedefine endekslenerek belirlenmesi (enflasyon ataletinin önlenmesi), ithal ara mallarının yerlileştirilmesi (kur geçişkenliğinin azaltılması), alım garantili enerji kontratlarının TL bazlı olması, gıda enflasyonunun düşürülmesi (hal yasası, parakende yasası, market fiyatları rekabetine dönük düzenlemelere yönelik bilgi işlem alt yapısının kurulması, kooperatifçilik, seracılık ile mevsimsel tarımsal üretimde fiyat dalgalanmalarının azaltılması vs..) eşel mobil sistemi ile petrol fiyatlarındaki dalgalanmanın bütçe üzerindeki etkisi azaltılarak enflasyona geçişkenliğinin önlenmesi) şeklindeki eylem planlarından ödün verilmediği takdirde ve ayrıca 2006 sonrası enflasyon davranışına paralel olarak bu hedeflerin ulaşılabilir hedefler olduğunu söylemek mümkündür. Eylem planlarında yer alan bu adımlar; hem konjonktürel ve hem de yapısal nitelik arz eden enflasyonun kontrol altına alınmasına hizmet edeceğinden fiyat istikrarı açısından son derece önemlidir.

Grafik 11. Mevcut ve Hedeflenen Enflasyon Oranları

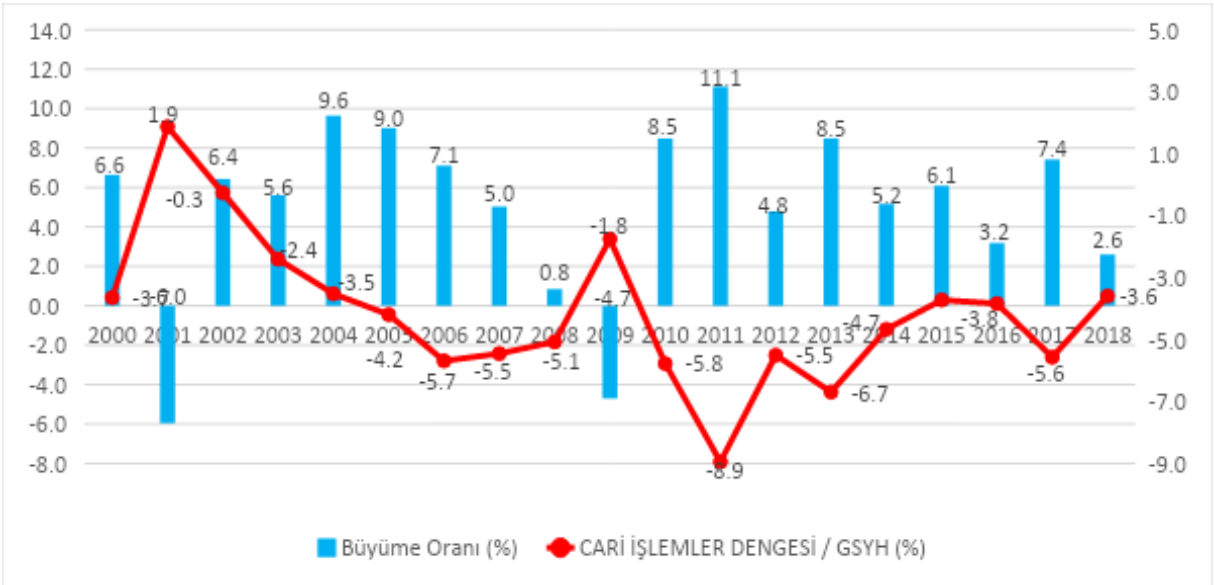


Kaynak: HMB 82019), https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/yeni-ekonomi-programi.pdf

2.4. Cari İşlemler Dengesi Ve Program Hedefi

Makroekonomik istikrar açısından dış dengenin en önemli göstergesi cari işlemler dengesi olmaktadır. Türkiye ekonomisinin yapısı gereği cari işlemler dengesini, büyüme performansı ile birlikte değerlendirmek yararlı olacaktır. Türkiye ekonomisinin yüksek büyüme hızı kaydettiği yıllarda yüksek cari açıklar, ekonomik küçülme gerçekleştirdiği dönemlerde de cari fazla verdiği görülmektedir (Grafik 12).

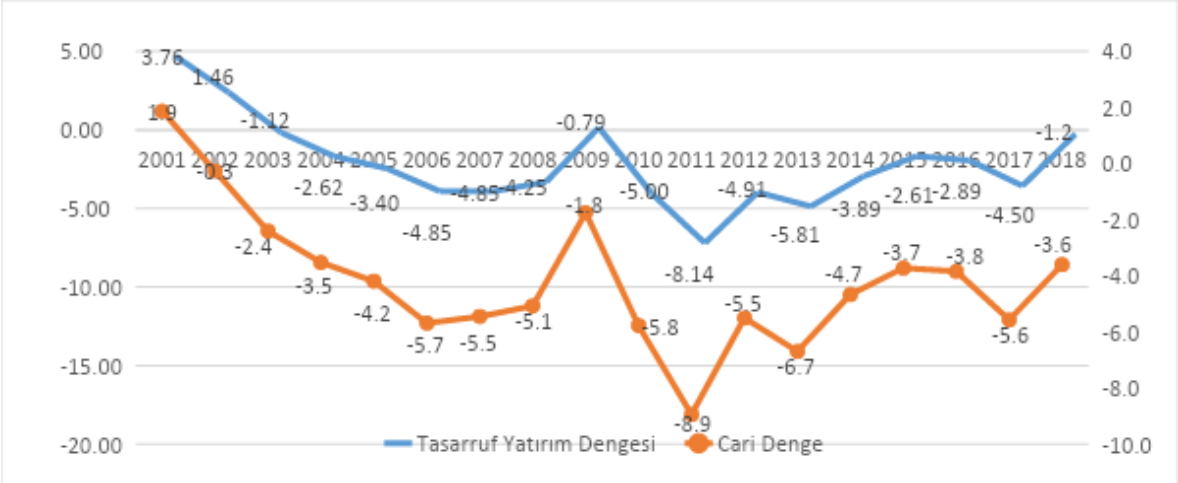
Grafik 12. Büyüme Oranları ve Cari Denge (%) (200-2018)



Kaynak: WB (2019), World Development Indicator, https://databank.worldbank.org/

Bu durum Türkiye'de büyümenin dış kaynak temelli olduğuna işaret etmektedir. Bunun en önemli nedeni de ekonomideki tasarruf açığıdır. Grafik 13'de tasarruf-yatırım açığının yüksek olduğu yıllarda cari açık oranlarının da yükseldiği görülmektedir.

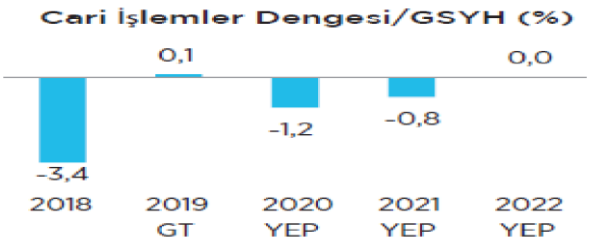
Grafik 13. Tasarruf-Yatırım Dengesi ve Cari Denge İlişkisi (%) (2001-2018)



Kaynak: WB (2019), World Development Indicator, https://databank.worldbank.org/

Cari işlemler dengesi hedefi, yeni ekonomi programının en kritik hedefleri arasında yer almaktadır. Programda 2020 ve 2021 yılları için sırasıyla %1,2 ve %0,8 cari açık oranı hedeflenirken 2022 yılında cari denge oranı hedefi %0'dır (Grafik 14). Özellikle tasarruf açığı, büyüme hızı ve cari açık oranı arasındaki ilişkiler dikkate alındığında; %5 büyüme hedefi ile %0 cari açık oranı hedefi uyumlu görünmemektedir.

Grafik 14. Mevcut ve Hedeflenen Cari Denge (%)



Kaynak: HMB (2019), https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/yeni-ekonomi-programi.pdf

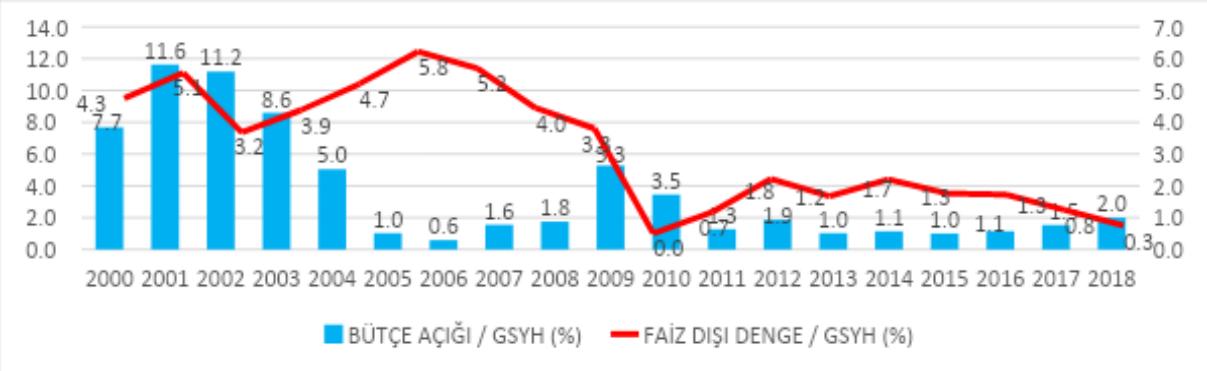
Cari işlemler dengesi hedefine yönelik olarak programda yer alan yüksek katma değerli ürünlerin ihracatının artırılması (hedef ülke hedef sektör anlayışı), ithalata bağımlılığın azaltılması (ara malların yerlileştirilmesi), turizm gelirlerinin artırılması (2023 turizm strateji altında turist sayısının harcama tutarının artırılmasına öncelik, sağlık turizmi, yıl boyu turizm, kültür sanat turizmi), bu suretle dış kaynak kullanımın azaltılması ve sürdürülebilir ekonomik büyüme hedefi gibi eylem planları

gerçekleştirilebilirse ve bu şekilde cari fazla hedefi tutturulabilirse Türkiye ekonomisinin **yeni bir yapısal dönüşüm** sürecine girmesi de söz konusu olacaktır.

2.5. Kamu Maliyesi Ve Program Hedefi

2001 krizi sonrasında güçlü ekonomiye geçiş istikrar programı ile gerçekleştirilen yasal ve kurumsal düzenlemeler ile birlikte Türkiye'de mali disiplin alanında önemli mesafe alınmıştır. 2000'li yılların başlarında %10'larda olan merkezi bütçe açığı oranı, 2018'de yaklaşık %2'lere gerilemiştir (Grafik 15). Özellikle faiz dışı bütçe fazlası hedefi bu hususta önemli katkılar sağlamıştır.

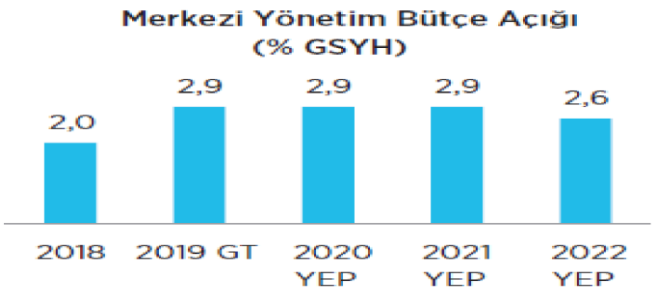
Grafik 15. Bütçe Açığı ve Faiz Dışı Fazla (%)



Kaynak: WB (2019), World Development Indicator, https://databank.worldbank.org/

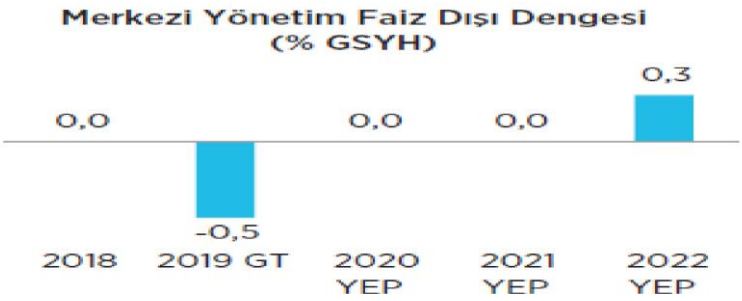
Programın mali disiplinde kararlılık, vergi tahsilatında etkinlik, kaynakların verimli kullanılması, kamu tasarruflarının artırılması, kayıt dışılığın azaltılması, büyümenin vergi gelirlerini desteklemesi gibi eylem planları ve 2002 yılından itibaren süre gelen mali disiplin anlayışı çerçevesinde. %2,9'luk bir bütçe açığı oranı ve %32'lik bir borç stoku oranı şeklindeki kamu maliyesi hedefleri (Grafik 16) makul hedefler olarak değerlendirilebilir. Bu arada Programın özellikle bütçe dengesi oranına odaklandığını, faiz dışı fazla oranını ikinci plana attığını da vurgulamak gerekmektedir (Grafik 17).

Grafik 16. Bütçe Açığı (% GSYH)



Kaynak: HMB (2019), https:s//ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/yeni-ekonomi-programi.pdf

Grafik 17. Faiz Dışı Denge (% GSYH)



Kaynak: HMB (2019), https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/yeni-ekonomi-programi.pdf

2.6. Finansal İstikrar ve Program Hedefleri

2008 küresel krizinin öğretileri doğrultusunda finansal istikrarın reel ekonomideki istikrar açısından önemli olduğu söylenebilir. TCMB, özellikle 2010 yılının son çeyreğinden bu yana fiyat istikrarından ödün vermeden finansal istikrarı da gözeten bir para politikası yürütmektedir. Bu çerçevede TCMB konjonktürel para politikası araçlarının yanı sıra yapısal para politikası araçlarını da kullanmaya başlamıştır. Buna ek olarak kamu maliyesi alanında sağlanan disiplin ile birlikte 2018 yılının Ağustos ayına kadar gösterge faiz oranları finansal istikrar yönünde davranış göstermiştir.

2018 yılında gerçekleşen döviz kuru dalgası ile birlikte gösterge faiz oranı ve TCMB politika faiz oranları %25'e kadar yükselmiştir (Grafik 18). Faiz oranındaki bu yükselme ile birlikte iç talepte (tüketim harcamalarının yanı sıra özellikle yatırım harcamalarında) düşüşler gerçekleşmiştir. 2019 yılının ortalarından itibaren döviz kurundaki istikrar ve enflasyondaki iyileşme nedeniyle faiz oranı %12'lere kadar gerilemiş olmakla beraber halen birçok gelişen piyasa ekonomilerine kıyasla yüksektir.

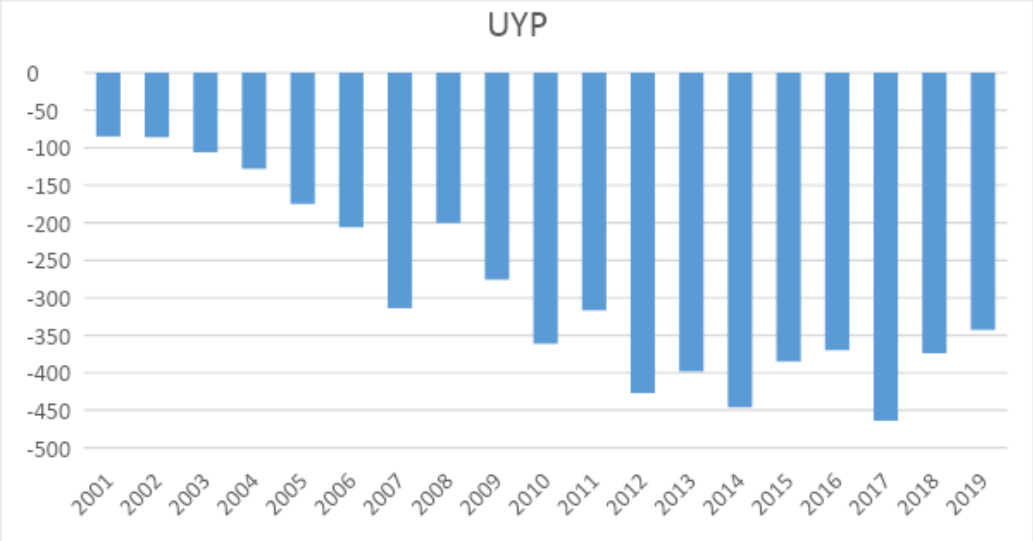
Grafik 18. Gösterge Faiz Oranları (%) (2015-2019)



Kaynak: Bloomberght (2019), https://www.bloomberght.com/tahvil/faiz

Benzer şekilde 2018 Ağustos ayından itibaren uluslararası yatırım pozisyonu (UYP) açığında da ciddi artışlar yaşanmıştır (Grafik 19). Vade uzadıkça faiz oranının düşük olması yani getiri eğrisinin negatif eğimli olması ve yüksek UYP açığı, finansal istikrar açısından bir riskin varlığına işaret etmektedir.

Grafik 19. Uluslararası Yatırım Pozisyonu (2001-2019)



Kaynak: TCMB (2019), https://evds2.tcmb.gov.tr/

Yeni ekonomi programında, finansal istikrarın sağlanması için dolarizasyonun düşürülmesine yönelik olarak TL bazlı finansal ürünlerin oluşturulması, yurtiçi tasarrufların artırılması amacıyla tamamlayıcı emeklilik sistemi, sigortacılık düzenleme ve denetleme kurumunun oluşturulması, böylece dış kaynak bağımlılığının azaltılması, finansal kırılganlıkların azaltılması, sermaye piyasalarının güçlendirilmesi, kredi kanallarının açılması gibi eylem planları yer almaktadır. Bu adımların atılması yoluyla sağlanacak finansal istikrar aynı zamanda istikrarlı bir büyüme ve bununla birlikte kalıcı fiyat istikrarının sağlanması açısından son derece önemlidir.

3. SONUÇ

Ekonomilerde kronik ya da konjonktürel olarak ortaya çıkan makroekonomik dengesizlikler ülke yönetimlerini istikrar programları oluşturmaya zorlamaktadır. Türkiye ekonomisi açısından en derin kriz olarak nitelendirilen 2001 krizinden sonra istikrar programları, ayrı bir öneme sahip olmuştur. Hedeflerin gerçekleşmesi açısından başarılı bir istikrar programı özelliği taşıyan Güçlü Ekonomiye Geçiş programı Türkiye ekonomisinin 2002 sonrasında toparlanma sürecine girmesine ve makroekonomik anlamda bir disiplinin benimsenmesine katkıda bulunmuştur. Ancak 2002 yılından sonra başlayan toparlanma süreci 2018 Ağustos ayında yaşanan ani döviz kuru yükselişi ile sekteye

uğramış ve makroekonomik dengede bozulmalar ortaya çıkmıştır. Bu durum ekonomi yönetiminin yeni bir istikrar programı oluşturmasını zorunlu hale getirmiştir. Ekim 2019'da uygulamaya konulan ve 2020-2022 yıllarını kapsayan Yeni Ekonomi Programı, makroekonomik dengenin yeniden sağlanmasına ilişkin bazı temel hedefler içermektedir. Bu hedeflerin Türkiye'nin içinde bulunduğu mevcut ekonomik yapı açısından değerlendirilmesini ve gerçekleşme olasılıklarının tartışılmasını konu edinen bu çalışmada elde edilen sonuçları şu şekilde özetlemek mümkündür:

●Programın büyüme hedefi 2020, 2021 ve 2022 yılları için %5'dir. 2019 yılında %0 gibi bir büyüme gerçekleşmesi durumunda baz etkisi ile 2020 yılı büyüme hedefinin ulaşılabilir olduğu söylenebilir. Ancak diğer yıllardaki büyüme hedeflerinin eylem planlarına uyulması, yani özellikle yatırımların artırılması ve dışa bağımlılığın azaltılmasına yönelik adımlarda istikrarlı olunmasına bağlı olacağını vurgulamak gerekir. Kaldı ki dünya ekonomisinde yaşanabilecek gelişmelerin de (özellikle, Türkiye'nin önemli ticaret partneri durumunda olan AB ekonomisinin durumu ve bunu yakından etkileyen ABD-Çin arasındaki ticaret savaşları, orta doğudaki gelişmeler, vb) büyüme hedefleri açısından belirleyici faktörler olacağı açıktır.

●Programda gelecek üç yıl için sırasıyla %11,8, %10,6 ve %9,8 işsizlik oranı hedeflenmektedir. Türkiye'de kronik hale gelen işgücü piyasasının sorunlarının çözümüne yönelik olarak daha detaylı eylem planlarına ve hatta yapısal reformlara ihtiyaç duyulduğu bilinmektedir. Bu açıdan programın işsizlik sorununa ilişkin hedefleri işsizliğin önümüzdeki yıllarda da kronik bir yapısal sorun olarak kalacağını göstermektedir.

●Programda 2020-2022 döneminde enflasyon oranı sırasıyla %8,5, %6 ve %4,9 olarak hedeflenmektedir. Bu hedeflerin 2001 krizinden sonra fiyat istikrarı konusunda yakalanan disiplinden kaynaklanan para politikası anlayışı çerçevesinde ulaşılabilir hedefler olduğunu söylemek mümkündür.

●Cari işlemler dengesi hedefi ise yeni ekonomi programının en kritik hedefleri arasında yer almaktadır. Programda 2020-2022 yılları için sırasıyla %1,2, %0,8 ve %0 cari açık oranı hedeflenmektedir. Özellikle tasarruf açığı, büyüme hızı ve cari açık oranı arasındaki ilişkiler dikkate alındığında %5 büyüme hedefi ile %0 cari açık oranı hedefi uyumlu görünmemektedir. Eylem planlarının katı bir şekilde uygulanması suretiyle cari fazla hedefinin tutturulması Türkiye ekonomisinin bir **yapısal dönüşüm** sürecine girdiğinin göstergesi olacaktır.

●Programın kamu maliyesi hedefleri ise %2,9'luk bir bütçe açığı oranı ve %32'lik bir borç stoku oranı şeklinde ifade edilmektedir. 2001 kriz sonrası yakalanan mali disiplin itibariyle programın kamu maliyesi hedefleri makul hedefler olarak değerlendirilebilir.

Sonuç olarak Yeni Ekonomi Programı'nın büyüme, enflasyon, kamu maliyesi hedeflerinin 2002 sonrasında bu alanlarda yakalanan ekonomik disiplinin etkisiyle gerçekleşme ihtimali bulunan hedefler olduğu söylenebilir. Ancak işsizlik ve cari denge hedeflerinin gerçekleşme olasılığı ise bu alanlarda atılması planlanan adımların kararlılığına bağlı olacaktır. Sonuç olarak, işsizlik ve cari denge hedeflerinin gerçekleşmesi Türkiye'nin beklenen yapısal dönüşüm sürecine girdiğinin bir işareti olarak algılanabilir.

KAYNAKÇA

Bloomberght (2019), https://www.bloomberght.com/tahvil/faiz (3.10.2019)

HMB (2019), https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/yeni-ekonomi-programi.pdf (3.10.2019)

TCMB (2019), https://evds2.tcmb.gov.tr/ (3.10.2019)

TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=30892 (15.11.2019)

TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=30844 (15.11.2019)

TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30794 (15.11.2019)

TUİK (2019), http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30951 (15.11.2019)

WB (2019), World Development Indicator, https://databank.worldbank.org/ (3.10.2019)

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DE ENFLASYON HEDEFLEMESİ REJİMİ ALTINDA PARA ARZININ İÇSELLİĞİ [1]

Merve NARTA[*]

Nihal YAYLA[**]

İsmail ÇEVİŞ[***]

ÖZET

Para politikası stratejisinin seçiminde paranın ekonomideki kullanım alanlarının ve karar vericilerin para arzı üzerinde ne derecede söz sahibi olduğunun bilinmesi gereklidir. Diğer bir ifadeyle, para arzının dışsal ya da içsel olup olmadığı, uygulanacak para politikasının çerçevesinin belirlenmesinde önemli bir konudur. Çalışmanın temel amacı, 2006:3-2019:7 dönemi verileri kullanılarak Türkiye'de para arzının (M1, M2 ve M3) içsel olup olmadığını tespit etmektir. Bu amaca yönelik olarak St. Louis Denkliği'nde yer alan para arzı, çıktı (reel gelir), enflasyon ve faiz değişkenleri arasındaki ilişkiler Toda-Yamamoto Nedensellik Testi ile analiz edilmiştir. Bulgular, Türkiye'de 2006-19 döneminde para arzının içsel olarak belirlendiğini göstermektedir. Bu durum Merkez Bankası'nın makroekonomik istikrara yönelik olarak enflasyon hedeflemesi rejiminde fiyat istikrarından ödün vermeden finansal istikrarı ve çıktı istikrarını sağlayabileceği göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Para Arzı, Merkez Bankası, İçsellik, Toda-Yamamoto, St.Louis*

Jel Kodları: *E51, E52, E58*

ENDOGENEITY OF MONEY SUPPLY UNDER INFLATION TARGETING REGIME IN TURKEY

ABSTRACT

It is necessary to know the uses of money in the economy and the degree to which decision makers have a say in the money supply in the choice of monetary policy strategy. In other words, whether the money supply is external or internal is an important issue in determining the framework of monetary policy to be implemented. The main objective of the study is to determine whether the money supply (M1, M2 and M3) in Turkey is internal by using data from the period 2006:3-2019:7. For this purpose, the relationships between money supply, output, inflation and interest rate variables in St. Louis equivalence were analyzed by Toda-Yamamoto causality test. The findings show that money supply in

[1] Çalışma Pamukkale Üniversitesi BAP Koordinatörlüğünce (2019KKP060) nolu Kongre Katılım Projesi ile desteklenmiştir.

[*]Pamukkale Üniversitesi, SBE İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Denizli, Türkiye, mnarta14@gmail.com

[**] Pamukkale Üniversitesi, İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Denizli, Türkiye, icevis@pau.edu.tr

[***] Pamukkale Üniversitesi, İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Denizli, Türkiye, nyayla@pau.edu.tr

Turkey was determined internally in the period 2006-19. It is seen that the central bank can achieve financial stability and output stability without compromising price stability in the inflation targeting regime for macroeconomic stability.

Key Words: *Money Supply, Central Bank, Endogeneity, Toda-Yamamoto, St.Louis,*

Jel Codes: *E51, E52, E58*

1. GİRİŞ

Makroekonomik istikrar iç ve dış dengenin birlikte sağlanması durumudur. İstikrarlı bir ekonomi için temelde dört hedef belirlenmiştir: Kaynakların tam olarak istihdamı, düşük ve istikrarlı bir enflasyon, sürekli bir ekonomik büyüme ve ödemeler dengesindeki istikrarın sağlanması. Bu temel hedefe yardımcı olarak faiz oranlarında istikrar, finansal piyasalarda istikrar, döviz piyasalarında istikrar, gelir ve servet dağılımını düzeltmek, faktör dağılımını düzeltmek, kamusal ihtiyaçları karşılmak, temel mallar arzını güvence altına almak gibi çeşitli yan hedefler de eklenebilir (Önder, 2005,4). Bu hedeflere ulaşmak için iki türlü politika kullanımını mevcuttur. Bunlardan ilki "maliye politikaları" diğeri ise "para politikalarıdır". Elbette, makroekonomik istikrar, iki politikanın da birbirleriyle uyumlu ve eş zamanlı uygulanmasını gerektirmektedir. Maliye politikları hükümetlerce uygulanır. Merkez bankaları ise hükümetin belirlediği maliye politikalarıyla koordineli olarak para politikaları uygulamalarını gerçekleştirmektir. Para politikası; fiyat istikrarı, finansal istikrar, ekonomik büyüme ve istihdam artışı gibi hedeflere ulaşabilmek için paranın elde edilebilirliğini ve maliyetini etkilemeye yönelik olarak alınan kararları ifade etmektedir (TCMB, 2019,9). Merkez Bankası'nın birincil amacı fiyat istikararını sağlamaktır ancak bu amaçla çelişmemek kaydıyla hükümetin büyüme ve istihtam politikalarını da destekleyebilmektedir (TCMB, 2018). Görüldüğü üzere merkez bankası'nın parasal istikarı sağlamak için birden fazla amacı ve bu amaç doğrultusunda uygulayabileceği birden fazla para politikası aracı vardır. Birincil amacının ne olacağı ve hangi politika aracını kullanacağı ise literatürdeki tartışma konularındandır. Literatüre katkı sağlamak amacıyla sorulması gereken temel sorulardan biri şudur: Para diğer serilerden etkilenmeyen dışsal bir değişken midir, yoksa onlardan etkilenen içsel bir yapıya mı sahiptir? Sorunun cevabı merkez bankasının amacını ve bu amaç için uygulaması gereken aracın ne olması gerektiğini söyler. Diğer bir ifadeyle, para arzının dışsal ya da içsel olup olmadığı, uygulanacak para politikasının çerçevesinin belirlenmesinde önemli bir konudur. İçsellik ve dışsallık tartışması genel hatlarıyla St. Louis Eşitliği'yle yer almaktadır. Bu çalışmanın amacı; 2006:3-2019:7 dönemi verilerini kullanılarak St. Louis Eşitliği vasıtasıyla Türkiye'de para arzının (M2) içsel olup olmadığını tespit etmektir.

2. TEORİK ALTYAPI

Para teorisinin ilk dönemlerindeki genel eğilim paranın dışsal bir büyüklük olduğu ve tamamıyla merkez bankalarınca belirlenebileceği yönündeydi. (Monetarist ve Neo Keynesyen Görüş). Bu görüş gereği merkez bankaları para arzı hedeflerini sağlayarak para çarpanını ve bağlı olarak para tabanını kontrol edebiliyordu. Ancak ilerleyen dönemde; sıra dışı bir şekilde, bu görüşün tersini savunan ve parasal büyüklüklerin içselliğinden şüphelenen ilk kişi Kaldor (1982) olmuştur. Daha sonralarında çokça desteklenen bu görüşün temelinde; kredi talebi ve bu kredi talebine, kanunlara ve düzenlemelere uygun bir şekilde, kredi arzıyla cevap veren ticari bankalar vardır. Dışsal para arzı görüşünde, merkez bankası para yaratma sürecindeki tek merciyken; içsel görüşe göre para yaratma sürecinde merkez banklarının yanı sıra, kredi mekanizması aracılığıyla, ticari banklar da rol almaktadır. Bankalar kredi kanalıyla para yaratır ve merkez bankası, paraya göre daha az likid olan bu sürece, olabildiğince uyum sağlayarak bankaların para talebine katkı sağlar. Merkez bankalarının görevleri arasında son borç veren kurum olması bu sebeptendir (Çepni; Güney,2017).

TCMB fiyat istikrarını sağlamak için ençok kullandığı araç kısa dönemli faizlerdir. Ancak merkez banklarının politika aracı olarak kısa dönemli faizleri kullanması içsel para arzı konusunda ciddi problemler yaratacaktır (Walsh, 2017,11-13). Faiz oranları ekonominin aşağı doğru gittiği dönemlerden önce, tipik bir şekilde arttırılır. Fakat bu, para politikasının konjektürel dalagalanmalara yol açtığı veya neden olup olmadığı konusunda herhangi bir şey söylemez. Faiz oranı sadece merkez bankasının verdiği yanıtı göstermektedir.

Bu genel bakış açısı çevresinde, paranın etkisini tahmin etmeye çalışan ekonometrik çalışmalardan ilki 1963'te Friedman tarafından yapılmıştır (Bias, 2014). Nominal gelirde maliye politikası mı yoksa para politikası mı daha önemlidir sorusunu sormuş ve para politikası göstergeleri ile nominal gelir arasındaki korelasyon ilişkisini istatiksel olarak anlamlı bulmuştur. Bu ilişki için kullandıkları denklem aşağıdaki gibi gösterilmiştir;

$$y_t = y_0 + \alpha \sum m_{t-1} + \beta \sum A_{t-1} + \gamma \sum Z_{t-1} \quad (1)$$

Burada y_t nominal geliri, m_{t-1} toplam parasal büyükleri, A_{t-1} otonom harcamalarını ve Z_{t-1} nominal geliri açıklayan diğer değişkenleri (faiz vb) ifade etmektedir. Denklem (1)'e, sıkça St. Louis ekonomistleri tarafından tercih edilmesi sebebiyle St.Louis Eşitiliği (Denkliği) adı verilmiştir (Walsh, 2017,12). Bu isimle, eşitliği kullanan ilk kişiler Andersen & Jordan (1968) olmuşlardır. Çalışmalarında bağımlı değişken nominal gelirken parasal toplamın etkileme gücünü sınamışlar ve oldukça güçlü bir ilişki bulmuşlardır. Ancak nominal gelirin bileşenlerini, reel gelir ve enflasyon olarak ayırt etmedikleri için eleştirilmişleridir. Sims (1972) orijinal çalışmasında hem M1 para arzı hem de para tabanını denkleme dahil etmiş ve Granger Nedensellik kullanmıştır. Bulduğu sonuca göre paradan GNP'ye doğru

Granger Nedensellik ilişkisi bulmuştur. Friedman M, (1977) ise yapılan St.Louis tahminlerini güncellemiş ve diğer çalışmalara rağmen maliye politikasına da rol biçmiştir. Barro (1978), Parayı beklenen ve beklenmeyen diye iki bileşene ayırmış ve bulduğu sonuçlara göre beklenmeyen parasal sürecin çıktı gibi reel değişkenleri daha çok etkilediği sonucuna varmıştır.

Son dönem yapılan çalışmalar arasında Howells (2005) çeşitli çalışmaları kaynak sunarak, para arzının kesin olarak içsel olması gerektiği tezini öne sürmüştür. Bu, çalışmasındaki en önemli sonuçlarından biridir. Diğeri ise kredi talebinin mevduat yaratmasıdır. Bu şekilde para talebinde ve doğası gereği para yaratma sürecinde önemli rol oynar. Çepni; Güney (2017) para arzının içselliğini Johensen Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik ile test etmişler ve kredi mekanizmasının içsel para arzına sebep olduğu görüşüne varmışlardır.

3. EKONOMETRİK ANALİZ

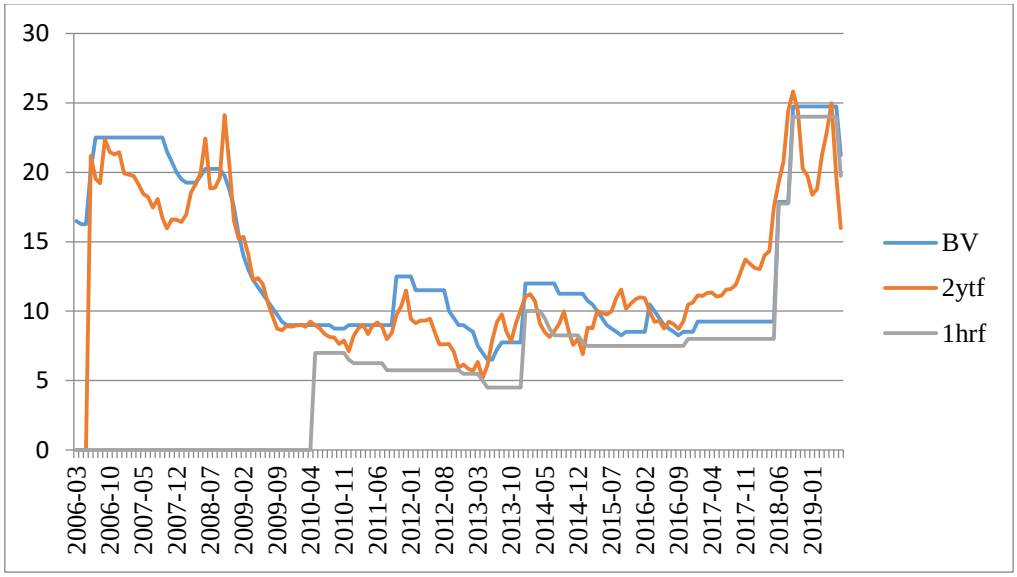
3.1. Veri Seti ve Değişkenler

Veriler 2006:3-2019:7 arasındaki aylık bilgileri içermekte olup hepsi TCMB EVDS'den alınmıştır. Serilerin, faiz oranı dışında, logaritmaları hesaplanmış ve çalışmadaki mevcut modelere bu haliyle dâhil edilmiştir. Sanayi Üretim Endeksi hem aylık verilerle uyum sağlaması hem de üretime dayalı bir analiz yapabilmesi için tercih edilmiş ve Reel GSYH yerine alınmıştır. Enflasyon, endeks düzeyinde sistemden çekilmiştir ardından logaritması alınmıştır. Parasal büyüklükleri temsilen M2 para arzı tercih edilmiştir. Son olarak; belirlenen tarihler arasında kesintisiz olarak uygulanan bir politika faizi yoktur. Ancak TCMB'nin en çok tercih ettiği para poitikası araçlarından kesintisiz olarak uygulanan gecelik borç verme faizi, politika faizi olarak denkleme dâhil edilmiştir (TCMB, 2019,9).

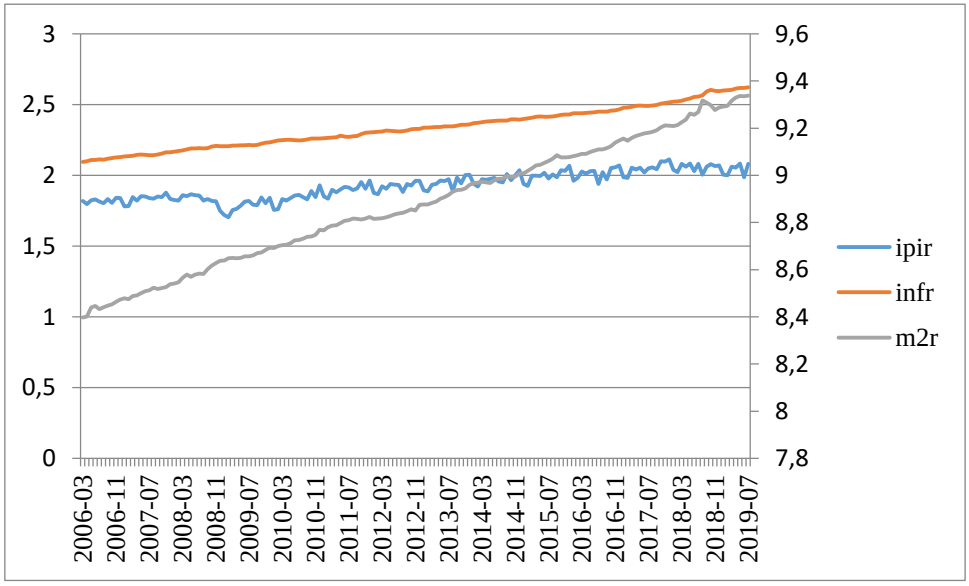
Tablo 1. Veri İsimleri ve Kısaltmaları

Veri İsmi	**Kısaltma**
Sanayi Üretim Endeksi	ipi
Enflasyon	inf
Gecelik Borç Verme Faizi	bv
Para Arzı	M2

Grafik 1. Gecelik Borç Verme, İki Yıllık Tahvil ve Bir Haftalık Repo Faiz Grafikleri



Grafik 2. Değişkenlerin Zamana Göre Grafiği



3.2. Ekonometrik Analiz

St. Louis Eşitliği bu çalışmadaki kullanımıyla; nominal gelirin, parasal büyüklüklerden, enflasyondan ve faiz oranından nasıl ve ne yönde etkilendiğini gösteren bir eşitliktir. Eşitliğin bu çalışmadaki kullanımı Denklem (2)'de görüldüğü gibidir;

$$ipir_t = ipir_0 + \alpha \sum M2r_{t-1} + \beta \sum infr_{t-1} + \gamma \sum bv_{t-1} \qquad (2)$$

Elbette, diğer değişkenlerden çıktıya doğru etki gözlemlenebilir. Ancak çıktıdan para arzına doğru bir ilişkinin bulunması, paranın içsel bir değişken olduğunu ve TCMB'nin politikalarını bu doğrultuda belirlemek zorunda kalacağını gösterecektir. Serilere Augmented-Dickey Fuler (ADF) birim kök testinin uygulanması akabinde bu ilişkinin varlığı veya yokluğu Toda-Yamamoto Granger Nedensellik Yaklaşımı ile test edilmiştir.

ADF birim kök testi bağımlı değişkenin bir dönem gecikmesinin yanı sıra hata terimindeki otokorelasyon sorununu çözebilmek için bağımlı değişkenin farkının gecikmelerini de modele dâhil etmektedir. Gecikme sayısı önemli değildir, bu nedenle gecikme sayısının bir olduğu Basit Dickey Fuller Testi'ne göre daha avantajlıdır. Test uygulanırken hataların i.i.d. olduğu varsayılmaktadır.

$$\Delta y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \theta_0 y_{t-1} + \sum_{i=k}^{k} \delta_i \, \Delta y_{t-i} + u_t \tag{3}$$

β_0 sabit terimi, t trendi, $\sum_{i=k}^{k} \delta_i \, \Delta y_{t-i}$ otokorelasyonu çözmek için denkleme eklenen gecikmeleri ve u_t'de beyaz gürültü hata terimini ifade etmektedir.

$$H_0: \theta_0 = 0 \;\; ise \; birim \; kök \; vardır.$$

$$H_a: \theta_0 < 0 \;\; ise \; birim \; kök \; yoktur.$$

Değişkenler arısındaki ilişkiyi test etme yöntemlerinden birisi Granger Nedensellik Testidir. Orijinal Granger Nedensellik, serilerin durağan olma koşulunu içermektedir. Ancak Toda-Yamamoto; testin orijinal haline, yine VAR modeline dayalı fakat serilerin durağan olmasına gerek duymayan yeni bir yaklaşım getirmişlerdir. VAR modeliyle belirlenen gecikme uzunluğu (k) ve maksimum ko-entegre vektör sayısı (dmax) belirlendikten sonra seçilen gecikme uzunluğunda yeni bir VAR modeli tahmin edilir ve ardından Granger Nedensellik Testine başvurulur (Toda & Yamamoto, 1995). VAR modelinin gösterimi Denklem (4) ve (5) 'te ifade edilmektedir.

$$y_{1,t} = a_{11} y_{1,t-1} + a_{12} y_{2,t-1} + e_{1t} \tag{4}$$

$$y_{2,t} = a_{21} y_{1,t-1} + a_{22} y_{2,t-1} + e_{2t} \tag{5}$$

İfadenin matris formu;

$$\begin{pmatrix} y_{1,t} \\ y_{2,t} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} y_{1,t-1} \\ y_{2,t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} e_{1t} \\ e_{2t} \end{pmatrix} \tag{6}$$

İndirgenmiş form;

$$Y_t = AY_{t-1} + U_t \tag{7}$$

$$Y_t = \begin{pmatrix} y_{1,t} \\ y_{2,t} \end{pmatrix}, \; A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix}, Y_{t-1} = \begin{pmatrix} y_{1,t-1} \\ y_{2,t-1} \end{pmatrix}, \; U_t = \begin{pmatrix} e_{1t} \\ e_{2t} \end{pmatrix} \tag{8}$$

Toda-Yamamoto'nun avantajları: Orijinal Granger Nedensellik testinin aksine bu yaklaşım serilerin durağanlığını gerektirmez. Seriler I(0), I(1), I(2) derecelerinden birim kök içerebilir. Tüm seriler aynı dereceden birim köke sahip olmayabilir. En büyük dereceli birim köke göre analiz yapılır. VAR analizinde serilerin düzey değerlerinin kullanılması durumunda uzun dönem bilgisi kaybolmaz. Testin modeli ve hipotezleri aşağıdaki gibidir, model wald test ile sınanır. H_a Granger Nedenin varlığını işaret etmektedir.

$$y_t = \gamma_{0+} \sum_{i=1}^{L+dmax} \alpha_{1i}\, y_{t-1} + \sum_{i=1}^{L+dmax} \beta_{1i}\, x_{t-1} + e_{1t} \quad (9)$$

$$x_t = \gamma_{0+} \sum_{i=1}^{L+dmax} \alpha_{2i}\, y_{t-1} + \sum_{i=1}^{L+dmax} \beta_{2i}\, x_{t-1} + e_{2t} \quad (10)$$

$$H_0: \beta_{1i} = 0 \quad \text{veya} \quad H_0: \alpha_{2i} = 0$$

$$H_a: \beta_{1i} \neq 0 \quad \text{veya} \quad H_a: \alpha_{2i} \neq 0$$

3.3. Bulgular

Tablo 2. ve Tablo 3. M2 (para arzı), İnfr (enflasyon oranı), bv (gecelik borç verme faizi) için sabitli modele göre yapılan ADF birim kök test sonuçlarını içermektedir. Sonuçlara göre bu üç seri de I(1) derecesinde ko-entegrasyon içermektedir.

Tablo 2. Serilerin Düzey Değerlerinin ADF Birim Kök Sonuçları

Değişkenler	Gecikme Uzunluğu	Kırılma Dönemi	Test İstatistiği	Kritik Değerler		
				%1	%5	%10
M2r	0	2012m11	-1.4131 (> 0.99)	-4.9491	-4.4436	-4.1936
infr	4	2016m10	-0.5692 (> 0.99)	-4.9491	-4.4436	-4.1936
bv	3	2018m5	-3.0969 (>0.62)	-4.9491	-4.4436	-4.1936

Tablo 3. Serilerin Birinci Dereceden Farklarının ADF Birim Kök Sonuçları

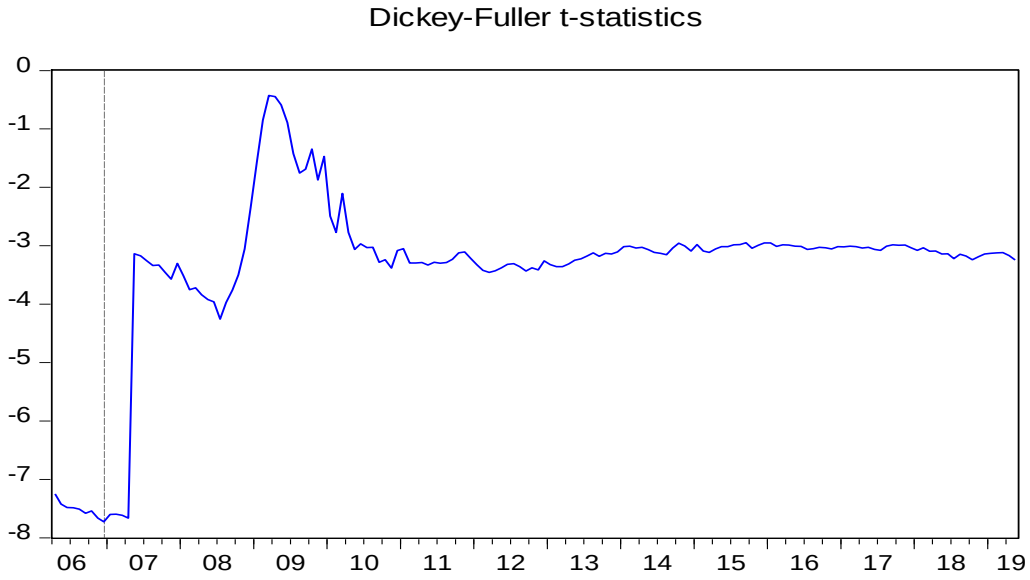
Değişkenler	Gecikme Uzunluğu	Kırılma Dönemi	Test İstatistiği	Kritik Değerler		
				%1	%5	%10
dM2r	0	2018m8	-14.920 (< 0.01)	-4.9491	-4.4436	-4.1936
dinfr	0	2006m8	-9.7043 (< 0.01)	-4.9491	-4.4436	-4.1936
dbv	0	2018m9	-12.352 (< 0.01)	-4.9491	-4.4436	-4.1936

Sanayi Üretim Endeksi'ne (ipir) ise trendli ve sabitli model için ADF Birim Kök Testi uygulanmıştır. Tablo 4'te gösterildiği üzere sonuçlar, serinin düzey değerinde durağan olduğunu göstermektedir. Bu duruma uygun olarak Toda-Yamamoto Yaklaşımı'nda maximum ko-entegrasyon derecesi I(1) olarak belirlenmiştir (d-max=1). Ayrıca kırılma döneminin 2016 yılının Aralık ayına gelmesi, merkez bankasının ocak ayında geçtiği politika değişikliğine, serinin aynı yıl, tepki verdiği şeklinde yorumlanabilir. Bu kırılmanın seri üzerindeki etkisi Grafik 3'te görülmektedir.

Tablo 4. Sanayi Üretim Endeksi ADF Birim Kök Sonuçları

Değişkenler	**Gecikme Uzunluğu**	**Kırılma Dönemi**	**Test İstatistiği**	**Kritik Değerler**		
				%1	**%5**	**%10**
ipir	0	2016m12	-7.7262 (< 0.01)	-5.3475	-4.8598	-4.6073

Grafik 3. Sanayi Üretim Endeksi Kırılma Grafiği



Toda-Yamamoto'nun uygulama aşamasında; düzey değerindeki serilerin uygun gecikme sayılarını belirleyebilmek için, her seferinde I(1)'e, sıfırdan başlanarak sırasıyla gecikme sayıları eklenmiş (d-max+k), her biri için VAR analizi yapılmış ve otokorelasyonlarına bakılmıştır. Otokorelasyon problemi bulunmayan VAR modeli seçilerek seriler Granger Nedensellik Testine tabi tutulmuştur. Uygun gecikme sayısını içeren VAR Modeli için Otokorelasyon sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır. Yapılan otokorelasyon testine göre uygun gecikme sayısı (k) beş olarak belirlenmiştir. Bu

durumda maximum ko-entegrasyon katsayısı ve uygun gecikme sayısı toplamı (d-max+k) altı gerçekleşmiştir. Bu durumu göre yapılan Granger Nedensellik Testi sonuçları Tablo 6'daki gibidir.

Tablo 5. Seçilen VAR Modeli için Otokorelasyon Sonuçları

Lag	LRE* Stat	Prob	Rao F-Stat	Prob
1	8.0046	0.9487	0.4963	0.9488
2	22.4326	0.1298	1.4175	0.1299
3	22.1632	0.1380	1.3999	0.1381
4	16.7749	0.4003	1.0521	0.4005
5	13.4204	0.6418	0.8380	0.6419

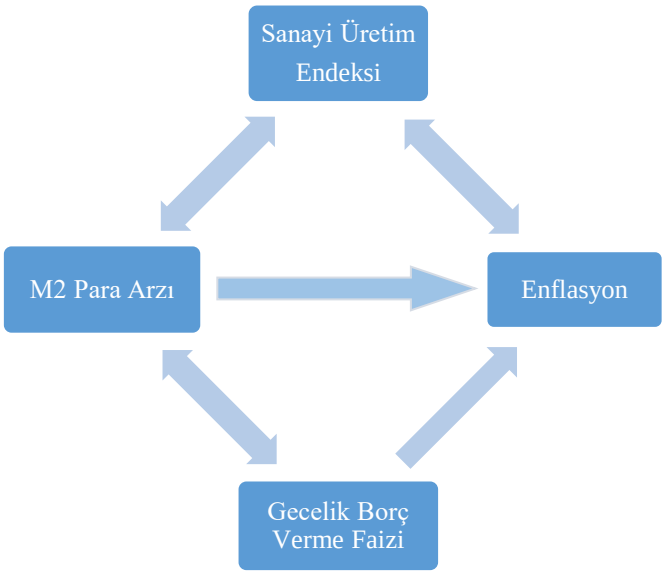
Tablo 6'daki sonuçlar hem para arzından çıktıya hem de çıktıdan para arzına doğru bir ilişki olduğunu göstermektedir. Yani iki değişken de birbirlerinin Granger Nedeni'dir. İlki, teorideki beklentilere göre olasıyken ikincisi paranın ekonomide içsel bir değişken olarak yer aldığını göstermektedir. Bu önemli bulgunun yanı sıra enflayon oranını, çıktının ve para arzı, enflasyonun %1 olasılık seviyesinde Granger Nedenleri'yken; faiz oranını ve para arzı, yine %1 olasılık seviyesinde, birbirlerinin Granger Nedenleri'dir.

Tablo 6. Toda-Yamamoto Yaklaşımlı Granger Nedensellik Testi Sonuçları

NEDENSELLİK İLİŞKİSİ	OLASILIK DEĞERLERİ
ipir ⇒ M2r	0.0154 **
M2r ⇒ ipir	0.0692 *
infr ⇒ ipir	0.0000***
İpi ⇒ infr	0.0714 *
M2r ⇒ infr	0.0000***
bv ⇒ infr	0.0146 **
ipir ⇒ M2r	0.0154 **
bv ⇒ M2r	0.0013***
M2r ⇒ bv	0.0033***

Değişkenler arasındaki Granger Nedensellik ilişkisi Şekil 1'de gösterilmektedir. Buna göre; Sanayi Üretim Endeksi ve M2 para arzı, Sanayi Üretim Endeksi ve enflasyon oranı, M2 para arzı ve Gecelik Borç Verme Faizi biribirlerinin Granger Nedenleridir. Bununla birlikte M2 para arzı'dan ve Gecelik Borç Verme Faizin'den enflasyon oranına doğru da Granger Nedensellik bulunmuştur.

Şekil 1. Değişkenlerin Granger Nedensellik İlişkileri



SONUÇ

Para arzının içselliği, paranın tanımını ve ekonomideki kullanım alanlarını etkilemektedir. Bağlı olarak TCMB'nin seçtiği politika ve politika araçları bakımından da önem arz etmektedir. Paranın dışsal olması, merkez bankasının para üzerinde tam kontrole sahip olması anlamına gelirken, içsel para arzı ise kredi mekanızması kanalıyla para yaratma sürecinde, merkez bankalarının yanı sıra ticari bankaların da yer aldığını ifade eder.

Bu çalışmanın amacı, para arzının içselliğini 2006:3-2019:7 dönemleri verileriyle, St.Louis Eşitliği kullanılarak Toda-Yamamoto Yaklaşımı'yla test etmektir. Bulgular, belirtilen dönemlerde; Para Arzıyla Sanayi Üretim Endeksi'nin birbirlerinin Granger Nedeni olduğunu göstermektedir. Para arzından Sanayi Üretim Endeksi'ne doğru gerçekleşen Granger ilişkisi beklentilere uygunken, Sanayi Üretim Endeksi'nin M2 Para Arzının Granger Nedeni olması; Türk Ekonomisi'nde paranın içsel bir büyüklük olarak yer aldığını göstermektedir.

Sonuç doğrultusunda; bankalar, talebi karşılamak için kredi arzında bulunmakta ve para yaratma sürecine katkı sağlamaktadır. Bu durum Merkez Bankası'nın makroekonomik istikrara yönelik olarak enflasyon hedeflemesi rejiminde fiyat istikrarından ödün vermeden finansal istikrarı da önemsemesi gerektiğini göstermektedir.

KAYNAKÇA

Andersen, L., C., ve Jordan, J., L. (1968), "Monetary and Fiscal Actions: A Test of Their Relative Importance in Economic Stabilization", Federal Reserve Bank of St. Louis Review, *68*, 11–24. https://doi.org/10.20955/r.68.29-44.vcn

Barro, R., J. (1978), "Unanticipated Money, Output, and the Price Level in the United States", Journal of Political Economy, 86(4), 549–580. https://doi.org/10.1086/260699

Bias, P., V. (2014), "A Chronological Survey of the Friedman – Meiselman / Andersen – Jordan Single Equation Debate", Research in Business and Economics Journal Volume 10, 10, 1–21.

Çepni, O., ve Güney, İ. (2017), "Endogeneity of Money Supply: Evidence From". https://doi.org/10.20525/ijfbs.v6i1.680

Friedman, B., M. (1977), "Even the St . Louis Model Now Believes in Fiscal Policy", Journal of Money, Credit and Banking, 9(2), 365–367.

Howells, P. (2005), "The Endogeneity of Money : Empirical Evidence The Endogeneity of Money : Empirical Evidence", Retrieved from Research Gate website: https://www.researchgate.net/publication/23697590_The_Endogeneity_of_Money_Empirical_E

Önder, T. (2005), "Para Politikası : Araçları, Amaçları Ve Türkiye Uygulaması", Uzmanlık Yeterlilik Tezi (Vol. 7).

Sims, C., A. (1972), "Money, Income and Causality", The American Economic Review, 62(4), 540–552. Retrieved from http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28197209%2962%3A4%3C540%3AMIAC%3E2.0.CO%3B2-%23

TCMB. TCMB Kanunu, madde 4. , Pub. L. No. 1211, 1 (2018).

TCMB. (2019), 100 Soruda Merkez Bankacılığı. Ankara.

TCMB, (2019), https://evds2.tcmb.gov.tr/ (3.10.2019)

Toda, H., Y., ve Yamamoto, T. (1995), "Econometrics", Journal of Econometrics, 66, 225–250.

Walsh, C., E. (2017), "Moneytary Theory and Policy" In MIT Prees (Forth Edit). London.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

EKONOMİK ÖZGÜRLÜK İLE EKONOMİK PERFORMANS İLİŞKİSİ: OECD ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Özlem AYVAZ KIZILGÖL[*]
Saime KAHYA[**]

ÖZET

Ekonomik özgürlük bireylerin baskı ve sınırlamalara maruz kalmadan iktisadi faaliyetlerini özgürce gerçekleştirebildiği hak ve özgürlükler şeklinde tanımlanabilir. Ekonomik özgürlük, bireylerin toplumdaki yaşayışlarına ve davranışlarına etkide bulunarak kurumsal yapının oluşumuna ve ekonomik faaliyetlerin gelişimine katkıda bulunmaktadır. Bu çalışmada, ekonomik özgürlük ile ekonomik performans arasındaki ilişkiler 2000-2017 döneminde OECD ülkeleri için panel veri analizleri kullanılarak araştırılmıştır. Ekonomik performans değişkenleri olarak kişi başı GSYİH, ekonomik büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı, dışa açıklık, brüt sermaye oluşumu ve nüfus artışı değişkenleri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, büyüme ve enflasyon oranları ile ekonomik özgürlük endeksi arasında tek yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Brüt sermaye oranı, dışa açıklık oranı, işsizlik oranı, KBGSYİH ve yıllık nüfus artış oranı ile ekonomik özgürlük endeksi arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada sabit etkiler modeli oluşturularak bu modelde yer alan değişkenlerin katsayı tahminleri incelenmiş, büyüme oranının, dışa açıklık oranının ve işsizlik oranının ekonomik özgürlük endeksi üzerinde negatif etkisinin olduğu görülmüştür. Diğer taraftan brüt sermaye oranının, enflasyon oranının, KBGSYİH'nın ve nüfus artış oranının ise özgürlük endeksi üzerinde pozitif etkisinin olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik Özgürlük, Ekonomik Performans, Panel veri analizi, Nedensellik*

Jel Kodları: *C33, O40, E10.*

THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC FREEDOM AND ECONOMIC PERFORMANCE: THE CASE OF OECD COUNTRIES

ABSTRACT

Economic freedom can be defined as the rights and freedoms in which individuals can freely conduct their economic activities without being subjected to pressure and restrictions. Economic freedom contributes to the formation of institutional structure and development of economic activities by affecting the lives and behaviors of individuals in society. In this study, the relationship between

[*] Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, okizilgol@bandirma.edu.tr

[**] Y. L. Öğr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, SBE, Ekonometri Anabilim Dalı, kahyasaime@gmail.com

economic freedom and economic performance was investigated by using panel data analysis for OECD countries in the period 2000-2017. GDP per capita, economic growth rate, unemployment rate, inflation rate, openness, gross capital formation and population growth rate were used as the economic performance variables. According to the results of the analysis, it is concluded that there is a one-way causality between growth and inflation rates and the economic freedom index. It was found that there was a two-way causality between economic freedom index and the gross capital ratio, openness rate, unemployment rate, GDP per capita and annual population growth rate respectively. In addition, fixed-effects model was created and coefficient estimations of variables in this model were examined, it was seen that growth rate, openness rate, and the unemployment rate had negative effects on economic freedom index. On the other hand, gross capital ratio, inflation rate, GDP per capita and population growth rate had a positive effect on the economic freedom index.

Keywords*: Economic Freedom, Economic Performance, Panel Data Analysis, Causality.*
Jel Codes*: C33, O40, E10*

1.GİRİŞ

Özgürlük kavramı esas olarak siyasi, sivil ve ekonomik özgürlüklerin toplamını ifade etmekte ve bunların bileşiminden oluşmaktadır. Bu özgürlüklerden herhangi birinin gerçekleşmemesi halinde genel anlamda özgürlük de tehlike altında olabilmektedir (Tunçsiper ve Biçen: 2014: 26). Ekonomik özgürlük kavramını incelendiğinde, her şeyden önce bu özgürlüğün bir hak niteliğinde olduğu ve hukuk ile ekonomi alanları arasındaki ilişkinin insan hakları açısından değerlendirilerek belirlendiği söylenebilir. 1980'li yıllardan itibaren tekrar gündeme gelen liberal ekonomi politikalarının temel unsurlarından birisidir. Temelini liberal düşünce yapısından almaktadır. Sosyal ve siyasal haklar "birinci nesil haklar" olarak ele alınırken, sosyo-ekonomik haklar "ikinci nesil haklar" olarak tanımlanmaktadır.

Genel olarak ekonomik özgürlükler, "serbest piyasa sistemini harekete geçiren, devletin bu alana yönelik müdahalesinin en az olduğu, piyasa mekanizmasının öncülüğünü yaptığı bireysel refahı maksimum kılan, ekonomik büyüme ve kalkınma dinamiklerini uyaran, ekonomiyi doğal dengeye yönelten ve toplumdaki bireylerin tamamen kendi istekleri doğrultusunda iktisadi kararları alabilmelerine ve bunları uygulayabilmelerine olanak tanıyan, herhangi bir dışsal müdahalenin olmadığı yapı" şeklinde ifade edilmektedir (Akıncı vd., 2014: 82; Çelik, 2015: 9).

Kısaca ekonomik özgürlükler, bireylerin ekonomik faaliyetlerini özgür bir şekilde gerçekleştirebilmelerini ve bu iktisadi faaliyetler ile sahip oldukları değerleri herhangi bir baskı ve sınırlama olmadan özgürce kullanabilmelerini ifade etmektedir (Beşkaya ve Manan, 2009: 48; Şahin, 2016: 318; Kılıç ve Arıca, 2014: 161). Bu kapsamda ekonomik özgürlükler dört temel bileşenden oluşmaktadır. Bunlar:

1) Bireysel (kişisel) tercihlerin varlığı

2) Gönüllü mübadelenin varlığı (Mübadele özgürlüğü)

3) Özel mülkiyet

4) Piyasalara giriş ve rekabet özgürlüğüdür (Savaşan ve Dursun, 2006: 30).

Bu unsurlar dikkate alındığında insanların ekonomik olarak özgür olabilmeleri için iki durum söz konusudur. Bunlardan birincisi, başkalarını zorlayarak, hile veya dolandırıcılık yaparak, güç kullanarak ve hırsızlık yaparak mülkiyet edinmemelidirler ya da mülkiyetlerini başkalarının işgaline izin vermeden sahiplenmeli ve korumalıdırlar. İkincisi, mülkiyetlerine ait olan eşyaları diledikleri gibi kullanmakta, başkaları ile değiştirmekte ya da bağışlamakta özgür olmalıdırlar. Fakat bireylerin bu hakları başkalarının aynı tür haklarını zarara uğratmamalıdır (Acar, 2010: 10; Çelik, 2015: 30). Böylece bir ekonomik özgürlük endeksi, insanların mülkiyetlerini ne kadar koruyabildiklerini ve başkalarıyla mübadele yaparken ne kadar serbest olduklarını belirlemektedir. Bu endeksin oluşturulmasında yukarıda sözü edilen bileşenler önemli rol oynamaktadır.

Ekonomik açıdan bakıldığında bir ülkenin özgür olabilmesi için bazı niteliklere sahip olması gerekir. Bu nitelikler; devletin büyüklüğü, ülkenin ekonomik yapısı, para politikası ve fiyat istikrarı, alternatif para birimlerinin kullanılmasındaki özgürlük, ülkede yasal bir düzenin olması, tercih ve mülkiyet özgürlüğü, dış ticaret serbestliği, mübadele özgürlüğü, girişim ve teşebbüs özgürlüğü, paranın değerinin korunmasına yönelik politikalar ve sermaye akışında özgürlük olarak sıralanabilir (Akıncı vd., 2014: 82). Dolayısıyla ekonomik anlamda bir ülkenin başka bir ülkeye göre daha fazla özgür olması, bu şartları taşıdığı anlamına gelmektedir.

Ekonomik özgürlükler, ülkelerin ekonomik durumu hakkında bir gösterge niteliğindedir. Gelişmiş ülkelerde ekonomik faaliyetler kısıtlanmazken, az gelişmiş ülkelerde tersi bir durumla karşılaşılmaktadır. Bir ülkenin refahı üzerinde etkili olan önemli faktörlerden birisi ekonomik özgürlüklerdir. Literatürde, ekonomik anlamda daha fazla özgür olan ülkelerin diğerlerine göre daha zengin olduğu görülmektedir (Kamacı, vd., 2018: 566). Diğer bir ifade ile yapılan araştırmalar, özgürlüklerin düzeyinin farklı ülkelerde farklılıklar gösterdiğini ve ekonomik özgürlük seviyesi yüksek olan ülkelerin diğerlerine göre refah açısından daha ileri düzeyde olduklarını göstermektedir. Ayrıca ülkelerin ekonomik özgürlük seviyeleri ile sosyoekonomik performansları arasında kuvvetli bir ilişkinin var olduğu ortaya konulmuştur (Bahtiyar, 2012: 37). Ekonomik özgürlükler makroekonomik istikrarın sağlanması açısından da önemli bir yere sahiptir. Bir ülke ekonomisi için kişi başına gelir düzeyinin yükselmesi, büyüme oranlarının artması, işsizlik oranlarının düşmesi, siyasi ve sivil özgürlüklerin artması, yolsuzlukların azalması, enflasyon oranlarının düşmesi, makul faiz oranlarının belirlenmesi ve

ödemeler bilançosu dengesinin sağlanması gibi olumlu etkileri vardır (Akıncı vd., 2014: 84). Ekonomik özgürlük endeksi yüksek puanlı olan ülkelerin düşük olan ülkelere göre uzun vadede daha iyi ekonomik performans gösterdikleri tespit edilmiştir (Kangallı vd., 2014: 97).

Bu çalışmanın amacı OECD'ye üye olan ülkelerin ekonomik özgürlük endeksi ile ekonomik performansını gösteren birtakım değişkenler arasındaki ilişkileri 2000-2017 döneminde panel verileri kullanarak analiz etmektir. Literatürde ampirik analizlere yer verilen çalışmalarda genellikle ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme ilişkisi ele alınmıştır. Bu çalışmada ekonomik büyümenin yanı sıra birçok ekonomik gösterge ile ekonomik özgürlükler arasındaki ilişkilerin, güncel bir veri seti kullanılarak araştırılması, çalışmanın literatüre katkısı olarak değerlendirilebilir. Çalışmanın giriş bölümünü takip eden ikinci bölümünde ekonomik özgürlük endeksinin ölçümü ile ilgili bilgi verilecek, üçüncü bölümünde konuya ilişkin literatür taraması ele alınacak, dördüncü bölümünde çalışmada kullanılan veri seti ve değişkenler tanıtıldıktan sonra analiz sonuçları değerlendirilecek ve beşinci bölümünde sonuç ve önerilere yer verilecektir.

2. EKONOMİK ÖZGÜRLÜĞÜN KRİTERLERİ VE ÖLÇÜMÜ

Ekonomik özgürlükler 1980'lerden itibaren düzenli olarak ölçülmeye başlamıştır. Bazı kurumlar tarafından ekonomik özgürlük endekslerinin yayınlanmaya başlamasıyla birlikte ekonomik özgürlük gibi soyut bir kavram ölçülebilir hale gelmiştir. Bu durumda ekonomik özgürlük endekslerinin yayınlanması, ülkelerin ekonomik özgürlükleri bakımından karşılaştırılmasına olanak sağlamıştır (Tunçsiper ve Biçen: 2014: 29).

Günümüzde, ekonomik özgürlük endekslerini yayınlayan ve ekonomik özgürlüklerin ölçümü ile ilgili çalışmalar yapan üç kurum vardır. Bunlar, Kanada merkezli Fraser Enstitüsü, ABD merkezli Freedom House ve yine ABD merkezli Heritage Foundation'dır. Bu kurumlar ekonomik özgürlük endekslerini hesaplarken birbirlerinden kısmen farklı kriterler kullanmalarına rağmen, elde ettikleri endeks değerleri hemen hemen birbiriyle aynı ya da çok yakın değerlerdir. Fraser Enstitüsü'nün yayınladığı Dünya Ekonomik Özgürlüğü (Economic Freedom of The World) "EFW" olarak, Freedom House'un yayınladığı Dünya Özgürlük Endeksi (Freedom of the World) "FW" olarak ve Heritage Foundation'ın yayınladığı Ekonomik Özgürlük Endeksi (Index of Economic Freedom) "IEF" olarak adlandırılmaktadır (Kılıç ve Arıca, 2014: 161).

Fraser Enstitüsü tarafından ilk olarak 1996 yılında yayınlanan ve Gwartney vd. (1996)'nin katkılarıyla hazırlanan "Economic Freedom of the World: 1975-1995" başlıklı raporda, 103 ülkenin ekonomik özgürlük endeksi, 17 alt ekonomik özgürlük endeksi kullanılarak hesaplanmıştır (Akıncı, 2013: 55). Endeks 1970-2000 yılları arasında beşer yıllık olarak hesaplanmış, 2000 yılından sonra ise

yıllık olarak hazırlanmaya başlanmıştır. Endeks değerleri 0-10 arasında değişmektedir. Buna göre bir ülkenin endeks değerinin sıfır olması ekonomik özgürlüğünün olmadığını, 10 olması ise tam bir özgürlüğün sağlandığını göstermektedir (Akıncı, 2013: 56). EFW endeksi, ekonomik özgürlüklerin temelini oluşturan beş kategori ve bunlarla ilişkili olan toplam 42 alt unsuru içeren 24 tane unsuru kapsamaktadır. Söz konusu beş temel kategori şunlardır: 1) devletin büyüklüğü, 2) hukuksal yapı ve mülkiyet hakları, 3) sağlam para, 4) ticaret serbestliği, 5) iş dünyası, işgücü ve finans piyasalarına yönelik düzenlemeler (Acar, 2010: 11; Akın vd., 2014: 1026).

Ekonomik özgürlüklerin ölçülebilmesi amacıyla hazırlanan endekslerden bir diğeri Freedom House tarafından ortaya konmuştur. İlk olarak 1972 yılında Raymond Gastil öncülüğünde "Freedom in the World" başlıklı raporda ekonomik özgürlük endeksi hesaplanmıştır. FW endeksi yıllık olarak düzenli bir şekilde yayımlanmaktadır. Endeks, "siyasal haklar" ve "medeni özgürlükler" olmak üzere iki başlık altında kategorize edilmiştir. Endeks değerleri 1-7 arasında değişmektedir. Bir ülkenin ilgili kriter bazında 1 değerini alması durumunda özgür olduğu, 7 değerini alması durumunda ise özgür olmadığı belirlenmiştir (Akıncı, 2013: 62).

Ekonomik özgürlüklerin ölçümünde kullanılan diğer endeks ise, 1995 yılından itibaren Heritage Foundation ve Wall Street Journal tarafından ortaklaşa hazırlanan, 10 alt kategoriyi dikkate alarak hesaplanan geniş kapsamlı bir endekstir. IEF endeksi her yıl düzenli olarak yayınlanmaktadır. Endeks değerleri 0-100 arasında değişmektedir (Akıncı vd., 2015: 149). Endeksin değeri sıfıra yaklaştıkça ekonomik özgürlüklerin azaldığı, 100'e yaklaştıkça ekonomik özgürlüklerin arttığı belirtilmiştir. IEF endeksi 10 farklı kriter kullanılarak hesaplanmaktadır. Bu kriterler ülkeleri çeşitli açılardan puanlamaktadır. Regülasyonlar veya kamu harcamaları gibi kriterler ülke içi ekonomik kriterleri puanlamaktayken; yabancı sermaye ve ticaret politikası gibi kriterler ülkelerin uluslararası ekonomik göstergelerini puanlamaktadır (Kangallı vd., 2014: 97). Üç farklı kurumun hazırladığı ekonomik özgürlük endeksleri, ülkelerin sürdürülebilir büyüme ve refah seviyelerinin göstergesi olarak da kabul edilmektedir. Bir ülkenin ekonomik özgürlük endeksi puanın yüksek olması, o ülkenin diğer ülkelere nazaran daha özgür olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Öztürk Çetenak ve Işık, 2016: 2).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde ekonomik özgürlükler ile ekonomik performans arasındaki ilişkilerin ele alındığı çalışma sayısı kısıtlı olduğundan, bu bölümde söz konusu değişkenler arasındaki ilişkileri ampirik olarak inceleyen çalışmaların yanı sıra ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri ampirik olarak analiz eden çalışmalar da değerlendirilecektir.

Ashby ve Sobel (2008), ABD'deki eyaletlerde 1980-2003 döneminde ekonomik özgürlük ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Ekonomik özgürlük düzeyindeki değişimler ile yüksek gelir ve gelir düzeyindeki yüksek artış oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bengoa ve Sanchez-Robles (2003), 1970-1999 döneminde 18 Latin Amerika ülkesinde ekonomik özgürlükler, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri panel veri analizlerini kullanarak araştırmışlardır. Ev sahibi olan ülkede ekonomik özgürlüklerin doğrudan yabancı yatırımların pozitif bir belirleyicisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Mahmood vd. (2010), Güney Asya Bölgesel İşbirliği Teşkilatı (SAARC) üyesi beş ülkede 1995-2007 yılları arasında ekonomik özgürlükler ve büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi panel ARDL yöntemiyle incelemişlerdir. Beş ülkede ekonomik özgürlük seviyesinin büyümeyi pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir şekilde etkilediğini ayrıca, dışa açıklık ve doğrudan yabancı yatırımları kontrol değişkenleri olarak aldıklarında, ele alınan ülkelerde bu değişkenlerin de büyümeyi pozitif ve anlamlı olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Beşkaya ve Manan (2009), Türkiye'de demokrasi ve ekonomik özgürlükler ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi 1970-2005 döneminde zaman serileri analizi ile araştırmışlardır. Ekonomik özgürlükler ile ekonomik performans arasında pozitif yönlü bir ilişki bulurken, demokrasi ile ekonomik büyüme arasında hem pozitif hem negatif ilişki elde etmişler dolayısıyla kesin bir sonuca ulaşamamışlardır. Ismail (2010), gelişmekte olan ülkelerde 2000-2007 döneminde gelir eşitsizliği ve ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştırmış ve analiz sonucunda, bu değişkenler arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı bulgusuna ulaşmıştır. Pourshahabi vd. (2011), 1997-2007 döneminde OECD ülkelerinde doğrudan yabancı yatırımlar, ekonomik özgürlükler ve büyüme arasındaki ilişkileri panel veri analiziyle araştırmışlardır. Ekonomik özgürlüklerin doğrudan yabancı yatırımları pozitif fakat anlamsız bir şekilde etkilediğini saptamışlardır. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımlar, ekonomik özgürlükler, kamu harcamaları, kamu yatırımları ve beşeri sermayenin büyümeye katkısı olduğunu ifade etmişlerdir. Kılıç ve Arıca (2014),1995-2010 döneminde 23 üst orta gelirli ülkede ekonomik özgürlükler, enflasyon oranı, ekonomik büyüme arasındaki ve ayrı ayrı ekonomik özgürlükler ile enflasyon oranı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Panel veri analizi yaptıkları çalışmalarında, ekonomik büyüme üzerinde ekonomik özgürlüklerin pozitif ve anlamlı, enflasyon oranının ise negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu belirtmişlerdir. Panahi vd. (2014), 13 tane seçilen MENA ülkesinde 2000-2009 döneminde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizini kullanarak araştırmışlardır. Ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümede önemli bir rol oynadığını ve pozitif olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Sucu (2017), 2000-2003 döneminde dokuz yükselen piyasa ekonomisi için panel veriler yardımıyla ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisini incelemiştir. Ekonomik özgürlük endeksinin beş

temel bileşenini bağımsız değişkenler olarak kullanmıştır. Ekonomik özgürlük endeksinin unsurlarının ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Öztürk Çetenak ve Işık (2016), 1995-2014 döneminde OECD üyesi olan yüksek gelirli 32 ülkede ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel VAR yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışmalarında ekonomik özgürlük endeksinin on alt bileşenini kullanmışlardır. Mali ve parasal özgürlükler ekonomik büyümeyi artırırken, iş, işgücü, ticari ve yatırım özgürlüğü ekonomik büyümeyi azaltmaktadır. Berggren (1999), 1975-1985 döneminde ekonomik özgürlük endeksinin bulunabildiği ülkelerde ekonomik özgürlükler ile gelir eşitliği arasındaki ilişkiyi panel veri analizini kullanarak incelemiştir. Gelir eşitliğini, kullanılabilir gelir açısından bireyler arasında fark olmaması şeklinde ifade etmiştir. Analiz sonucunda ekonomik özgürlüklerdeki değişim ile gelir eşitliği arasında pozitif bir ilişkinin olduğu bulgusunu elde etmiştir. Sameti ve Shahchera (2006), 14 MENA ülkesinde ekonomik özgürlükler, büyüme ve vergi gelirleri arasındaki ilişkiyi 1980-2002 dönemi için panel veri analizi kullanarak araştırmışlardır. Ekonomik özgürlüklerin büyümeyi arttırdığını ve ekonomik özgürlükler ile vergi gelirleri arasındaki ilişkinin U şeklinde olduğunu saptamışlardır. Vukotic ve Bacovic (2006), 1998-2004 döneminde 20 Doğu Avrupa ülkesinde ekonomik özgürlükler ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi, GSYİH, kişi başına gelir, kişi başına doğrudan yabancı yatırımlar ve insani gelişim endeksi gibi bazı değişkenleri de dikkate alarak incelemişlerdir. Belarus, Sırbistan-Karadağ, Romanya ve Çek Cumhriyeti dışındaki ülkelerde ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki korelasyonun yüksek olduğunu saptamışlardır. Doğrudan yabancı yatırımların artması için ekonomik özgürlüklerin önemli olduğunu belirtmişler ve ekonomik özgürlükler ile insani gelişim endeksi arasında 10 ülkede beklentiler yönünde korelasyon ilişkisi tespit etmişlerdir.

4. AMPİRİK ANALİZ

4.1. Veri Seti ve Değişkenler

Çalışmanın bu bölümünde 2000-2017 döneminde OECD'ye üye olan 36 ülkenin ekonomik özgürlükleri ile ekonomik performansları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu amaçla ekonomik özgürlük endeksi (EKOZG), büyüme oranı (BO), brüt sermaye oluşumu (%GSYİH) (BRUTSERO), kişi başına gayrisafi yurt içi hasıla (KBGSYİH), enflasyon oranı (EO), işsizlik oranı (IO), dışa açıklık oranı (DAO), yıllık nüfus artış oranı (NFS) verileri kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Veriler Dünya Bankası (https://databank.worldbank.org), Uluslararası Para Fonu (https://www.imf.org/en/Data), OECD (https://data.oecd.org/) ve Heritage Foundation (https://www.heritage.org/index/) resmi internet sitelerinden elde edilmiştir. Dışa açıklık oranı, ithalat ve ihracat toplamının GSYİH'ya oranlanmasıyla elde edilmiştir. KBGSYİH değişkeninin logaritması alınarak analize dahil edilmiştir. Ekonomik

özgürlük değişkeni olarak Heritage Foundation tarafından hazırlanan ekonomik özgürlük endeksi kullanılmıştır.

4.2. Ekonometrik Analiz

4.2.1. Panel Birim Kök Testleri

Panel veri analizinde öncelikle değişkenlerin durağanlıkları incelenmelidir. Serilerin durağanlıkları incelenirken Levin, Lin, Chu testi, Im, Paseran, Shin testi, ADF Fisher istatistiği, PP Fisher istatistiği ve Hadri Z birim kök testlerinden yararlanılmıştır. Tablo 1'de panel birim kök testlerinin sonuçları verilmiştir. Birim kök testlerinin sonuçlarına göre tüm değişkenlerin düzeyde durağan oldukları görülmüştür.

Tablo 1. Panel Birim Kök Testlerinin Sonuçları

Değişkenler	Levin, Lin Chu t istatistiği	Im, Paseran Shin W İstatistiği	ADF-Fisher Ki-Kare İstatistiği	PP-Fisher Ki-Kare İstatistiği	Hadri Z İstatistiği	Karar
EKOZG	Düzeyde -2.36192 (0.0091)	Düzeyde 0.53152 (0.2975)	Düzeyde 86.4948 (0.1170)	Düzeyde 111.834 (0.0018)	Düzeyde 11.0837 (0.0000)	**I(0)**
		1.farkı 5.74633 (0.0000)	1. farkı 149.375 (0.0000)			
BO	Düzeyde -8.94323 (0.0000)	Düzeyde -4.47859 (0.0000)	Düzeyde 128.771 (0.0000)	Düzeyde 209.517 (0.0000)	Düzeyde 6.33805 (0.0000)	**I(0)**
BRUTSERO	Düzeyde -5.0375 (0.0000)	Düzeyde -2.83156 (0.0023)	Düzeyde 102.040 (0.0115)	Düzeyde 131.520 (0.0000)	Düzeyde 5.37701 (0.0000)	**I(0)**
KBGSYİH	Düzeyde -6.42030 (0.0000)	Düzeyde -6.97502 (0.0000)	Düzeyde 173.808 (0.0000)	Düzeyde 209.024 (0.0000)	Düzeyde 14.3860 (0.0000)	**I(0)**
EO	Düzeyde -9.19609 (0.0000)	Düzeyde 6.11630 (0.0000)	Düzeyde 156.157 (0.0000)	Düzeyde 227.538 (0.0000)	Düzeyde 12.1032 (0.0000)	**I(0)**
IO	Düzeyde -2.73158 (0.0032)	Düzeyde -2.46546 (0.0068)	Düzeyde 104.060 (0.0080)	Düzeyde 43.3274 (0.9970)	Düzeyde 4.39314 (0.0000)	**I(0)**
				1. farkı 142.192 (0.0000)		
DAO	Düzeyde -5.86880 (0.0000)	Düzeyde -3.71998 (0.001)	Düzeyde 119.426 (0.0004)	Düzeyde 108.051 (0.0038)	Düzeyde 7.27254 (0.0000)	**I(0)**
NFS	Düzeyde -6.41431 (0.0000)	Düzeyde -4.87707 (0.0000)	Düzeyde 150.311 (0.0000)	Düzeyde 354.548 (0.0000)	Düzeyde 6.43456 (0.0000)	**I(0)**

Not: Bartlett Kernel tahmin yöntemi kullanılmış, bant genişliği Newey-West olarak belirlenmiştir. Parantez içindeki değerler olasılıklardır.

4.2.2. Panel Nedensellik Testi

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi zaman ve yatay kesitler arasındaki farklılıkları dikkate almayan Dumitrescu ve Hurlin Panel Granger Nedensellik Testi ile yapılmıştır. Gecikme uzunluğu 1 olarak alınmıştır. Nedensellik testinin sonuçları Tablo 2'de yer almaktır.

Tablo 2. Nedensellik Testinin Sonuçları

Değişkenler	W-İst.	Zbar İst.	Olasılık
BO → EKOZG	2.56362	4.45552	8.E-06
EKOZG → BO	1.07581	-0.28979	0.7720
BRUTSERO →EKOZG	3.69867	8.07572	7.E-16
EKOZG → BRUTSERO	2.28708	3.57351	0.0004
DAO → EKOZG	2.16389	3.18060	0.0015
EKOZG → DAO	1.78396	1.96882	0.0490
ENF → EKOZG	2.05987	2.84885	0.0044
EKOZG → ENF	1.53013	1.15925	0.2464
IO → EKOZG	5.17911	12.7976	0.0000
EKOZG → IO	3.18677	6.44305	1.E-10
KBGSYIH → EKOZG	3.31496	6.858189	7.E-12
EKOZG → KBGSYIH	1.75206	1.86710	0.0619
NFS → EKOZG	3.26653	6.69743	2.E-11
EKOZG → NFS	2.94512	5.67230	1.E-08

Tablo 2'ye göre büyüme oranından ekonomik özgürlük endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusudur. Literatür incelendiğinde Öztürk Çetenak ve Işık (2016)'ın da çalışmalarında bu tür bir ilişki elde ettikleri görülmüştür. Şahin (2016) ise çalışmasında ekonomik özgürlükten büyümeye doğru tek yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Brüt sermaye oranı, dışa açıklık oranı, işsizlik oranı, kişi başına gayrisafi yurt içi hasıla, yıllık nüfus artış oranı değişkenlerinin her biri ile ekonomik özgürlük endeksi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi mevcuttur. Enflasyondan ekonomik özgürlük endeksine doğru ise tek yönlü bir ilişkinin varlığı görülmektedir.

4.2.3. Hausman Testi ve Model Seçimi

Hausman testi panel veri analizinde sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinden hangisinin tercih edilmesi gerektiğini gösteren bir testtir. Test uygulanırken sıfır hipotezi "tesadüfi etkiler modeli seçilmelidir" şeklinde, alternatif hipotez ise "sabit etkiler modeli seçilmelidir" şeklinde oluşturulmaktadır. Tablo 3'de Hausman testinin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3. Hausman Testinin Sonucu

Ki-Kare İstatistiği	Olasılık
16.640655	0.001

Hausman testinin sonucuna göre olasılık değeri 0.01'den küçük olduğu için sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda sabit etkiler modeli geçerlidir. Tablo 4'de sabit etkiler modeline ilişkin katsayı tahminlerine yer verilmiştir.

Tablo 4. Sabit Etkiler Modelinin Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: EKOZG			
Bağımsız Değişkenler	**Katsayılar**	**t ist.**	**Olasılık**
C	30.28282	9.691031	0.0000
BO	-0.071204	-2.093651	0.0367
BRUTSERO	0.065466	1.845035	0.0655
DAO	-1.596208	-2.329238	0.0202
ENF	0.020109	0.727218	0.4674
IO	-0.013383	-1.704700	0.0888
KBGSYİH	3.934273	11.79439	0.0000
NFS	0.653672	2.439111	0.0150
R^2= 0.90	F ist. = 138.3244	Prob(F-ist) =0000	

Sabit etkiler modelinin katsayı tahminleri incelendiğinde, büyüme oranının ekonomik özgürlük endeksine negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Daha önceki çalışmalar incelendiğinde Sarıbaş (2009), 49 ülke için gerçekleştirmiş olduğu çalışmasında büyüme oranı ve ekonomik özgürlük arasında negatif bir ilişki olduğunu savunmuştur. Oral (2014) ise gelişmiş ülkelerde pozitif, gelişmekte olan ülkelerde ise negatif bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Literatürde yer alan çalışmaların sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, bu iki değişken arasında negatif sonuç bulanların yanı sıra, pozitif ilişki olduğu ya da hiçbir ilişki olmadığı bulgusuna ulaşan çalışmalar da bulunmaktadır. Kısaca, ekonomik özgürlükler ve büyüme oranı arasındaki ilişki, çeşitli çalışmalarda kullanılan farklı yöntemlere ve farklı zaman dönemlerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bu durum gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki kurumsal yapının birbirinden farklı olmasıyla açıklanabilir. Brüt sermaye oranı, KBGSYİH ve nüfus artış oranı değişkenlerinin katsayıları pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu değişkenlerdeki artış ekonomik özgürlük endeksini artırmaktadır. Akın vd. (2014) çalışmalarında farklı gelir gruplarını ele alarak brüt sermaye oluşumu oranı ve nüfus oranını incelemişler ve iki değişkenin de ekonomik özgürlüğe pozitif etkisi olduğunu bulmuşlardır. Cebula vd. (2013) ve Çetin (2013), KBGSYİH ile ekonomik özgürlük arasındaki ilişki için aynı sonuca ulaşmışlardır. Dışa açıklık oranı ve işsizlik oranı değişkenlerinin katsayı tahminleri ise negatif ve istatistiksel olarak

anlamlıdır. Bu durumda söz konusu değişkenlerdeki artış ekonomik özgürlük endeksini azaltmaktadır. Oral (2014), dışa açıklık oranı ile ekonomik özgürlük endeksi arasında bu çalışmada elde edilen sonucun tersine pozitif bir ilişki olduğunu belirtmiştir. Enflasyon oranı değişkeninin katsayısı anlamlı bulunamamıştır. Oral (2014) ise enflasyonun ekonomik özgürlüğü pozitif etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Modelde kullanılan bağımsız değişkenlerin ekonomik özgürlükleri açıklama gücü %90'dır.

5. SONUÇ

Ekonomik özgürlükler olgusu 1980'li yıllardan başlayarak ekonomilerin liberal politikaları ile önemli bir hal almıştır. Ekonomik faaliyetlerin düzenli bir şekilde uygulanabilmesi için hukuk kurallarının yanında, insan haklarında izlenecek yolların oluşturduğu ekonomik etkiler araştırılarak ekonomik özgürlük kapsamında dikkate alınmıştır. Bu çalışmada, ekonomik özgürlük endeksi ile ekonomik performans unsurları olan büyüme oranı, brüt sermaye oluşumu, dışa açıklık oranı, enflasyon oranı, işsizlik oranı, KBGSYİH, nüfus artış oranı değişkenleri arasındaki ilişki araştırılmıştır. OECD'ye üye olan ülkeler için 2000-2017 dönemini kapsayan verilerin kullanıldığı çalışmada panel Granger nedensellik testi uygulanmış ve sabit etkiler modeli tahmin edilmiştir.

Çalışmadan yapılan analiz sonuçlarına göre, büyüme oranından ve enflasyon oranından ekonomik özgürlüğe doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi gözlemlenirken, brüt sermaye oranı, dışa açıklık oranı, işsizlik oranı, KBGSYİH ve yıllık nüfus artış oranı ile ekonomik özgürlük endeksi arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinin seçiminde Hausman testinden yararlanılmış ve sabit etkiler modelinin seçilmesine karar verilmiştir. Modelin katsayı tahminleri incelendiğinde büyüme oranının, dışa açıklık oranının ve işsizlik oranının ekonomik özgürlükleri negatif etkilediği, brüt sermaye oranının, enflasyon oranının, KBGSYİH'nın ve nüfus artış oranının ise pozitif etkilediği görülmüştür.

Özgürlük kavramı tüm toplumlar ve bütün bireyler için en önemli değerlerden biri olmuştur. Ülke sınırları içerisinde yaşayan bireyler ya kanun koyucular ya da ülkeyi yönetenler tarafından belirlenen kısıtlar kadar özgür olabilmektedir. Bu nedenle özgürlük uğruna çok fazla mücadele verilmiştir. Ekonomik özgürlük ise verilen bu mücadelelerde en büyük yer kaplayan olgudur. Bunun nedeni, ekonomik açıdan özgür olmayan toplum ve bireyler diğer tüm olgularda özgür olamayacaklardır. Günümüzde ülkelerin ekonomik özgürlüklerini arttırmak için çalışmalar yürüttükleri bilinmektedir. Ekonomik özgürlük endekslerinin hesaplanmasında kullanılan mülkiyet hakları, işgücü özgürlüğü, yolsuzlukların azaltılması, finansal özgürlük gibi konularda mevcut olan sorunların giderilmesi için gerekli yasal düzenlemeleri yapmaları, yapısal reformları tamamlamaları gerekmektedir. Ekonomik özgürlük ile ekonomik performans ilişkisi farklı ülkeler ve ülke grupları için ilerleyen yıllarda incelenmesi gereken ve üzerinde durulması gereken önemli bir konudur.

KAYNAKÇA

Acar, M. (2010) "Serbest Ticaret, Ekonomik Özgürlükler ve Refah", BİLİG, 53: 1-28.

Akıncı, M. (2013) "Ekonomik Özgürlükler İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Gelişmiş, Gelişmekte Olan ve Az Gelişmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama", Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

Akıncı, M., Yüce, G. ve Yılmaz, Ö. (2014) "Ekonomik Özgürlüklerin İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkileri: Bir Panel Veri Analizi", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14 (2): 81-96.

Akıncı, M., Erkal, G. ve Yılmaz, Ö. (2015) "Ekonomik Özgürlükler ve Yolsuzluk İlişkisi: Türkiye İçin Bir Zaman Serisi Analizi", Hak-İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, 4 (8): 144-165.

Ashby, N. J. ve Sobel, R. S. (2008) "Income Inequality and Economic Freedom in the U.S. States", Public Choice, 134(3-4): 329-346.

Bahtiyar, E. (2012) "Türkiye'de 1990 Sonrası Piyasa Ekonomisi: Avrupa Birliği'ne Üyelik ve Ekonomik Özgürlükler Açısından Bir Değerlendirme", Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Bengoa, M. ve Sanchez-Robles, B. (2003) "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin America", European Journal of Political Economy, 19(3): 529-545.

Berggren, N. (1999) "Economic Freedom and Equality: Friends or Foes ?", Public Choice, 100: 203-223.

Beşkaya, A. ve Manan, Ö. (2009) "Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri ile Analizi: Türkiye Örneği", Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5 (10): 47-76.

Cebula, R. J., Clark, J. R. ve Mixon, F. G. (2013), "The Impact of Economic Freedom on Per Capita Real GDP: A Study of OECD Nations", Journal of Regional Analysis and Policy, 43 (1): 34-41.

Çelik, M. (2015) "Yükselen Ekonomilerde Ekonomik Özgürlük-Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi: Panel Veri Analizi (1995-2013)", Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

Çetin, R. (2013) "Ekonomik Özgürlüğün Gelir Düzeyi Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi Yöntemiyle İncelenmesi", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 8 (2): 37-47.

Ismail, N. (2010) "Income Inequality, Economic Freedom and Economic Growth", European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, 25: 144-157.

Kamacı, A., Ceyhan, M. S. ve Peçe, M. A. (2018) "Ekonomik Özgürlüklerin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Nüfusun Çoğunluğu Müslüman Olan 28 Ülke için Bir Panel Veri Analizi", Uluslararası Ekonomi Araştırmaları ve Finansal Piyasalar Kongresi, 12-14 Nisan 2018, Nevşehir, Türkiye.

Kangallı, S. G., Uyar, U. ve Buyrukoğlu, S. (2014) "OECD Ülkelerinde Ekonomik Özgürlük: Bir Kümeleme Analizi", Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 6 (3): 95-109.

Kılıç, C. ve Arıca, F. (2014) "Economic Freedom, Inflation Rate and Their Impact on Economic Growth: A Panel Data Analysis", Romanian Journal of Economic Forecasting, XVII (1): 160-176.

Mahmood, K., Azid, T., Chaudhry, I. ve Faridi, M. Z. (2010) "Impact of Economic Freedom on Economic Growth: The Case of Some Selected SAARC Member Countries", International Research Journal of Finance and Economics, 52: 7-16.

Oral, İ. O. (2014) "Demokratikleşme ve Ekonomik Özgürlüklerin Temel Makroekonomik Göstergeler Üzerindeki Etkisi", Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

Öztürk Çetenak, Ö. ve Işık, M. (2016) "Ekonomik Özgürlükler İle Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama", Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi, 6 (1): 1-16.

Panahi, H. ve Assadzadeh, A. ve Refaei, R. (2014) "Economic Freedom and Economic Growth in MENA Countries", Asian Economic and Financial Review, 4 (1): 105-116

Pourshahabi, F., Mahmoudinia, D. ve Soderjani, E.S. (2011) "FDI, Human Capital, Economic Freedom and Growth in OECD Countries", Research Journal of International Studies, 19: 71-81.

Sameti, M. ve Shahchera, M. (2006) "Economic Freedom, Economic Growth and Governments Tax Revenue in (MENA)", Iranian Economic Review, 10(17): 67-86.

Sarıbaş, H. (2009) "Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi", Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 538: 7-15.

Savaşan, F. ve Dursun, İ. (2006) "Ekonomik Özgürlükler ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar: İstatistiksel Bir Analiz", Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 6 (12): 29-52.

Sucu, M. B. (2017) "Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Ekonomik Özgürlük, Büyüme ve Kalkınma İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi", Bulletin of Economic Theory and Analysis, 2 (2): 135-167.

Şahin, İ. (2016) "Türkiye'de 1980-2015 Yılları Arası Demokrasi, Ekonomik Özgürlük ve Yolsuzlukların Ekonomik Büyümeye Etkileri", Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 6 (2): 317-334.

Tunçsiper, B. ve Biçen, Ö. F. (2014) "Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 9 (2): 25-45.

Vukotic, V. ve Bacovic, M. (2006) "Economic Freedom and Economic Growth in South East Europe", Transition Studies Review, 13 (1): 81-91.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

OKUN YASASININ OECD ÜLKELERİ İÇİN GEÇERLİLİĞİ ÜZERİNE PANEL VERİ ANALİZİNİN UYGULANMASI (1990:2017)

Ayhan ORHAN[*]

Sema YILMAZ GENÇ[**]

Seda AYDIN[***]

ÖZET

Tüm dünya ülkelerinin en önemli sorunlarından biri olan işsizlik, iktisadi ve politik çalışmaların odağını oluşturmaktadır. Literatürde işsizliği; nedenlerine, boyutlarına ve diğer makro değişkenler ile ilişkisine göre elen alan birçok çalışma mevcuttur. Bu alandaki çalışmalardan bir tanesi Arthur Melvin Okun tarafından 1962'de geliştirilen Okun Yasası'dır. Okun Yasası kısaca büyüme ile konjonktürel ve fiili/ genel işsizlik oranı arasında negatif korelasyon olduğu varsayımıdır.

Bu çalışmada ise Okun Yasası'nın geçerliliği seçili 13 OECD ülkesi için, 1990-2017 dönemleri arasında incelenmiştir. Bu amaçla çalışmada panel veri analizinden yararlanılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular, Okun Yasası'nın OECD ülkelerinin içinde farklılıklar gösterdiği yönündedir.

Anahtar Kelimeler: *Okun Yasası, Büyüme, İşsizlik, Panel Veri Analizi*

JEL Kodları: *R11, E24.*

PANEL DATA ANALYSIS ON THE VALIDITY OF THE OKUN'S LAW FOR OECD COUNTRIES (1970-2017)

ABSTRACT

Unemployment, which is one of the most important problems of all countries of the world, is the focus on economic and political studies. In the literature, there are many studies that have been eliminated according to the causes of unemployment, their size and their relationship with other macro variables. One of the studies in this field is the Okun Law, which was developed in 1962 by Arthur

[*] Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli, Türkiye, aorhan@kocaeli.edu.tr

[**] Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli, Türkiye, semayilmazgenc@kocaeli.edu.tr

[***] Marmara Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, sedaaydin@e-mail.com.tr

Melvin Okun. Okun's Law is the assumption of; there is a negative relationship between economic growth and cyclical and actual / general unemployment rate.

In this study, the validity of Okun's Law was examined for the selected 13 OECD countries between 1990 and 2017. For this purpose, panel data analysis was used. Findings obtained as a result of analysis, Okun's Law does not apply to all countries.

Keywords: *Okun's Law, Growth, Unemployment, Panel Data Analysis.*

JEL Codes: *R11, E24.*

1. GİRİŞ

Sosyo-ekonomik alanda negatif etki oluşturan işsizlik, birçok ülke için ilgilenilmesi gereken politikaların başında gelen ortak bir problemdir. İşsizlik temelde bireysel ve sosyal problemler doğurmakla birlikte üretimde potansiyel bir kayıp anlamına gelmektedir. İşgücünün atıl kalması, işsizliğin ekonomik boyutunu oluştururken, işsiz bireylerin psikolojik durumu problemin sosyal boyutunu kapsamaktadır. Bu gibi öncül nedenlerle ülkeler, işsizliğin önüne geçebilmek için farklı politikalar üretmeye çalışmaktadırlar.

İşsizliğin literatürde teorik altyapısı ise, iktisatçılar tarafından farklı bakış açıları ile oluşturulmuştur. Ana hatlarıyla; Klasik ekol konjonktürel dalgalanmalar sebebiyle işsizliği geçici bir durum olarak kabul ederken; eksik istihdam kurgusuna sahip Keynesyen görüş, işsizliği istem dışı bir olgu olarak kabul etmektedir (Keynes, 1936; Knight, 1986: 114; Tobin, 1995: 32-35).

Bu alandaki, politikalardan bir tanesi iktisadi büyümeyi artırarak piyasaların canlandırılması ve işsizliğin azaltılmasıdır. İşsizlik ile çıktı arasındaki ilişki iktisat yazınında ilk kez Melvin Arthur Okun (1962) tarafından ele alınmıştır. Okun (1962: 99), savaş sonrası dönemde ABD'de işsizlik oranındaki yüzde değişimler ile reel GSMH'deki arasındaki değişimleri gözlemlemiştir. Okun çalışmasını üç farklı metot üzerine kurmuştur. Bu metotlar; ilk farklar, deneme açıkları ve uygun trend ile esnekliktir.

Birinci modelde; 1947-60 dönemi çeyreklik verileri kullanılmıştır. Model işsizlik ve iktisadi büyüme üzerine kurulmuştur. Eşitlik 3'te *Y* işsizlik oranını, *X* reel GSYH'deki değişimi ifade etmektedir;

$$Y= 0.3- 0.3X \ (r= 0.79) \qquad (3)$$

Model sonucuna göre; işsizlik oranındaki %1 azalma, nihai çıktıda %3 oranında bir artış sağlamaktadır. İşsizlik ile büyüme arasında negatif bir korelasyon mevcuttur.

İkinci modelde; 1953-60 verileri ile potansiyel çıktının belirli üssel değerleri seçilerek test edilmesi ile hesaplanmaktadır. İşsizlik için oluşturulan denklem eşitlik 4'te yer almaktadır.

$$U = a+b\ (açık) \quad (4)$$

$$U = 3.72 + 0.36\ (açık)\ (r=0.93) \quad (5)$$

Eşitlik 5; açığın olmadığı durumda işsizlik oranının %3.72 olduğunu ifade etmektedir.

Üçüncü model hesaplamaları aşağıdaki şekildedir;

$$\frac{N}{N} = \left(\frac{A}{P}\right)a \quad (6)$$

Eşitlik 6'da; gerçekleşen çıktı (A) ve potansiyel çıktı (P) arasındaki değişmeyen elastikiyeti yansıtır.

$$P_t = P_o\, e^{rt} \quad (7)$$

Eşitlik 7; herhangi bir zamanda P_o düzeyden başlayarak potansiyel çıktının sabit bir büyümesi olduğunu ifade etmektedir. Denklem revize edilip logaritması alındığında sırasıyla;

$$N_t = A_t^a\ .\ N_F/\ P^a{}_o\, e^{rt} \quad (8)$$

$$Log\ N_t = log\ (N_F/P_o^a) - a\ log\ A_t - (ar)\ t \quad (9)$$

formullerini vermektedir. Okun çalışmasında göre büyüme hızının ABD'nin o dönemdeki ortalama büyüme hızı olan %2.25'in üzerindeki her %1'lik ekonomik büyümesinin, işsizlik oranını 0.5 puan azalttığı bulgusuna ulaşmıştır.

Okun'un çalışmasından sonra, literatürde bu çalışmayı destekleyen birçok ampirik çalışma yapılmış ve işsizlik ile çıktı arasında ters ilişki literatüre Okun Yasası olarak kazandırılmıştır. Ancak son dönemdeki çoğu çalışma incelendiğinde; iktisadi büyümenin işsizliği azalttığı hipotezini desteklememektedir. Bu durum, istihdam yaratmayan büyüme olgusunu ortaya çıkarmıştır. GSYIH artarken işsizliğin de paralel olarak artmasının nedenleri farklı boyutlarda ele alınmaktadır. Bilgi odaklı, bilgi toplumlarının ortaya çıkmasıyla, emeğin yapısının değişmesi söz konusu durumun başlıca nedenlerinden sayılmaktadır. Çalışmalar işsizliği azaltan ve/veya etkileyen çok yönlü değişkenin olduğunu ortaya konmuştur. Bu çalışmada ise Okun Yasası seçili 13 OECD ülkesi için araştırılacaktır.

2. İŞSİZLİK-BÜYÜME İLİŞKİSİ ÜZERİNE OKUN YASASI'NI İNCELEYEN AMPİRİK LİTERATÜR

Georg (1994), OECD ülkelerinde emek ve çıktı arasındaki ilişkiyi 1960-1993 dönemleri arasında Okun Yasası ve Verdoorn Yasası çevresinde araştırmıştır. Çalışma; Okun ve Verdoorn'un hipotezlerinin

işsizlik ile çıktı arasındaki değişimleri açıklamada yeterli olduğu ancak ülkeler arasında verimlilik nedeniyle katsayılarda farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Lee (2000), 16 OECD ülkesinin (Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Hollanda, Norveç, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık ve ABD)savaş sonrası verilerini kullanarak Okun Yasası'nı araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre Okun Yasası çoğu ülke için geçerli ancak ülke düzeyleri arasında farklı sonuçlar vermektedir.

Perman ve Tavera (2005), Avrupa'da 17 ülke; Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Luxemburg, Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç, İsviçre ve İngiltere üzerinde Okun Yasası'nı araştırmışlardır. Regresyon analizinin kullanıldığı çalışmada, merkezileştirilmiş ücret pazarlığında olan Avrupa ülkeleri ile Kuzey Avrupa ülkeleri ayrımı yapılmıştır. Çalışma sonucunda, Okun Yasası'nın Avrupa ülkelerinde geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Örn ve Boman (2017), çalışmalarında 21 OECD ülkesini 1991-2016 dönemleri arasında incelemişlerdir. Okun katsayısının araştırıldığı çalışmada, ülkelerde bulunan iş-işçi sendikaları, emek piyasa farklılıkları nedeniyle işgücü ve çıktı arasında Okun Yasası'nın her ülke için geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. AB ülkelerinin katsayısının ortalamadan daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

3. AMPİRİK ANALİZ

Çalışmada Okun Yasası, seçili 13 OECD ülkesi; Türkiye, Avustralya, Brezilya, Kanada, Fransa, Almanya, Hollanda, Norveç, İspanya, İsveç, Polonya, İngiltere, Abd için test edilmiştir. Diğer OECD ülkeleri verilerin kısıtlı olması nedeniyle çalışmaya dahil edilmemiştir. 1990-2017 dönemi yıllık veriler ile çalışılmıştır. İşsizlik hadleri International Money Fone (IMF)'nin veri tabanında yer alan International Financial Istatistics (IFS)'den alınmıştır. Büyüme oranı olarak kullanılan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ise, World Bank'tan temin edilmiştir.

Çalışmada ilk olarak hangi nesil birim kök testinin kullanılmasının daha uygun olduğunun tespit edilmesi amacıyla yatay kesit bağımlılığı *(croos-section dependence analysis- CSD)* analizi yapılmıştır. Test sonucuna göre II. Nesil birim kök testleri ile devam edilmesine karar verilmiştir.

3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı

Literatürde, serilere birim kök analizi uygulamadan önce serinin çapraz bağımlılığını asimptotik olarak ortadan kaldırmak için ortogonalizasyon (orthogonalization) tipi prosedürler kullanan bir dizi panel birim kök testi önerilmektedir (Baltagi ve Peseran, 2007: 229). Yatay kesit bağımlığı analizi bu testlerden bir tanesidir. Serilerde yatay kesit bağımlılığı tespitine göre durağanlık analizinde birinci veya ikinci nesil birim kök testlerinin uygulanması gerekmektedir.

Mekansal literatürde, mekansal oto-korelasyon olarak da bilinen yatay kesit bağımlılığı, önceden belirlenmiş bir bağlantı matrisine göre test edilmektedir (Peseran, 2004: 4). En bilinen testler; Berusch-Pagan (1980) LM testi ve Peseran (2004) tarafından geliştirilen CD_{lm} testleridir.

Çalışmada değişkenlerde yatay kesit bağımlılığın tespiti için Berusch-Pagan (1980) LM testi kullanılmıştır. Yatay kesit bağımlılık analizini temel ve alternatif hipotezi şu şekilde kurulmaktadır;

H_0: Yatay kesit bağımlılığı yoktur

H_1: Yatay kesit bağımlılığı vardır

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Değişkenler	LM Testi	ProbDeğeri	Sonuç
GDP	2.35	0,0	H0 Ret
UNMP	3,23	0,0	H0 Ret

Analiz sonucunda II. Nesil birim kök testleri ile devam edilmesine karar verilmiştir.

3.2. Birim Kök Testi

Serinin durağanlığı, seri ortalaması ve varyansının zamandan bağımsız olmasını ve zaman içinde değişmeyeceğini ifade etmektedir (Gujarati, 2004: 712). Durağan olmayan seriler sahte regresyon[5] (*Spurious Regression*) sorununa yol açmakta ve analizlerin güvenilirliğini ortadan kaldırmaktadır. Panel veri analizlerinde birim kök sınamasında en çok kullanılan modeller arasında Levin, Lin ve Chu (2002), Im, Pesaran ve Shin (2003), Maddala ve Wu (1999), Choi (2001) yer almaktadır.

Çalışmada ise yatay kesit bağımlılık analizi sonucu bu modellerden, Levin, Lin&Chu (LLC) (2002)ve Im, Peseran& Shin testtlerinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Testte olasılık değerinin 0'a yakın olması serinin durağan olduğu, birim kök içermediği anlamına gelmektedir. Testin olasılık değerinin 1'e yakın olması ise birim kök varlığının kabulü, serinin durağan olmadığı anlamına gelmektedir. Değişkenlere ait birim kök analizinin sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir.

H_0: p= 0 Panel birim kök vardır, (seri durağan değildir)

H_1: p≠ 0 Panel birim kök yoktur, (seri durağandır)

[5] Sahte Regresyon: Zaman serisinin birim köke sahip olduğu durumda ortaya çıkmaktadır. Birim köke sahip iki değişken birbiri üzerinde regres edilirse, regresyon analizinde yüksek determinasyon katsayısı (R^2), yüksek t istatistik değerleri, düşük Durbin-Watson değerlerinin olması test istatistiğinin güvenilirliğini kaybettirmektedir.

Tablo 2. Değişenlerin Durağanlığının Sınanması

	(Levin, Lin& Chu)	Im, Peseran& Shin)	Karar
GDP	-3.85 (0,00)	-10.17 (0.00)	I (0)
UNMP	-2.56 (0.00)	-3.50 (0.00)	I(0)

Not: Olasılıklar, asimptotik normallik varsayımı altında hesaplanmıştır.

Tablo 2 incelendiğinde; büyüme ve işsizlik değişkenlerinin düzey değerde durağan olduğu görülmektedir. Bu nedenle temel hipotez ret edilmiştir.

3.3. Nedensellik Analizi

Nedensellik analizi; iki ya da daha fazla değişkenin arasındaki nedenselliğin incelenmesinde kullanılmaktadır. Granger (1988: 554), nedenselliği; *"Y'nin öngörüsü, X'in geçmiş değerleri kullanıldığı zaman, X'in geçmiş değerleri kullanılmadığı duruma göre daha başarılı ise X; Y'nin Granger nedenidir"* olarak ifade etmiştir. Buradan hareketle temel ve alternatif hipotez aşağıdaki şekilde kurulmaktadır;

H_0: *Granger nedeni değildir*

H_1: *Granger nedenidir*

Temel hipotez analizde kullanılan değişkenler arasında ilişki olmadığını, alternatif hipotez ise; değişkenler arasındaki ilişkinin varlığını ifade etmektedir. Tablo 3'te analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3. Ülke Bazında Nedensellik Analiz Sonuçları

Ülke	Nedenselliğin Yönü	Prob. Değeri	Karar
Türkiye	Büyüme →İşsizlik		
	İşsizlik → Büyüme		
Avustralya	Büyüme → İşsizlik	0,38	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0,62	H_0 Kabul
Brezilya	Büyüme → İşsizlik	0.76	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0.80	H_0 Kabul
Kanada	Büyüme → İşsizlik	0.00	H_0 Ret
	İşsizlik → Büyüme	0.18	H_0 Kabul
Fransa	Büyüme → İşsizlik	0.79	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0.23	H_0 Kabul
Almanya	Büyüme → İşsizlik	0.01	H_0Ret
	İşsizlik → Büyüme	0.25	H_0 Kabul
Hollanda	Büyüme → İşsizlik	0.09	H_0 Ret
	İşsizlik → Büyüme	0.21	H_0 Kabul
Norveç	Büyüme → İşsizlik	0.30	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0.25	H_0 Kabul

Polonya	Büyüme → İşsizlik	0.33	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0.10	H_0 Kabul
İspanya	Büyüme → İşsizlik	0.17	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0.23	H_0 Kabul
İsveç	Büyüme → İşsizlik	0.91	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0.07	H_0 Ret
İngiltere	Büyüme → İşsizlik	0.83	H_0 Kabul
	İşsizlik → Büyüme	0.85	H_0 Kabul
ABD	Büyüme → İşsizlik		
	İşsizlik → Büyüme		

Tablo 3 incelendiğinde; OECD ülkeleri arasında ağırlıklı olarak işsizlik ile çıktı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Hollanda, Almanya ve Kanada'da GSYH'deki değişim işsizliğe etki ederken; diğer ülkelerde Okun Yasası ret edilmiştir. Çalışmanın bulguları son dönemde, diğer çalışmalarla paralellik göstermektedir.

4.SONUÇ

Emek piyasasını diğer piyasalardan ayıran en önemli özellik "insan" faktörüdür. Bu nedenle işsizlik, sosyo-ekonomik boyutları ile önem kazanan bir problem olarak öne çıkmaktadır. Tarihsel süreçte işsizliği farklı boyutları ile elen birçok yaklaşım mevcuttur. Bu alandaki çalışmalardan bir tanesi Melvin Okun tarafından literatüre kazandırılan, işsizlik ile nihai çıktı arasında negatif korelasyon olduğu varsayımıdır.

Bu çalışmada ise Okun Yasası olarak bilinen bu hipotezin geçerliliği ekonometrik olarak sınanmıştır. Bu amaçla veri bulunabilirliği dikkate alınarak 13 OECD ülkesinin 1990-2017 dönem verileri kullanılmıştır. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada sırasıyla yatay kesit bağımlılık, birim kök ve nedensellik testleri uygulanmıştır.

Çalışmada elde edilen bulgular, OECD ülkeleri arasında farklılıklar olmakla birlikte, ağırlıklı olarak Okun Yasası'nın geçerli olmadığı yönündedir. Bu durum son dönem çalışmalar ile paralellik göstermektedir. Bununla birlikte incelenen ülkelerin istihdam ve büyüme yapılarının incelenmesi ayrı bir çalışma konusunu oluşturmaktadır. Ancak sonuçlar itibarıyla, işsizliği azaltmada GSYIH'deki artışların tek başına yeterli olmadığı ve "istihdam yaratmayan büyüme" olgusunun çalışmadaki ülkeler için geçerli olduğu sonuçlarına ulaşılmaktadır.

KAYNAKÇA

Baltagi B. H., Peseran, M. H. (2007) "Heterogeneıty and Cross Section Dependence in Panel Data Models: Theory and Applications."Journal of Applıed Econometrics, 22: 229-232.

Baltagi, B. H. (2008) "Econometric Analysis of Panel Data", John Wiley and Sons Ltd. 4th Edition, Chichester, England.

Georg, E. (1994) "Verdoorn's or Okun's law? Employment and Growth Experiences in OECD Countries, 1960 – 1993." Discussion Papers No: 98.

Granger, C.W.J. (1988) ''Some Recent Developments in a Concept of Causality'', Journal of Econometrics, 39: 199-211.

Gujarati, D. N. (2004) ''Basic Econometrics''(4. Baskı). New York: McGraw-Hill.

International Money Found. (2019). http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B (Erişim: 10.01.2019).

Keynes, J. M. (1936) ''İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi'', (çev. Uğur Selçuk Akalın). Londra: MacMillan Press.

Knight, K. G. (1986) ''Unemployment: an Ecocnomic Analysis'', New Jersey: Barnes& Noble Books.

Lee, J. (2000) "The Robustness of Okun's Law: Evidence from OECD Countries."Journal of Macroeconomics, 22(2): 331-356.

Levin, A., Lin, C., Chu, J. and Shang, C. (2002) "Unit Roots Tests In Panel Data: Asymptotic And Finite Sample Properties", Journal Of Econometrics, 108: 1–24.

Okun, A. M. (1962) "Potential GNP: Its Measurement and Significance", Cowles Foundation Paper 190. (Erişim: 21.02.2019).

Örn, A.N., Boman, v. (2017) "Okun's Law Within The OECD A Cross-Country Comparison"

Palley, T. I. (2006) "Okun's Law and the Asymmetric and Changing Cyclical Behaviour of the USA Economy." International Review of Applied Economics, 144-162.

Perman, R., Tavera, C. (2005) "A Cross-country Analysis of the Okun's Law Coefficient Convergence in Europe." Applied Economics, DOI: 10.1080/00036840500366395.

Peseran, M. H. (2004) "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels." Discussion Paper Series. No: 1240

Tobin, J. (1995) ‘‘The Natural Rate of Unemployment: Reflections on 25 Years of the Hypothesis’’, (ed. Rod Cross). New York: Cambridge University Press.

World Bank. (2018). https://data.worldbank.org/ (Erişim: 10.01.2019).

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DE VERGİ YÜKÜ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: LAFFER EĞRİSİNE FARKLI BİR BAKIŞ

Doç. Dr. Ferhat TOPBAŞ*

Ebru UNAT**

ÖZET

Maliye politikasının önemli bir aracı olan vergiler tüketim, tasarruf ve yatırım kararlarında önemli derecede etkili olmakta ve dolayısıyla ekonomik büyümenin belirleyicileri arasında olduğu bilinmektedir. Bu yönüyle vergiler, gerek araştırmacılar gerekse politika yapıcılar açısından oldukça önem verilen bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada, vergi gelirleri ile vergi oranları arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan arz yanlı ekolün iktisat alanyazınına önemli bir kazanımı olan Laffer eğrisinden hareketle Türkiye ekonomisi için vergi yükü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu konu ile ilgili alanyazın incelendiğinde Türkiye'de vergiler ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine birçok çalışm[6]a bulunmakta ancak ekonomik büyüme için spesifik olarak en uygun vergi yükünün ne olması gerektiğine ilişkin herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu amaçla alanyazından farklı olarak Türkiye'de 1966-2017 yılları için optimal vergi yükünün ne olması gerektiği ekonometrik yöntemlerle araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Laffer eğrisi, Vergi yükü, Maliye politikası*

JEL Kodları: *H21, J18, C13*

THE RELATIONSHIP BETWEEN TAX BURDEN AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY: AN ALTERNATIVE VIEW TO THE LAFFER CURVE

ABSTRACT

Tax, as an essential tool of fiscal policy, has a profound effect on the decisions of consumption, saving and investment; thus, is one of the determinants of the economic growth. In this respect, tax as a topic of interest is given utmost priority both by the researchers and policymakers. In this study, the relationship between tax burden and economic growth in Turkish economy is investigated with special reference to the Laffer curve, which is a significant gain to the literature by supply side economics that tries to explain the relationship between tax revenues and tax rates. Seminal contributions have been

*İzmir Demokrasi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ferhat.topbas@idu.edu.tr

**Doktora Öğrencisi, İzmir Demokrasi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, ebru.unat341@hotmail.com

made on the relationship between tax and economic growth in Turkey; however, there is no direct literature addressing specifically the most proper tax burden for ecnomomic growth. Taking this as the starting point, the optimal tax burden in Turkey during the period of 1966-2017 is explored by using various econometric methods.

Keywords: *Laffer curve, Tax burden, Fiscal policy*

JEL Codes: *H21, J18, C13*

1.GİRİŞ

Klasik iktisatçıların görünmez el ve Say kanunu olarak adlandırılan "Her arz kendi talebini yaratır." düşüncesi 1929 ekonomik buhranında sekteye uğramış ve Keynesyen iktisadın devletin ekonomiye etkin bir şekilde müdahalesini öneren yaklaşımını ön plana çıkarmıştır. Kamu kesiminin büyümesine sebep olan bu görüş 1970'lere kadar hüküm sürmüştür. 1970'li yıllarda petrol krizi ile ortaya çıkan stagflasyon olgusu, Keynesyen ekole karşı yeni iktisadi düşüncelerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu düşüncelerden biri de ekonomi politikalarında toplam talebi ön plana çıkaran Keynesyen yaklaşıma karşı ekonominin arz cephesini savunan Arz Yanlı İktisat yaklaşımıdır.

Arz Yanlı İktisat yaklaşımına göre, 1970'lerin ekonomik durgunluğundan çıkılabilmesinin ön koşulu vergi oranlarında yapılan indirimler ile çalışma, tasarruf ve yatırım faaliyetlerini teşvik etmektir. Vergi oranlarındaki indirimler, çalışma ve yatırım faaliyetlerini, bu faaliyetler ise üretim ve verimliliği artırmak suretiyle ekonominin durgunluktan çıkmasıyla sonuçlanacaktır (Bilgili, 1993:184). Arz Yanlı İktisat yaklaşımının savunucularından olan Amerikalı iktisatçı Arthur B. Laffer, kendi ismi ile anılan bir eğri yardımıyla vergi gelirleri ile vergi oranları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve vergi indirimleri politikalarının sanılanın aksine vergi gelirlerini arttırabileceğini ortaya koymuştur.

Bu çalışmada, Arz Yanlı İktisat yaklaşımı ve bu yaklaşımı savunanların önemle üzerinde durduğu bir konu olan Laffer eğrisi hakkında bilgiler verildikten sonra alanyazında Laffer eğrisi ile vergi yükü ve ekonomik büyüme ilişkisi ile ilgili yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Ardından Laffer eğrisinden hareketle 1966–2017 dönemi için Türkiye'de optimal vergi yükü ekonometrik olarak tespit edilmeye çalışılmıştır.

2.KURAMSAL ÇERÇEVE VE İLGİLİ ALANYAZIN

Arz Yanlı İktisat yaklaşımın temsilcilerinden biri olan Arthur Laffer'in, vergi oranları ile vergi gelirleri arasında kurduğu çan eğrisi şeklindeki teorik ilişki, Laffer eğrisi veya Laffer hipotezi olarak ifade edilmektedir. Bahsi geçen bu eğriye göre toplam vergi gelirleri, vergi oranlarındaki yapılan artışla beraber belli bir noktaya kadar aratacak ve bu noktadan itibaren vergi oranları daha fazla arttırılırsa

toplam vergi gelirlerinde azalış yaşanacaktır. Bu sebeple Laffer eğrisi, genel olarak ters "U" harfine benzetilmektedir. Laffer eğrisinde, sıfır vergi gelirini ifade eden iki uç nokta bulunmakta ve bu noktalarda vergi oranı, sıfır ile yüzde yüz değerlerini almaktadır. Uygulanan vergi oranının Laffer eğrisinin pozitif eğimli bölgesinde yer alması, orandaki artışla beraber toplam vergi gelirlerinin artacağını ifade etmektedir. Ancak, uygulanan vergi oranı bu eğrinin negatif eğimli bölgesinde yani, etkin olmayan bölgede yer alıyorsa orandaki küçük bir artışla beraber, toplam vergi gelirlerinde bir azalış yaşanacaktır. Laffer eğrisinde öyle bir vergi oranı bulunmaktadır ki, bu oran toplam vergi gelirlerini maksimum yapmaktadır. Sonuç olarak, bu orandaki herhangi bir azalış veya artış vergi gelirlerinin azalmasına sebep olmaktadır (Yamak ve Yamak, 1995: 51).

Arz yönlü iktisadi yaklaşıma göre uygulanan vergi indirimleri ekonomik faaliyetleri canlandırarak verginin uygulanacağı tabanın genişlemesine yol açacaktır. Aksine, aşırı vergi artışları üretim potansiyelini azaltarak üretim ve gelirin düşmesine sebep olacak ve dolayısıyla, toplam devlet gelirlerinin artması gerekirken azalmasıyla sonuçlanacaktır. Ayrıca, Laffer Eğrisi vergi sonrası gelirleri artan kişilerin daha fazla çalışacakları ve vergi sonrası kârları artan girişimcilerin daha fazla yatırım yapacakları varsayımında bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu düşünceye göre vergi oranlarının azaltılması, vergi gelirlerinin artmasıyla sonuçlanacaktır (Karaaslan, 1999: 61). Ayrıca, Laffer eğrisi tek başına bir vergi indiriminin vergi gelirlerinin belirleyicisi olup olmadığını ifade etmemekte, aynı zamanda vergi oranındaki değişime vergi gelirlerinin tepkisi, yürürlükteki vergi sistemi, dikkate alınan zaman periyodu, kayıt dışı faaliyetlerde bulunma kolaylığı, mevcut vergi oranları, yasal ve muhasebeye dayalı vergi boşluklarının yaygınlığı ve üretken faktörlerinin eğilimleri gibi değişkenlere de bağlı bulunmaktadır (Laffer, 2004: 3).

Konu ile ilgili alanyazın incelendiğinde gerek Türkiye'de gerekse dünyada vergi yükü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışmanın bulunduğu görülmekte, buna karşın optimal vergi yükünün ne olması gerektiği ile ilgili çalışmaların yetersiz oluşu dikkat çekmektedir. Çalışmanın bu bölümünde ilgili alanyazın incelenecek, vergi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan bazıları özetlenerek ele alınacaktır.

Furceri ve Karras (2008), OECD ülkeleri için 1965-2007 dönemini kapsayan verilerle panel veri analizi kullanarak vergi oranlarındaki değişikliklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiş ve vergi oranlarındaki artışın ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde negatif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Lee ve Gordon (2005), 70 ülkeyi içeren çalışmasında 1970-1997 dönemi için vergi politikalarının ekonomik büyümeyi ne yönde etkilediğini araştırmış ve elde edilen bulgulara göre kurumlar vergisi oranında yapılan 10 puanlık bir indirim ekonomik büyümeyi yaklaşık %1 düzeyinde arttırmaktadır.

Temiz (2008), 1960-2006 dönemini kapsayan yıllık verilerle Türkiye'de vergi gelirleri ile ekonomik büyüme oranı arasındaki ilişkiyi araştırmış ve toplam vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Mucuk ve Alptekin (2008) ise Türkiye'de 1975–2006 dönemi için yaptıkları çalışmada dolaysız vergilerden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedenselliğin olduğunu ortaya koymuşlardır.

Mangır ve Ertuğrul (2012), Türkiye'de 1988–2011 dönemi için vergi yükü ve ekonomik büyüme üzerine yaptıkları çalışmada bu iki değişken arasında eş bütünleşme ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. ARDL yönteminden elde edilen model sonuçlarına göre ise hem uzun hem de kısa dönemde vergi yükü ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı negatif bir ilişki bulunmuştur.

Kurt (2017), 2004:Q1-2015:Q2 dönemi için Laffer eğrisini Sıradan En Küçük Kareler yöntemiyle tahmin ederek Türkiye'de uygulanan vergi politikalarının etkinliğini değerlendirmiştir. Çalışmanın bulgularına göre toplam, dolaylı, dolaysız vergiler için optimal oranın sırasıyla %25,4, %17,4 ve %8 olması gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Bu açıdan Türkiye'de toplam vergilerin analiz sonuçlarından elde edilen optimal oranlara çok yakın olduğu sonucuna ulaşılırken optimal oranı yakalamak adına dolaylı vergilerde küçük bir vergi indirimi ve dolaysız vergilerde ise vergi artırımı yapılması gerektiği ifade edilmiştir.

Organ ve Ergen (2017), Türkiye'de 1980-2015 yılları için vergi yükünün ekonomik büyüme üzerinde etkilerini incelemeyi amaçladıkları çalışmasında vergi yükü ile ekonomik büyüme arasında ki ilişki sınır testi ile analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre vergi yükü ile ekonomik büyümenin eş bütünleşme ilişkisine sahip olduğu ve bu değişkenler arasında uzun dönemde negatif bir ilişki olduğu bulunmuştur.

Saibu (2015), Nijerya ve Güney Afrika için yaptığı çalışmada ekonomik büyüme oranını maksimize eden vergi yükünü araştırmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre büyümeyi en üst düzeye çıkartan optimal vergi yükünün Güney Afrika için yaklaşık % 15 ve Nijerya için % 30 olduğu bulunmuştur. Ayrıca, çalışmada Güney Afrika'daki mevcut vergi yükünün optimal vergi yükünün oldukça üzerinde olduğu buna karşın Nijerya'da mevcut vergi yükünün optimal vergi yükünün altında olduğu ifade edilmiştir.

Kbiladze (2015), Gürcistan ekonomisi için yürüttüğü çalışmada optimal vergi yükünün % 13 ila % 17 arasında değiştiği sonucuna ulaşırken, Scully (2000) ise Yeni Zelanda için büyüme oranını maksimize eden vergi yükünü yaklaşık % 20 olarak hesaplamıştır.

3.EKONOMETRİK YÖNTEM

Çalışmada, reel GSYİH büyümesi ve vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payına ilişkin 1966-2017 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Ekonomik büyümeye ilişkin veriler, Dünya Bankası'ndan ve vergi yüküne ilişkin veriler ise OECD veri tabanından elde edilmiştir.

Zaman serisi verileri kullanılan çalışmalarda dikkat edilmesi gereken bir husus verilerin durağan bir yapıya sahip olup olmadığıdır. Çünkü, durağan olmayan veriler ile çalışmak sahte regresyon sorununa neden olmaktadır. Değişkenlerin durağanlığı için farklı yöntemler mevcut olmakla birlikte bu çalışmada Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips–Perron testi ile serilerin durağanlık sınaması yapılmış ve optimal gecikme uzunluğunun tespitinde Schwarz Bilgi Kriteri kullanılmıştır. Serilere ilişkin ADF ve PP sonuçları Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips–Perron Birim Kök Analizi Sonuçları

	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
GDP	-7.08128*	-7.00894	-7.08949*	-7.0234*
TAX	-0.490339*	-2.13970	-0.455709	-2.195468
Tax²	-0.331605	-2.048100	-0.3288	-2.071044
D(TAX)	-7.639471*	-7.57896522*	-7.622731*	-7.565197*
D(Tax²)	-7.6715475*	-7.634652*	-7.651837*	-7.615034*

* %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Analiz sonuçlarına göre GDP değişkeninin seviye durağan, Tax ve Tax² değişkenlerinin fark durağan olduğu tespit edilmiştir. Serilerin durağan seviyelerinin kullanıldığı ve optimal vergi yükünün tespitini amaçlayan regresyon sonucu ve bu sonuca ait tanısal testler aşağıdaki tabloda görüldüğü gibidir.

Tablo 2. Model Tahmini ve Tanısal Testler

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TAX	0.558939	0.131784	4.241341	0.0001
TAX²	-0.014812	0.006116	-2.421943	0.0191
Tanısal Testler				
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey		F-statistic	0.934842	Prob. F(2,49) 0.3995
		Obs*R-squared	1.911229	Prob. Chi Square(2) 0.3846
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test		F-statistic	191.4874	Prob. F(2,47) 0.012

Modelin tanısal test sonuçları değerlendirildiğinde Breusch-Godfrey LM testi sonuçlarına göre modelde otokorelasyon olmadığı, Breusch-Pagan-Godfrey değişen varyanslılık test sonuçlarına göre hata teriminin sabit varyansa sahip olduğu görülmektedir. Çalışmada optimal vergi yükünün hesaplanması için aşağıda belirtildiği üzere kuadratik bir denklem tahmin edilmiştir:

$$Gdp = 0.558929tax - 0.014812tax^2$$

$$\frac{dgdp}{dtax} = 0.558929 - 0.029624tax$$

$$= 18.8$$

Denklem sonuçlarına göre Türkiye'de ekonomik büyüme oranını maksimize eden vergi yükü oranının yaklaşık %19 düzeyinde olduğu görülmektedir.

4.SONUÇ VE ÖNERİLER

İktisadi kararlar açısından etkili olduğu bilinen vergiler, ekonomik büyüme açısından dikkat çeken bir konu olmuş ve bu özelliğiyle birçok çalışmayı da beraberinde getirmiştir. Bu çalışmada 1966-2017 dönemi için Türkiye'de vergi yükü ve ekonomik büyüme ilişkisi Laffer eğrisinden hareket edilerek araştırılmış ve elden edilen sonuçlara göre yaklaşık %19'u aşan vergi yükünün ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği, %19'un altında kalan vergi yükünün ise ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Son yıllarda Türkiye'de vergi yükünün yaklaşık %25 düzeyinde gerçekleştiği düşünüldüğünde ülkemizdeki vergi yapısının mevcut vergi yükünde bir düşüşe neden olacak şekilde yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Ayrıca, vergilerdeki artış vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığı gibi olumsuz davranışları teşvik etmesi sebebiyle vergi gelirlerinde kayıplara neden olduğu düşünüldüğünde ülkemizde uygulanan vergi politikalarının tekrar gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi ekonomik büyüme açısından önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

Bilgili, F. (1993) "Arz İktisadı Yaklaşımında Nisbi Fiyatların Etkisi ve Keynezyen Sisteme Getirilen Eleştiriler", Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (10): 183-197.

Furceri, D., & Karras, G. (2008) "Tax Changes and Economic Growth: Empirical Evidence for A Panel of OECD Countries", Manuscript, University of Illinois, 1: 1-29.

Kurt, M. (2017) "Türkiye'nin 2004-2015 Dönemi Vergi Gelirlerine İlişkin Laffer Eğrisi", Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4(2): 52-68.

Laffer, Arthur. B (1981) "Government Exactions and Revenue Deficiencies", Cato Journal, 1 (1): 1-21.

Lee, Y., and Gordon, R. H. (2005) "Tax Structure and Economic Growth", Journal of Public Economics, 89(5-6): 1027-1043.

Karaaslan, A. (1999) "Arz Yönlü İktisat, Laffer Eğrisi ve İktisadi İstikrar Açısından Vergileme", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2: 47-70.

Kbiladze, T. (2015) "Theoretical and Empirical Basis of Optimal Tax Burden in Georgia", International Journal of Trade, Economics and Finance, 6(6): 314-317.

Mangir, F., & Ertuğrul, H. M. (2012) "Vergi Yükü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1988-2011 Türkiye Örneği", Maliye Dergisi, 162: 256-265.

Mucuk, M., & Alptekin, V. (2008) "Türkiye'de Vergi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: VAR Analizi (1975-2006)", Maliye Dergisi, 155: 159-174.

Organ, İ., & Ergen, E. (2017) "Türkiye'de Vergi Yükünün Ekonomik Büyümeye Etkileri Üzerine Bir Çalışma", Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (27): 197-207.

Saibu, O. M. (2015) "Optimal Tax Rate and Economic Growth: Evidence from Nigeria and South Africa", Euro Economica, 34(1): 41-50.

Scully, G. W. (2000) "The Growth-"Maximizing Tax Rate", Pacific Economic Review, 5(1): 93-96.

Temiz, D. (2008) " Türkiye'de Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1960-2006 Dönemi",. 2. Ulusal İktisat Kongresi, 20-22.

Yamak, N., and Yamak, R. (1995) "Türkiye'nin Vergi Türlerine Göre Laffer Eğrisi", Ekonomik Yaklaşım, 6(18-19): 51-65.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

YOKSULLUK VE GÖÇ İLİŞKİSİNE AMPİRİK BİR BAKIŞ

Doç. Dr. Ferhat TOPBAŞ[*]

Hasret Zelal ÇELENK[**]

ÖZET

Özellikle 1950'lerin başından itibaren yaygınlaşan ve gün geçtikçe ivme kazanan iç göç çoğunlukla kırsal alandan kentsel alana yapılan nüfus hareketliliğidir. İç göçü etkileyen faktörler arasında işsizlik, yoksulluk, eğitim, sağlık sorunları, doğal afetler, sosyal sorunlar ve siyasi sorunlar sayılabilir. Bu faktörlerden biri olan yoksulluk, temel ihtiyaçların tamamını veya büyük bir kısmını karşılayacak yeterli gelire sahip olmama durumudur. Yoksulluğun bir itici faktör olarak iç göç akımlarına yön verdiği literatürde kabul görmüş bir tespittir. Son zamanlarda bölgesel olarak giderek önemi artan yoksulluğun göçe etkisi sıklıkla gündeme gelen konulardan olmaya başlamıştır. Bölgeler arası yapılan yatırımların dağılımı göçü önleyebilmek adına önemli bir etkendir. Yapılan yatırımların sonucu olarak yeni iş imkanlarının ortaya çıkmasıyla halkın refah düzeyi artacaktır. Böylelikle bölgeler arası adil kaynak dağılımı sağlandığı taktirde bölgeler arası göçün azalması yönünde olumlu sonuçlar doğuracaktır. Çalışmada göç ve yoksulluk arasındaki ilişki İBBS (İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması)'na göre 12 bölgeye ait 2008-2018 yıllarını kapsayan panel veri seti kullanılmıştır. Lowry çekim teorisi çerçevesinde, yoksulluğun itici bir faktör olarak iç göç üzerindeki etkisi ve tersine göçün özendirilmesi için, bölgesel yatırım politikalarının ne olması gerektiği konusunda önermeler ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *İç Göç, Yoksulluk, Çekim Teorisi*

JEL Kodları: *R23, I32, C13.*

[*] Doç. Dr. İzmir Demokrasi Üniversitesi, Üçkuyular Mahallesi, Gürsel Aksel Bulvarı, No:14 35140 Karabağlar/İZMİR, ferhat.topbas@idu.edu.tr

[**] İzmir Demokrasi Üniversitesi, Üçkuyular Mahallesi, Gürsel Aksel Bulvarı, No:14 35140 Karabağlar/İZMİR, hasretzelal@hotmail.com

AN EMPIRICAL VIEW TO THE RELATIONSHIP BETWEEN POVERTY AND MIGRATION

ABSTRACT

Internal migration, which has become widespread since the early 1950s and gained momentum day by day, is mostly regarded as the mobility of population from rural areas to urban areas. Factors affecting internal migration can be comprised of unemployment, poverty, education, health problems, natural disasters, social problems and political problems. As one of these factors, poverty is named as the situation when someone lacks of sufficient income to meet all or most of the basic needs. It is well established in the literature that poverty as a driving factor leads to the flow of internal migration. Recently, poverty has gained importance regionally; therefore, the effect of poverty on migration has become an issue of interest. The distribution of inter-regional investments is a significant factor in preventing migration. As a result of these investments, the prosperity level is assumed to increase with the emergence of new job opportunities. In this respect, fair distribution of resources among regions (if enabled) can blossom positive results to decrease inter-regional migration. In this study, panel data set of 12 regions covering the years of 2008-2018 according to the Nomenclature of Units for Territorial Statistics (NUTS) is exploited in order to detect the relationship between poverty and migration. Within the framework of the Lowry Gravity Theory, some implications on the expected regional investment policies are elaborated in order to identify the effect of poverty on internal migration as a driving factor, and to encourage reverse migration.

Keywords: *Internal Migration, Poverty, Gravity Models*

JEL Codes: *R23, I32, C13*

1. GİRİŞ

Son dönemlerde oldukça gündeme gelen göç kavramı, insanların geçimlerini sağlayabilmesi için daha iyi koşullarda yaşamlarını sürdürebilme ve iş bulmak ümidi ile bulundukları bölge sınırlarından başka bölge sınırlarına göç etme hareketi olarak tanımlanabilir. Diğer bir göç tanımına göre, Türkiye sınırları içindeki belirli alanlar (bölge, il vb.) arasındaki nüfus hareketliliği iç göç olarak tanımlanmaktadır (Tuik, 2005: 3).

Göç hareketi kimi zaman isteğe bağlı olurken kimi zaman da zorunlu olarak meydana gelmektedir. Göçün nedenleri, sonuçları, karar ve etkileşim mekanizmaları ile ilgili birçok ve farklı

açıklama ve yaklaşım olmasına rağmen temelde birleştikleri bir nokta vardır; birey veya hane halkları kendi durumlarını iyileştirmek için göç ederler (Maier & Weıss, 1991: 17).

Tarımda makineleşmenin ortaya çıkmasıyla ve teknolojinin ilerlemesi ile 1950'li yıllardan itibaren göç olgusu artmaya başlamıştır. Göçlerin yönü kırdan kente doğru gerçekleşirken bölgeler arası eşitsizliğe neden olmaktadır. Özellikle 1980'lerden sonra ekonomi politikalarının değişmesi ile kırsal bölgede yaşayan halkın kentsel bölgeye geçmesinde önemli bir etkendir. Bahsi geçen dönemlerde yaşanan ekonomik krizler istihdamı olumsuz etkilemiş ve işsizliğin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bundan dolayı kırsal bölgede yaşayan halk temel ihtiyaçlarını karşılayamamaya başlamış ve yoksulluk artmaya başlamıştır.

Yoksulluk kavramıyla ilgili net bir tanım olmamakla beraber bu onu hakkında çeşitli görüşler bulunmaktadır. Yoksulluk, temel ihtiyaçların tümünü veya büyük bir kısmını karşılayacak yeterli gelire sahip olmama durumu olarak tanımlanabilir.

Her toplumda insan ihtiyaçlarının farklılık gösterebileceği ve hayat döngüsü, cinsiyet, yaş, aile biçimi, gelenekler ve beğeniler gibi unsurların varlığı düşünüldüğünde standart bir sepet oluşturmanın zorluğu kesin bir yoksulluk tanımı yapmayı zorlaştırmaktadır (Mingione, 2013:10). Yoksulluk, elde edilen gelirle hayatı devam ettirebilmek için gereken ihtiyaçların karşılanamaması halidir (Bircan, 2002:119). Diğer bir tanımda ise yoksulluk; sağlık, eğitim, hayat beklentisi gibi alanların yoksunluğunu, toplumla bütünleşememe ve dışlanma gibi durumları da göz önünde bulunduran daha geniş bir kavramdır (Açıkgöz ve Yusufoğlu, 2012:80). Yoksulluğu tanımlarken birçok yaklaşımın bulunduğu görülmektedir. Temelde ise bu yaklaşımların yoksulluğu gelir ve tüketim kavramları çerçevesinde tanımladığı görülmektedir. Gelir ve tüketimin referans sınırların altına düşmesi ile yoksulluk kavramının ortaya çıktığı belirtilmektedir. Eskiden yoğunlukla kırsal bölgeler için yaygın kullanılan yoksulluk kavramı, hızlı ve düzensiz kentleşme ile birlikte artık makro ekonomik yapı içerisinde herhangi bir coğrafi ayrıma gidilemeyecek genele yayılmış bir sorun haline gelmiştir. Yoksulluğun çıkış noktasında ki negatif faktörler arasında değerlendirildiği ve bireyin göç kararı vermesinde etkin rol oynayan bir faktör olduğu göz önüne alındığında, artan ve genele yayılan yoksulluğun nüfus hareketlerinde de önemli bir rol oynadığı yadsınamaz bir gerçektir. Yoksulluk ve göç ilişkisinin 12 bölge birimi ve 2008-2018 yılları için incelendiğin çalışmada, temel amaç yoksulluğun göç literatürünün erken zamanlarında iddia edildiği gibi bir göç nedeni mi veya yakın zaman kuramsal açıklamaların iddia ettiği gibi düzensiz göç hareketinin kentlerde yarattığı bir sorun mu olduğu irdelenmiştir.

2. LİTERATÜR

Göç ve yoksulluk üzerine son yıllarda, çok sayıda araştırma mevcuttur. Yapılan çalışmalarda göçü etkileyen faktörler makro ve mikro faktörler olarak iki grupta incelenmiştir. Çalışmamızda, gruplama yapmadan genel bir literatür çalışmasına yer verilecektir.

Kaygalak (2001), Mersin-Demirtaş örneğini ele alarak yaptığı çalışmasında, yoksulluğun göçe etkisini incelemiş, 'yeni kentsel yoksulluk' kavramına dikkat çekmiştir. Göç değişkeninin yeni kentsel yoksulluğu ortaya çıkaran en önemli etkenin 'mekansal yoğunlaşma' olduğunu savunmuştur. Çalışmasında çeşitli gruplar oluşturmuş, göç edenlerin farklı etnik ve dinsel kimliklere sahip olduğunu ve göç etme şekline göre çeşitlilik gösterdiğini belirtmiştir.

Pamuk (2000) ve Erdoğan (2002) 1994 yılı Türkiye geneli için çalışmalar yapmışlar ve sonuçlarında sırasıyla hane halkını geçindiren kişinin kadın olduğu hanelerde yoksulluk riskinin daha yüksek olduğu ve kırsal bölgelerde yaşayan eğitim seviyesi düşük kadınların yoksulluk seviyesini artırdığını saptamışlardır.

Gür ve Ural (2004), 1990-2000 döneminde 73 ile ait ekonomik ve sosyal göstergelerden yararlanarak, kentlere olan göçü etkileyen değişkenleri tespit etmişlerdir. Çalışma sonucunda, işsizlik, yoksulluk, sanayileşme, eğitim ve sağlık hizmetleri ile ilişkili olduğu ve bu faktörlerin göçü büyük bir ölçüde açıkladıkları sonucuna ulaşmışlardır.

Diğer bir çalışmada ise iç göçlerin 1950'lerde kırdan kentte devam eden göçün kentten kentte de yaygınlaştığını ve son dönemde kentten kıra da göçün yön değiştirdiğini savunan Ceritli vd. (2005), kent ve kır arasında gerçekleşen göçün nüfus yapısını etkileyen önemli etken olduğunu ve nüfustaki oynaklığın kaynağını oluşturduğunu ifade etmiştir.

Çelik (2006), çalışmasında göçü etkileyen ekonomik faktörleri 'itici ve çekici güçler yaklaşımı'na dayandırmaktadır. Tarımda makineleşme, toprak yetersizliği, yoksulluk ve güvenlik sorunlarını itici güç, eğitim, istihdam fırsatları ve sağlık hizmetlerinden faydalanabilme çekici güç olarak ele almaktadır.2000 yılına ait çalışmasında ise kişi başına düşen gelirin göç üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşmış ve işsizlik değişkenini negatif yönde etkilediğini fakat istatiksel olarak anlamsız olduğu, aynı zamanda sanayileşme değişkenini pozitif ve anlamlı olduğu sonuçlarına da ulaşmıştır. 1990-2000 döneminde yaşanan göçün ekonomik olmadığını iddia etmiştir.

Açıkgöz ve Yusufoğlu (2012), çalışmasında yoksulluğu etkileyen faktörleri makro faktörler (iç çatışmalar, sermayenin yapısı, göç, işsizlik ve gıda krizleri) ve mikro faktörler (eğitimsizlik, kapasite yoksunluğu) olarak iki grupta incelemiştir. Ülkemizde, göç ve yoksulluk değişkenlerinin doğrudan ilişkili olduğunu belirtmiştir. Ülkelerin veya bölgelerin durumlarına göre yoksullukla mücadele

edebilecek programlar oluşturmaları gerektiği önerisinde bulunmuştur. Aynı zamanda hak ihlalinin ortadan kaldırılması gerektiğine dikkat çekmiştir.

3.EKONOMETRİK YÖNTEM

Çalışmada Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) veri setinden elde edilen 12 istatistiki bölge biriminin net aldığı ve verdiği göç bilgileri ve medyan gelire göre oluşturulan yine 12 istatistiki bölge birimine ait yoksulluk riski verilerinden elde edilen panel veri seti kullanılmıştır.

Çalışmada öncelikle serilen durağanlığı Breitung (2000) tarafından geliştirilen panel birim kök analizi kullanılmıştır. Serilere ilişkin analiz sonuçları aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo 1. Breitung Panel Birim Kök Analizi Sonuçları

Değişken	İstatistik (Seviyesinde)	İstatistik (1. Farkında)
Verilen Göç	0.4688	-4.7505*
Alınan Göç	0.7456	-3.4083*
Yoksulluk Riski	0.9171	-4.9421*

* %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Değişkenlerin fark durağan olduğu tablodan görülmektedir. Çalışmanın devamında seriler arasında uzun dönemli ilişkinin araştırılması için Pedroni (2000) tarafından panel verileri için geliştirilen ve kesitler arası ve kesit içi olmak üzere 2 grup altında 7 adet test istatistiği sunan eşbütünleşme analizi uygulanmıştır. İlk olarak aşağıdaki tabloda (Tablo 2) verilen göç ve çıkış noktasındaki yoksulluk riski arasındaki eşbütünleşme ilişkisi görülmektedir.

Tablo 2. Pedroni Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Verilen Göç – Yoksulluk)

	Kesit içi	
	İstatistik	Olasılık
Panel v-Statistic	-0.766946	0.7784
Panel rho-Statistic	-0.458229	0.3234
Panel PP-Statistic	-3.473157	0.0003
Panel ADF-Statistic	-4.038870	0.0001

	Kesitler Arası	
Group rho-Statistic	1.354011	0.9121
Group PP-Statistic	-4.189174	0.0001
Group ADF-Statistic	-4.628006	0.0001

Tablodan da görüldüğü üzere kesit içi 2 ve kesitler arası 2 olmak üzere 7 istatistikten 4'ü istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuçlara göre verilen göç ile yoksulluk riski arasında uzun dönemde bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığından sözedilebilir. Mevcut eşbütünleşme ilişkisine ilişkin uzun dönem katsayıların tespiti için ise yine Pedroni tarafından geliştirilen FMOLS (Fully Modified Ordinary Least Squares) yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen uzun dönem denklem aşağıda görüldüğü gibidir.

$$\text{Verilen Göç} = 10.3617 + 0.6659\ \text{Yok}$$

$$(1.3069) \quad (3.1952)$$

Uzun dönem tahmin sonuçlarına göre yoksulluk riskindeki %1'lik artış verilen göçü %0.66 artırmaktadır. Parantez içerisindeki değerler katsayıların standart hatasını göstermektedir ve her iki katsayı da istatistiksel olarak anlamlıdır. Elde edilen bu bulgudan yola çıkılarak geleneksel göç teorisinin iddia ettiği gibi yoksulluğun bir itici faktör olduğu ve herhangi bir lokasyondan verilen göçü artıran bir unsur olduğu söylenebilir.

Hızlı kentleşme ve düzensiz göç hareketleri sonucunda göçmenlerin varış noktasında işsizlik ve yoksulluk üzerinde pozitif etki yaptığını iddia eden yani yoksulluğun göçün bir nedeni değil bir sonucu olduğunu öne süren kuralsal açıklamaların geçerliliği ise, bir bölgenin aldığı göç ve bölgedeki yoksulluk riski arasındaki ilişkinin yine eşbütünleşme analizi ile sınanması ile test edilmiştir. Analize ilişkin sonuçlar aşağıdaki tabloda (Tablo 3) görülmektedir.

Tablo 3. Pedroni Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Alınan Göç – Yoksulluk)

	Kesit içi	
	İstatistik	Olasılık
Panel v-Statistic	1.620998	0.0525
Panel rho-Statistic	-0.601521	0.2737
Panel PP-Statistic	-0.912874	0.1807
Panel ADF-Statistic	-1.229360	0.1095
	Kesitler Arası	
Group rho-Statistic	-1.108519	0.1338
Group PP-Statistic	-2.032819	0.0210
Group ADF-Statistic	-2.521458	0.0058

Kesitlerarası iki istatistik anlamlı olmak üzere kesit içi 4 istatistikten hiçbiri istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Bu sonuçlar, yukarıda bahsedildiği üzere yoksulluğun göçün bir sonucu değil nedeni olduğu tespitimizi doğrulamaktadır. Alınan göç ile yoksulluk riski arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bölgeler arası göçler, halkın beklentileri, ekonomik, sosyal vb. nedenlerden oluşmaktadır. Halk ekonomik ve sosyal yapısı bulundukları bölgeden daha iyi olan, sanayinin gelişmiş olduğu, iş imkanlarının çok olduğu bölgelerden yararlanabilmek için yoğun göç hareketleri ortaya çıkmıştır.

1950'lerden 1980'lere kadar böyle devam eden göç olgusu 1980'lerden sonra kırdan kente gerçekleşen göçün küçük veya orta büyüklüklerde olan kentlerden daha büyük kentlere doğru hareket etmişlerdir. Yapılan göçlerden dolayı çarpık kentleşme, işsizlik, artan suç oranı, altyapı yetersizliği büyük kentlerin en önemli sorunlarından olmuştur. Göç hareketliliğinden dolayı bölgeler arasında nüfusta dengesiz dağılım ortaya çıkmış ve önlenemez hale gelmeye başlamıştır. Nüfusun hareket hızının artması işgücü piyasalarında dengesizliğe neden olmakta ve bölgesel işsizlik rakamları arasında farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Benzer biçimde bölgeler arasında gelir farklılıkları ve yoksullukta bu düzensiz ve hızlı hareketten etkilenmektedir. Yoksulluğun, bir itici faktör olarak verilen göçe sebep mi

olduğu yoksa düzensiz göç sonucu, göç alan bölgelerde ortaya çıkan olumsuz bir sonuç mu olduğu temel sorgusundan yola çıkılarak hazırlanan bu çalışmadan elde edilen bulgular; yoksulluğun bir itici faktör olarak verilen göç üzerinde pozitif ve anlamlı bir etki yarattığını tespit etmiştir.

KAYNAKÇA

Açıkgöz, R., Yusufoğlu, Ö. Ş. (2012) "Türkiye'de Yoksulluk Olgusu ve Toplumsal Yansımaları". İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 1 (1): 76-117. http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1462402906.PDF.

Bircan, İ. (2002) "Yoksulluk, Şiddet ve İnsan Hakları", Yasemin Özdek (Ed.). Türkiye'de Yoksulluk ve Kadınlar: 119-12 içinde, Ankara: TODAİE.

Ceritli, İ, Demirci, M, Sunar, B, (2005) "Ülkemizin İç Göç Yapısındaki Değişim ve Bu Sürecin Nüfus Yapısına Etkisi", 14. İstatistik Araştırmaları Sempozyumu, T.C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu, 5–6 Mayıs 2005.

Çelik, F. (2006) "İç Göçlerin İtici ve Çekici Güçler Yaklaşımı ile Analizi". Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (27): 149-170. http://iibf.erciyes.edu.tr/dergi/sayi27/fcelik.pdf

Gür, T.H., Ural, E. (2004) "Türkiye'de Kentlere Göçün Nedenleri", Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi, 22(1): 23–38.

Kaygalak, S. (2001) "Yeni Kentsel Yoksulluk, Göç ve Yoksulluğun Mekansal Yoğunlaşması: Mersin/Demirtaş Mahallesi Örneği". Praksis, (2): 124-172.

Maier,G, Weıss,P.(1991). "The Discrete Choice Approach to Migration Modelling", Migration Models Macro and Micro Approaches içinde, Ed. John Stillwell and Peter Congdon, Belhaven Press, London: 17-33.

Mingione, E. (2013) "Kentsel Yoksulluğu Anlamak-İleri Endüstriyel Dünyada Kent Yoksulluğu: Kavramlar, Analizler ve Tartışmalar". Ö. Aytaç, & S. İlhan (Ed.), Kentsel Yoksulluğu Yeniden Düşünmek: 1-63, içinde. Ankara: Birleşik Yayınevi.

Pedroni, P. (2000) "Fully-Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels'', Advancesin Econometrics ", (15): 93-130.

Tuik: Genel Nüfus Sayımı 1980 Daimi İkametgaha Göre İç Göçler, T. C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu, Yayın No: 1124, Ankara, 1985.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DE BÖLGESEL SINIFLANDIRMAYA GÖRE İSTİHDAM VE EKONOMİK BÜYÜMENİN İŞSİZLİK ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE İNCELENMESİ

Özge BEYHAN[*]

Doç. Dr. Metehan YILGÖR[**]

Arş. Gör. Hakan ÖNDES[***]

ÖZET

İşsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dairliteratürde çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bazı çalışmalarda istihdam ve ekonomik büyümenin işsizliği azaltmada etkili oldukları, bazı çalışmalarda ise aralarında ilişki bulunmadığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Kimi çalışmada ise istihdamsız büyüme artışından dolayı işsizliğin yükseldiği kanısına varılmıştır. Tüm bunlara karşılık ilişkinin bölgesel olarak incelendiğinde ne sonuç vereceği merak konusudur. Çünkü bölgelerdeki istihdam olanaklarının farklı olmasından dolayı artan nüfusun etkisiyle de bireylerin iş bulma sıkıntısı ortaya çıkmaktadır. İstihdam kavramından bahseder iken ekonomik büyümeyi göz ardı etmemek gereklidir. Ekonomik büyümedeki artışın işsizliği azaltmadaki etkisinin yanında yatırımların çoğalmasını ve yeni istihdam alanlarının oluşturulmasını sağlamaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de bölgesel işsizliği azaltmada istihdam ve ekonomik büyümenin etkili olup olmadığının araştırılmasıdır. Bu açıdan çalışma İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması ile sınırlandırılarak bölgesel olarak incelenmiştir. Tahmin edilen Panel ARDL modeli sonuçlarına göre, uzun dönemde bölgesel ekonomik büyüme ve istihdam oranındaki artışın bölgesel işsizlik oranını azalttığı yönünde anlamlı ilişki bulunmuştur. Kısa dönem sonuçlarına göre;işsizlik oranının hem ekonomik büyüme hem de istihdam oranı ile arasındaişsizlik negatif ve anlamlı ilişki olduğu elde edilmiştir. Dumitrescu Hurlin nedensellik analiz çıktılarına göre; işsizlik oranı ile istihdam oranı ve işsizlik oranı ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü; istihdam ile ekonomik büyüme arasında ise ekonomik büyümeden istihdam oranına doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *İşsizlik, İstihdam, Ekonomik Büyüme, İBBS, Panel Veri Analizi*

JEL Kodları*: C23, E24, O47*

[*] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, SBE, Ekonometri Anabilim Dalı Y.L. Öğrencisi,Balıkesir, Turkey, ozgebyhn93@gmail.com

[**] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Balıkesir, Turkey, myilgor@bandırma.edu.tr

[***] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Balıkesir, Turkey, hondes@bandırma.edu.tr

ACCORDING TO TURKEY'S REGIONAL CLASSIFICATION FOR INVESTIGATION THE EFFECT OF EMPLOYMENT AND ECONOMIC GROWTH ON UNEMPLOYMENT WITH PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

There are variou sstudies in the literature on the relationship between unemployment, employment and economic growth. In some studies, it has been concluded that employment and economic growth are effective in reducing unemployment and in some studies there is no relationship between them .In some studies, it was concluded that unemployment increased due to the increase in unemployment growth. On the other hand, it is a matter of curiosity what the relationship will be whe nexamined regionally. Because of the different employment opportunities in the regions, the difficulty of individuals to find a job emerges with the effect of the increasing population. When talking about the concept of employment, it is necessary not to ignore economic growth. In addition to the effect of the increase in economic growth on reducing unemployment, it enables investments to increase and the creation of new employment areas.

The aim of this study was to investigate whether the employment and economic growth is effective in reducing regional unemployment in Turkey. In this respect, the study was limited to the Classification of Statistical Region Units and examined regionally. According to the predicted Panel ARDL model, in the long run, a significant relationship was found that the increased regional economic growth and employment rate, decreased the regional unemployment rate. According to the short-term results; It was found that there is a negative and significant relationship between unemployment rate and economic growth and also employment rate. According to Dumitrescu Hurlin causality analysis; between the unemployment rate and the employment rate and also the unemployment rate and economic growth was determined two-way causality; while between employment and economic growth was determined one-way causality from economic growth to employment rate.

Key Words: *Unemloyment, Employment, EconomicGrowth, NUTS, Panel Data Analysis*

Jel Codes: *C23, E24, O47.*

1. GİRİŞ

Ülkeden ülkeye değişiklik gösteren gelişmişlik farkları, bir ülke sınırları içindeki bölgelerde de önemli boyutlarda karşılaşılmaktadır. Bölgesel eşitsizlikler coğrafi, ekonomik, sosyal ve kültürel nedenlerden dolayı ortaya çıkmaktadır. Avrupa İstatistik Enstitüsü (EUROSTAT) aracılığıyla oluşturulan İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS), 1988 yılında Avrupa Birliği tarafından

bölgesel eşitsizlikleri azaltmak ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlamak amacıyla tüm üye ülkelerde uygulanmasına karar verilmiştir.Bölgesel eşitsizlikleri azaltmada bir diğer önemli nokta ise İBBS 2 bölgelerinde Bölgesel Kalkınma Ajanslarının kurulmasıdır. Bölgesel Kalkınma Ajanslarının amacı rekabet ortamı yaratarak yabancı yatırımcıları bölgeye çekip bölgedeki yatırımları artırmak, ekonomik kalkınmaya katkı sağlamaktır.

Türkiye'de bölgelerarası farkların fazla olması işsizlik oranlarını da etkilemektedir. İşsizlik oranları dikkate alındığında bölgeler arasında önemli değişkenliğin olduğu gözlemlenmekte ve bu oranların düşürülmesi ekonomik büyüme için ciddi bir rol oynamaktadır. İşsizliğin azaltılmasında istihdam ve ekonomik büyüme oldukça önemli etkiye sahiptir.Bunun nedeni, bölgelerdeki iş imkânlarınınaynı olmamasıyla birlikte artan nüfusun etkisiyle de kişilerinistihdam edilmesindeortaya sorun çıkmasındandır. İstihdam kavramından söz eder iken ekonomik büyümeyi de ihmal etmemek gereklidir. Ekonomik büyümedeki meydana gelen artışın işsizliği azaltmadaki etkisinin yanı sıra yatırımların artmasına ve istihdam alanlarının genişletilmesini sağlamaktadır.

Bu çalışmada Türkiye'de bölgesel anlamda işsizliği azaltmada istihdam ve ekonomik büyümenin katkısının olup olmayacağının incelenmesi amaçlanmıştır. Bir bütünün parçalarını oluşturan bölgelerin sorunları tümüyle giderilemese de azaltılmaya çalışılması önemlidir. Yatırımların belli bölgelerde yoğunlaşması ve Doğu bölgelerinden Batı bölgelerine doğru mal ve hizmet üretiminin farklılıkları işsizlik oranlarındaki farkın açılmasına neden olmaktadır. İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması ve Bölgesel Kalkınma Ajanslarının bölgelerdeki istihdam ve işsizlik sorunlarının yerinde tespit edilmesinde yardımcı olacağı düşünülmektedir. Bu yüzden çalışma bölgesel bazda düşünülmüştür. İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasında Düzey 2'ye göre 26 bölge incelenmiştir. İşsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme ile ilgili Düzey 1'de veri sıkıntısı olduğundan dolayı kullanılamamıştır. Düzey 3 bölgelerine bakıldığında bu değişkenlerde ortak yıllara göre daha az veri seti eşleştiğinden dolayı tercih edilmemiştir.

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde, genellikle işsizlik ile istihdam ve işsizlik ile ekonomik büyüme ilişkileri araştırılmıştır. Bölgesel çalışmalar incelendiğinde genellikle farklı bölgeler ve işsizliği etkileyen diğer faktörler ile ele alınmıştır. Tüm bunlara bakıldığında işsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme kavramlarını bütünüyle ele alan ve Düzey 2 bölgelerine göre incelenmiş bir çalışma olarak katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmada, bölgesel istihdam oranı ve ekonomik büyümedeki artış ya da azalış, bölgesel işsizlik oranlarının azalmasında ya da artışında etkin rol oynar mı sorusuna cevap aranmaktadır. Bu soruyu cevaplamak için panel veri analizi yardımıyla, İBBS'ye göre istihdam oranları ve ekonomik büyüme ile

işsizlik oranları arasında uzun dönem ilişki, kısa dönem ilişki ve nedensellik ilişkisinin olup olmadığı tespit edilmiştir.

Çalışmanın sonraki bölümünde, işsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki temel olarak anlatılmıştır. Türkiye'de yer alan bölgesel farklılıkların nedenleri ile TUİK' ten alınan 2018 yılı Düzey 1 ile Düzey 2 işsizlik oranları incelenmiştir. Bölgelere göre farklılığına vurgu yapılmıştır. Ayrıca literatürde yer almış işsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme ile daha önce yapılan çalışmaların sonuçlarına değinilmiştir.

Yöntem ve bulgular kısımda ise, İBBS'ye göre 26 bölgeden oluşan Düzey 2 temel alınmıştır. TUİK'ten alınan 2005-2014 yıllarını kapsayan Düzey 2 bölgelerine göre istihdam oranları ve ekonomik büyümedeki değişimin işsizlik oranları üzerindeki uzun dönem, kısa dönem ve nedensellik etkileri araştırılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çok boyutlu bir kavram olan işsizliğin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Her ne kadar tamamen çözümlenemese de azaltılmaya çalışılmaktadır. İşsizliğin azalmasında etkili olan istihdamın artmasını ve ekonomik büyümeyi sağlamak ekonomilerin dikkat ettiği hususlar arasındadır. Geçmişten günümüze bakıldığında kavramsal ve teorik çalışmalarda birlikte yer almış ve ilişkilendirilmiştir. Günümüzde ise birbirini etkilediği hususunda ayrı görüşler ortaya çıkmaktadır.

Arthur Okun, işsizlik ve ekonomik büyüme bağlantısının ters yönlü olduğunu elde etmiştir. 1947-1960 yıllarını kapsayan üçer aylık verileri kullanarak ABD ekonomisi için işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı incelemiştir (Bocutoğlu, 2009: 73). İşsizlik ve ekonomik büyüme ilişkisinin negatif yönlü olduğunu saptamıştır. Büyüme oranındaki artış işsizlik oranının azalmasına veya negatif büyüme oranlarında ki artış ise işsizlik oranının artmasına neden olmaktadır. Arthur Okun'un çalışması literatüre Okun Yasası olarak geçmiştir. İktisat politikalarının belirlenmesi açısından önemli bir araç olarak kabul edilmiştir. Çünkü sınırlanmış büyüme amacının işsizlik oranını ne şekilde etkiye uğrattığını bulmamıza olanak verebilmektedir. Okun katsayısı, işsizliğin üretim büyümesine karşı hassastır. Bu yüzden de üretim için işsizlik maliyetini belirtmesi açısından önemli rol oynamaktadır (Silvapulle, Moosa ve Silvapulle, 2004: 355).Okun Yasası'na göre, GSYH artışları reeldir. Fiyatların artmasıyla nominalGSYH'nın yükselmesi ve potansiyel GSYH'nın üzerine çıkması, Okun Yasası'nda işsizliği etkilemez. GSYH'daki her %2'lik artış, işsizlik oranını %1 azaltır. Tersi durumda ise, GSYH'daki her %2'lik azalış, işsizlik oranını yaklaşık %1 artırır (Çelik, 2011: 148).

Bir diğer önemli ilişki ise istihdam ve işsizlik kavramları arasındadır. İşsizlik ve istihdam birer parça olarak bir arada değerlendirilmekle birlikte farklı iki tarafı ifade etmektedir. İstihdam, devletlerin

uygulamış olduğu politikalar sonucunda ulaşmak istediği pozitif hedef iken, işsizlik ise herkesin kaçındığı negatif sonuçlardır (Ay, 2012: 322). Başka bir deyişle, istihdam ile işsizlik arasındaki ilişkiye yönelik oluşmuş genel kanı, ikisi arasında güçlü bir negatif ilişkinin bulunduğu şeklindedir. İşgücü piyasalarında, istihdamdaki artış karşısında işsizliğin azalacağı veya istihdamdaki azalış karşısında işsizliğin artışı yönünde bir beklenti söz konusudur. Bu beklenti genellikle gerçekleşse de çeşitli faktörlerin etkisi ile bu ilişki zayıflayabilmektedir. İstihdam ve işsizlik ilişkisinin yönünü belirsizleştiren demografik faktörler ve işgücü piyasası politikaları örnek olarak verilebilir (Eser, 2012: 89-90).

İstihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki de önemli konular arasında yer almaktadır. Ekonomide büyüme gerçekleştiğinde istihdam artışının olacağı yani işsizliğin azalacağı yönündeki görüş iktisat literatüründe yer edinmiştir. Teorik olarak büyüme ve istihdam arasındaki ilişkinin pozitif yönde tamamladığı varsayılmıştır (Ayvaz ve Öztürk, 2018: 192).

2.1. Türkiye'de Bölgesel Farklılıklar ve İşsizlik

Türkiye'de Cumhuriyetin kurulduğu dönemlerde devletin güç olan sosyal, siyasal ve ekonomik meselelerle karşı karşıya kalması, bölgelerarası eşitsizliği yok etmek için izlediği yolda aksaklıklar meydana gelmiştir. Bu dönemde, Batı Anadolu, coğrafi konumu ve doğal zenginlikleri sayesinde Batı Avrupa ile ticari ilişkilerini ilerletme şansını yakalamıştır. Fakat Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri, coğrafi konumu ve sert iklim şartları yüzünden farklılıklar giderek artmaya başlamıştır. İlerleyen dönemlerde, gelişmesini tamamlayamadığı için farklılıkların yürütülen devlet yöntemlerinin boşluğundan gerekse şirketlerin büyük kentlerde bir araya gelmesi nedeniyle giderek artmıştır (Yılmaz, 2001: 4).Güneydoğu Anadolu bölgesinde, doğum oranlarındaki artışile işgücüne katılım oranının düşük olması gelişmeyen bölgelerin başında yer almasına neden olmuştur. Emek, sermaye, yatırımcı gibi üretim faktörlerine ve pazara yakınlık bölgeler arası farkların oluşumunda önemli rol oynamaktadır. Pazar genellikle Batı bölgelerinde toplanmıştır. Bu yüzden de sanayi yatırımlarının burada birleşmesinde katkı sağlamıştır. Fakat pazara yakın olmayan ve ulaşımın çok maliyetli harcamaların olduğu Doğu bölgeleri bu gelişmişliğe ayak uydurması uzun sürmektedir (Yılmaz, 2001: 5-8).

Bölgeler arasında sosyo-ekonomik farklara yol açan birçok sebep bulunmaktadır. Hızlı nüfus hareketleri, kamu ve özel sektör yatırımlarının dağılımları, hızlı nüfus artışı, Pazar payının hacmi, kimi bölgelerde altyapı faaliyetlerinin eksiksiz bitirilememesi, ulaştırma ve iletişim olanaklarındaki ayrımlar, bölgesel düzenleme bakımından kurumla ilgili yetersiz olma durumu, gelişmesini tamamlamamış olmasına sebep olmaktadır (Uzay, 2005: 95).

Tablo 1. 2018 Yılına Ait Düzey-1'e Göre Hanehalkı İşgücü İstatistikleri

Bölgeler	İşgücü (1000)	İstihdam (1000)	İşsiz (1000)	İşgücüne Dahil olmayan Nüfus	İşgücüne Katılma Oranı (%)	İşsizlik Oranı (%)	İstihdam Oranı (%)
TR1-İstanbul	6738	5899	839	5003	57,4	12,5	50,2
TR2-Batı Marmara	1513	1412	101	1267	54,4	6,7	50,8
TR3-Ege	4552	4108	445	3610	55,8	9,8	50,3
TR4-Doğu Marmara	3252	2941	312	2782	53,9	9,6	48,7
TR5-Batı Anadolu	3125	2847	278	2890	52	8,9	47,3
TR6-Akdeniz	3958	3477	481	3653	52	12,2	45,7
TR7-Orta Anadolu	1463	1284	179	1502	49,3	12,2	43,3
TR8-Batı Karadeniz	1911	1787	124	1615	54,2	6,5	50,7
TR9-Doğu Karadeniz	1113	1045	69	925	54,6	6,2	51,3
TRA-Kuzeydoğu Anadolu	738	691	47	761	49,2	6,4	46,1
TRB-Ortadoğu Anadolu	1346	1147	199	1322	50,4	14,8	43
TRC-Güneydoğu Anadolu	2563	2100	464	3049	45,7	18,1	37,4

Kaynak: TUİK, Bölgesel İstatistikler, Hanehalkı İşgücü İstatistikleri.

Yukarıdaki Tablo 1.'de gösterilen, 2018 yılına ait Düzey 1 bölgeleri işsizlik oranları incelendiğinde en düşük işsizlik oranı %6.2 ile TR9-Doğu Karadeniz bölgesine ait iken, en yüksek işsizlik oranının olduğu bölge ise %18.1 ile TRC-Güneydoğu Anadolu'dur. Bölgeler arasında işsizlik oranının en az olduğu TR9-Doğu Karadeniz bölgesinin işgücüne katılım oranı %54,6 ve istihdam oranı %51,3; işsizlik oranının en yüksek olduğu TRC-Güneydoğu Anadolu bölgesinin işgücüne katılım oranı %45,7 ve istihdam oranı %37,4'tür. Düzey 1 bölgelerinde işsizlik oranları arasında önemli farklılıklar söz konusudur. TRC-Güneydoğu Anadolu bölgesinden sonra en yüksek işsizlik oranına sahip TRB-Ortadoğu Anadolu bölgesidir. TRB-Ortadoğu Anadolu bölgesinin istihdam oranı %43 ve işgücüne katılım oranı %50,4'tür. Bölgesel farklılıklarda da değinildiği gibi TRB-Ortadoğu Anadolu ve TRC-Güneydoğu Anadolu bölgelerinde istihdam oranlarının azlığı ve işsizlik oranlarının yüksek olması coğrafi yapılarından, nüfus artış hızının yüksek olmasından ve yatırımların diğer bölgelere göre daha az olmasından kaynaklanmaktadır. TR1-İstanbul bölgesine bakıldığında istihdam oranı %50,2 ve işgücüne katılım oranı ise %57,4'tür. Fakat TR1-İstanbul yüksek istihdam oranına ve işgücüne katılım oranına sahip olsa da işsizlik oranı %12,5'dir. Bu bölgede işgücünün ve kırdan kente göçün fazla olması işsizlik oranını yükseltmektedir. Türkiye'de 2018 yılı Düzey 1 verileri bölgeler arası gelişmişlik farkının yüksek olduğunu yansıtmaktadır.

Tablo 2. 2018 Yılına Ait Düzey-2'ye Göre İşsizlik Oranları

Bölgeler	İşsizlik Oranı(%)	Bölgeler	İşsizlik Oranı(%)
TR10-İstanbul	12,5	**TR71-Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir**	10,9
TR21-Tekirdag, Edirne, Kırklareli	7,5	**TR72-Kayseri, Sivas, Yozgat**	13,2
TR22-Balıkesir, Çanakkale	5,7	**TR81-Zonguldak, Karabük, Bartın**	8
TR31-İzmir	13,8	**TR82-Kastamonu, Çankırı, Sinop**	5,1
TR32-Aydın, Denizli, Muğla	6,9	**TR83-Samsun, Tokat, Çorum, Amasya**	6,4
TR33-Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	6,8	**TR90-Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane**	6,2
TR41-Bursa, Eskişehir, Bilecik	9	**TRA1-Erzurum, Erzincan, Bayburt**	7,5
TR42-Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	10,2	**TRA2-Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan**	5,3
TR51-Ankara	10,1	**TRB1-Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli**	8
TR52-Konya, Karaman	5,9	**TRB2-Van, Muş, Bitlis, Hakkari**	21,5
TR61-Antalya, Isparta, Burdur	11,6	**TRC1-Gaziantep, Adıyaman, Kilis**	12,8
TR62-Adana, Mersin	11,2	**TRC2-Şanlıurfa, Diyarbakır**	18,6
TR63-Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	14,1	**TRC3-Mardin, Batman, Şırnak, Siirt**	25

Kaynak: TUİK, Bölgesel İstatistikler, Hanehalkı İşgücü İstatistikleri

Tablo 2.'de de görüldüğü üzere İBBS Düzey 2 bölgelerine göre 2018 yılına ait işsizlik oranları verilmiştir. Tablo 1'de gösterilen Düzey 1 bölgelerine ait işsizlik oranlarında görüldüğü gibi Düzey 2 bölgelerinde de önemli farklılıklar görülmektedir. TR82-Kastamonu, Çankırı, Sinop bölgesi en az işsizlik oranına iken bu oran %5,1'dir. TRC3-Mardin, Batman, Şırnak, Siirt bölgesi ise %25 ile en yüksek işsizlik oranına sahiptir. 2018 yılına ait hem Düzey 1 hem de Düzey 2 verilerine bakıldığında da işsizlik oranları arasında farklılıklar söz konusudur. Bölgeleri, sosyo-ekonomik yönden karşılaştırarak değinmek gerekmektedir. İşgücü piyasası tedbirleri ile bölgelerin ilerlemesi için yürütülen yöntemleri tek çatı altında niceliğini ve niteliğini saptamak önemlidir (Yüceol, 2011: 47).

2.2. Literatür Taraması

İşsizlik, istihdam ve ekonomik büyümenin geçmişten günümüze kadar gelen önemi ve aralarında var olan ilişki, kalkınma politikaları hazırlanırken dikkat edilen unsurlar olmalarına neden olmaktadır. Bu sebeple işsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek birçok araştırmanın konusu olmaktadır.

Okun (1962), ABD ekonomisi için 1947-1960 dönemini kapsayan çeyreklik verilerdenyararlanarak işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tespit etmiştir. İşsizlik hadleri ile ekonomik büyüme hızlarının ters yönlü ilişki içinde olduğunu incelemiş ve Okun Yasası ile istatistiksel olarak kanıtlamıştır. Yani işsizlik oranındaki artış ekonomik büyüme hızında azalışa ya da işsizlik oranındaki azalış ekonomik büyüme hızında artışa neden olmaktadır.

Akgeyik (2004), Türkiye'de işsizlik ve istihdam politikaları üzerine yaptığı değerlendirmede istihdamı temel alan uygulamaların yetersiz olduğunu savunmuştur. Ülkemizde ekonomik büyüme ve işsizliğin ilişki içinde olmadığını bundan dolayı ekonomik büyüme istihdamı değil, kayıtdışı ekonomiyi etkilediği ve işsizliğin azalmadığını öne sürmüştür. Çözümünde ise okuldan işe geçiş modelinin geliştirilmesi ve emek piyasasının uyumlu hale getirilmesi gerektiğine vurgu yapmıştır.

Yılmaz (2005), Türkiye'de 1978-2004 dönemini içeren işsizlik ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisini incelemiştir. Granger nedensellik testine göre sonuçların gecikme sayısına bağlı olarak değiştiğini bulmuştur. Üç gecikmeye bağlı olarak büyümeden işsizlik oranına yönelik tek yönlü ilişki, işsizlik oranından ekonomik büyüme oranına yönelik ilişkinin olup olmadığına karar verilememiş çünkü gecikme sayısından dolayı farklılık göstermiştir. Hsiao'nun Granger nedensellik testi sonucuna göre, işsizlikten ekonomik büyümeye yönelik tek yönlü ilişki bulunmuştur.

Saraç ve Atabey (2008), Türkiye'de 1951-2006 yıllarını kapsayan ekonomik büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkiyiEKK ve VAR yöntemi ile açıklamışlardır. VAR yöntemine göre ekonomik büyüme de meydana gelen değişim işsizlik oranlarını etkilemiştir.

Ceylan ve Şahin (2010), Okun ilişkisini simetrik olup olmadığını, Türkiye'de işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1950-2007 yılları arası TAR ve M-TAR modelleri kullanarak tespit etmişlerdir. Yapılan çalışma da Okun yasasının Türkiye'de uzun dönemde geçerli olduğunu ve ilişkinin asimetrik olduğu sonucuna varılmıştır.

Korkmaz ve Yılgör (2010) çalışmalarında 1997:Q1-2009:Q3dönemleri arasında ekonomik büyüme ve istihdam arasındaki nedensellik ilişkisini tespit etmişlerdir.Granger nedensellik testi sonucuna göre GSYH'den istihdama doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur. Bir başka deyişle, GSYH'deki artış istihdam oranını da artırmaktadır.

Takım (2010), Türkiye'de 1975-2008 dönemini içeren işsizlik ve ekonomik büyüme ilişkisini nedensellik yönü Granger nedensellik testi ile ölçmüştür. İşsizlik ve ekonomik büyümenin çift yönlü ilişki içinde olduğu ve iki değişkenden birinde oluşan değişimin bir diğerini etkilediği aynı şekilde tersinin de geçerli olduğu sonucuna varmıştır.

Muratoğlu (2011), Türkiye'de 2000-2011 yıllarını kapsayan istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Engle Granger eşbütünleşme testi ile iki değişken arasında uzun dönem ilişkisi bulunmadığını saptamıştır. Granger nedensellik analizine göre ise serilerin birbirinin nedeni olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Kanca (2012), ülkemizde 1970-2010 yılları arasını baz alarak Granger nedensellik testi ile ekonomik büyüme ve işsizlik oranlarına aitilişkinin yönünü belirlemiştir. Nedensellik sonucuna göre büyüme oranından işsizlik oranına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Öztürk ve Sezen (2018), Türkiye'de 2005:Q1 ve 2017:Q3 dönemleri arasında ekonomik büyüme ve işsizlik ilişkisini tespit etmek için Engle Granger eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi analizleri kullanılmışlardır. Sonuçlara göre değişkenler arasında uzun dönemde ilişkinin tespit edildiği ve Granger nedensellik testine göre ekonomik büyümeden işsizliğe doğru tek yönlü ilişki olduğu elde edilmiştir.

Üzar ve Akyazı (2018), işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 2000-2016 yıllarını kapsayan 34 OECD ülkesinin verilerini kullanarak Dumitrescu ve Hurlin (2012) nedensellik testi ile incelemişlerdir. İşsizlik ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü ilişkinin olduğu ve Okun yasasının geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada, işsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki panel veri analizi ile test edilmiştir. TUİK'ten alınan 2005-2014 dönemini kapsayan Türkiye'de Düzey 2 bazında 26 farklı bölge için aralarındaki dinamik ilişkiye bakılmıştır. İşsizlik, istihdam, gayrisafi yurtiçi hâsıla verileri aynı düzeyde eşit çıkmamıştır. Bu değişkenlerin aynı düzeye getirilmesi amacıyla hepsinin logaritması alınmıştır. Ayrıca gayrisafi yurtiçi hâsıla verisi elde edilirken her yılın bir önceki yıla göre büyüme oranı alınmıştır. Değişkenlerin isimleri işsizlik; une, istihdam; emp, gayrisafi yurtiçi hasıla; gdp olarak tanımlanmıştır. Logaritmaları alınan serilerin başına "L" simgesi eklenerek gösterimi yapılmıştır (lunp, lemp, lgdp). Model kurma aşaması istihdam ve ekonomik büyümenin işsizlik üzerindeki etkisini incelemek üzerine kurulmuştur. Bu amaçla oluşturulan model aşağıdaki gibidir.

$$lune_{it} = a + b_1 lgdp_{it} + b_2 lemp_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Kurulan modelin analizini yaparken öncelikle serilerin durağanlıkları Im, Pesaran ve Shin W İstatistiği, Fisher ADF (Augmented Dickey Fuller) Ki-kare İstatistiği ve Fisher PP (Phillips Peron) Ki-kare İstatistiği testleriyle incelenmiştir. Serilerin durağanlık analizlerinden sonra işsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Pesaran ve diğ. (2001) tarafından gelişimi sağlanan sınır testi yaklaşımıyla ve ardından seriler arasındaki uzun ve kısa dönemdeki dinamik ilişki ARDL (Autoregressive Distributed Lag) modeli ile açıklanmaya çalışılmıştır. Son olarak ilgili seriler arasında nedensellik ilişkisi Panel Dumitrescu-Hurlin Nedensellik Testi ile ortaya konmuştur.

Im, Pesaran ve Shin (2003) panel birim kök testi, Im, Pesaran ve Shin (1997) panel birim kök testinin geliştirilmiş halidir. Artık terimlerin kendi aralarında ilişkili olup olmamasını dikkate alınmıştır. Buna göre T zamanı ve N yatay kesit boyutunun sonlu ve sonsuz olmasını hesaba katarak gelişmesi sağlanmıştır (Güriş, 2015: 219).

Sıfır hipotezinde her yatay kesitin birim kök içerdiğini ve durağan olmadığını varsaymıştır. H_0: pi = 0 şeklinde hipotezi kurulur. Alternatif hipotez ise yatay kesitlerin en az bir tanesinin birim kök içerdiğini durağan olduğunu belirtmiştir. Alternatif hipotez ise H_1: pi < 0 şeklinde oluşturulmaktadır. Eğer sıfır hipotezi reddedilirse serilerden en az bir ya da bir kaçının durağan olduğu yani birim kökünün olmadığı sonucuna varılmaktadır.

Im, Pesaran ve Shin testinde kullanılan model aşağıdaki gibi oluşturulmaktadır.

$$\Delta Y_{it} = \rho_i Y_{it-1} + \sum_{L=1}^{Pi} \phi_{i1} Y_{it-L} + \mu_i' \gamma + u_{it} \qquad (2)$$

Im, Pesaran ve Shin t-bar istatistiği, bireysel ADF istatistiklerin ortalamasıdır.

$$\overline{t} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^{N} t_{\rho i} \qquad (3)$$

Burada; $t\rho i$ bireysel t-istatistiğini göstermektedir.

$$t_{\rho i} = \frac{\int_0^1 w_{iZ} dw_{iZ}}{(\int_0^1 w_{iZ}^2)^{1/2}} = t_{iT} \qquad (4)$$

Hipotezleri sınama işlemi, gruplara ait bulunan t hesap değerlerinin aritmetik ortalamasının kullanılmasıylaulaşılan t istatistiği sayesinde gerçekleşmektedir. Standart normal dağılımlı t değerlerinden ziyade gruplara ait bulunant değerlerinin aritmetik ortalaması kullanılır (Gül ve Kamacı, 2012: 85; Baltagi ve Kao, 2000: 12).

Fisher-ADF panel birim kök testi, Fisher tarafından 1932 yılında oluşturulmuştur. Maddala ve Wu'nun (1999) çalışmasını esas almıştır. Her yatay kesit birimi için uygulanan ADF birim kök istatistiklerinin ρ olasılık değerinden faydalanarak hesaplanmaktadır (Şak, 2018: 293).

Testin ADF temelli olarak ilk kez panel veriye uyarlanması Maddala ve Wu (1999) tarafından ele alınan model aşağıdaki model gibidir.

$$y_{it} = d_{it} + X_{it} \qquad (i=1,\ldots N;\ t=1,\ldots T) \tag{5}$$

Burada,

$$d_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}t + \ldots + \beta_{im_i}t^{m_i} \tag{6}$$

$$X_{it} = \alpha_i X_{i(t-1)} + u_{it} \tag{7}$$

eşitliklerinden hareket edilmektedir. u_{it}'nin durağan olduğu u_{it}= I(0) varsayılmaktadır. Fakat değişen varyans sorunu olabilmektedir. Y_{it}, stokastik olmayan d_{it} ve stokastikX_{it} süreçlerinin birleşiminden oluşmaktadır (Tatoğlu, 2013: 45).

Serilerin durağanlık analizinden sonra eşbütünleşmenin panel verilerde varlığını öğrenmek için ise genellikle Kao (1999) ile Pedroni (1999) panel eşbütünleşme testleri kullanılarak sınama yapılır. Pedroni (1995, 1997) eşbütünleşme analizine dair sadece iki değişkenli bir model kullanmıştır. Fakat Pedroni (1999) testinde ise bu iki değişkenli olma sınırı kaldırılarak çok değişkenli modelleri analiz edebilme olanağı elde edilmiştir. Bununla beraber eşbütünleşme vektörlerinin farklı olmasını alternatif hipotezde de mümkün kılar. Gruplar arasında veya grupların içindeki etkileri araştırabilmek amacıyla Pedroni iki başlığı da dikkate almış ve böylece grup içi istatistiklerin N birime oranını dikkate alırken gruplar arası istatistikte ise N, gruba olan oranı göz önünde bulundurmuştur (Pedroni, 1999: 653-657).

Fakat seriler aynı mertebeden durağan olmadığı durumda yukarıda belirtilen testler kullanılamamaktadır. Buna karşılık Pesaran ve Shin (1995,1999), Pesaran ve Smith (1998) ve Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilmiş olan Panel ARDL yöntemi bu durumlarda geçerlidir. Gecikmesi dağıtılmış otoregresif model (ARDL) yaklaşımı, değişkenlerin mertebeleri I(0) ve birinci fark I(1) gibi farklı derecelerden durağan olmaları durumunda eşbütünleşme ilişkilerinin incelenmesini uygun bulmaktadır (Özdamar, 2015: 84).

Pesaran, Shin ve Smith (2001)'in ortaya koyduğu hipotez üzerine, I(0) ve I(1) mertebeden oluşan vasıfların tümünün modelde bulunmasına izin vermektedir. Bunun yanında ise etkilenen vasfın I(1)

mertebeden olması ve etkileyen vasıflarında I(2) mertebeden daha üst dereceye sahip olmaması şartı bulunmaktadır (Şimşek, 2004: 8).

Diğer eşbütünleşme testleri haricinde tutularak serilerin I(0) ve I(1) gibi mertebelerden eşit olmasına bakılmadan serilere ait koentegrasyonun olup olmadığına bakılmaktadır. Öncelikle herhangi bir kısıt getirilmemiş hata düzeltme modeli oluşturulmaktadır (Karagöl ve diğ.,2007: 75). Eşbütünleşme ilişkisinin mevcudiyetinin sınanması adına etkilenen ve etkileyen vasıfların gecikmelerine F testi uygulanır. Bu aşamada yararlanılan test istatistiği, genel anlamlılığı belirten Wald ya da F sınamasına dayanmaktadır. Hesaplanan kritik değerler I(1) ve I(0) vasıflarının her ikisini de kapsamaktadır (Şimşek, 2004: 11).

Elde edilen F istatistiği ve Pesaran tablo değerleri mukayese edilir. Hesaplanan F istatistiği değeri, Pesaran alt kritik seviyesinden küçükse eşbütünleşmeyapısı bulunmamaktadır. Hesaplanan F istatistiği değeri, alt ile üst kritik seviyelerinin içerisine denk geliyor ise kesin yorumlanamamaktadır. Diğer eşbütünleşme testlerini kullanmak gerekmektedir. Eğer hesaplanan F istatistiği değeri, üst kritik seviyenin üzerindeyse seriler arasında koentegrasyon yapısı bulunmaktadır. Seriler arasında koentegrasyon ilişkisini kontrol ettikten sonra, uzun ve kısa periyot ilişkileri saptamak adına ARDL modelleri oluşturulmaktadır. Gecikme sayısını tanımlamak adınaAkaike, Schwartz ve Hannan Quinn ve benzeri bilgi ölçütlerinden yararlanılmaktadır. Minimum kritik değeri içeren gecikme boyutu modelin gecikme uzunluğu şeklinde tanımlanmaktadır (Karagöl vd., 2007: 76).

Uzun ve kısa dönem ARDL analizi sonrasında vasıflar arasındaki nedensellik yapısı incelenmiştir. Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testi, heterojen panel veri modelleri için basit bir Granger (1969) nedensellik testi geliştirmişlerdir. Geliştirdikleri test istatistiği, yatay kesit birimleri arasındaki Granger nedensellik testinin ortalama bireysel Wald istatistiğine bağlıdır. Yatay kesitlere ait bilgilerin kullanılması bir değişkenden diğerine olan nedensellikle ilgili daha fazla bilgi sağlayabileceğinden, bu nedensellik testinde yatay kesit bağımlılığı da göz önünde bulundurulmaktadır. Ayrıca yatay kesitlere ait bilgilerin kullanımı, nedensellik ilişkisinin tanımlanmasında birimler arasındaki eğim katsayılarının heterojenliğinin de göz önünde bulundurulmasını gerektirir. Yani Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından ortaya konan nedensellik testinde yatay kesit bağımlılığı ve eğim katsayılarının heterojenliği dikkate alınmaktadır (Sandalcılar vd., 2019: 270) .

Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik sınamasında N sayıda yatay kesit birimi için T dönem süresince incelenen iki durağan süreci yansıtmaktadır. X ve Y durağan yapıyı ifade etmektedir. T zamanda her birim i için doğrusal heterojen modeli aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^{K} \gamma_i^k y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^{K} \beta_i^k X_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (8)$$

Modelde gösterilen K; optimal gecikme uzunluğudur. Kurulan hipotezlerde sıfır hipotezine göre "X'ten Y'ye nedensellik ilişkisi yoktur" şeklinde oluşturulmaktadır (Alper ve Oransoy, 2015: 80).

Ferdi etkiler α_i, zaman boyunca değişime uğramamaktadır. Gecikme uzunluğu K'nın tüm yatay kesit birimleri için aynı olduğu göz önünde bulundurulmaktadır. Panelin, dengeli panel olduğu kabul edilmiştir. Ayrıca otoregresif parametre $\gamma_i^{(k)}$ ve regresyon katsayı eğimi $\beta_i^{(k)}$'nın kümeler arasında değiştiği belirtilmiştir (Altıner ve Toktaş, 2017: 491).

Kurulan hipotezleri sınamak için bireysel Wald istatistikleri ($W_{i,T}$) ile hesaplanmaktadır. Wald istatistikleri, yatay kesitler için ayrı ayrı tespit edilmektedir. Hesaplanan istatistiklerden sonra aritmetik ortalamasını alarak panelin sahip olduğu Wald istatistiğine ($W_{N,T}^{HNC}$) ulaşmaktadır (Göçer, 2013: 230).

$$W_N^{HNC} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^{N} W_{i,T} \quad (9)$$

Dumitrescu ve Hurlin (2012), T>N olduğunda asimptotik dağılıma sahip $Z_{N,T}^{HNC}$ test istatistiğinden yararlanılmasını belirtmiştir. T<N durumunda ise yarı asimptotik dağılıma sahip olan Z_N^{HNC} test istatistiğinin kullanılmasını tavsiye etmektedir (Göçer, 2013: 230).

$$Z_{N,T}^{HNC} = \sqrt{\frac{N}{2K}} (W_{N,T}^{HNC} - K) \quad (10)$$

$$Z_N^{HNC} = \frac{\sqrt{N} (W_{N,T}^{HNC} - N^{-1} \sum_{i=1}^{N} E(W_{i,T}))}{\sqrt{N^{-1} \sum_{i=1}^{N} Var(W_{i,T})}} \quad (11)$$

Paneli oluşturan birimlerin yatay kesite karşı bağımlı olma durumunu hesaba katmaktadır. Zaman boyutu (T), yatay kesit boyutundan (N) büyük veya küçük olma durumlarından her iki durumda da kullanılabilmektedir. Dengesiz panel veri setlerinde de etkin sonuçlara ulaşılabilmektedir (Dumitrescu ve Hurlin, 2012: 1457).

4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışma kapsamında işsizlik (lune), istihdam(lemp) ve ekonomik büyüme(lgdp)serilerinin durağanlık düzeylerini belirlemeye yönelik gerçekleştirilen Im, Pesaran ve Shin W, Fisher-ADF Ki-Kare ve PP-Fisher Ki-Kare birim kök testlerinin sonuçları Tablo 1'de sunulmuştur. Panel birim kök testi sonuçlarına göre işsizlik ve istihdam oranları birinci farkı alınmış değerlerinde durağan çıkarken, ekonomik büyüme oranı seviye değerinde durağan çıkmıştır. Sonuçlara göre bu üç vasıf adına uzun periyotlu yapıların incelenmesinde Panel ARDL Sınır testi (PARDL) yaklaşımının yararlı olacağı tespit edilmiştir.

Tablo 1. Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Yöntem	Değişken Adı	Test İstatistiği	Olasılık
Im, Pesaran veShin W istatistiği	**lune**	-1.533	0.0626
	Δlune	-3.634	0.000***
	lemp	0.068	0.527
	Δlemp	-3.433	0.000***
	lgdp	-3.075	0.001***
ADF-Fisher Ki-kare İstatistiği	**lune**	51.246	0.506
	Δlune	102.496	0.000***
	lemp	51.163	0.539
	Δlemp	98.954	0.000***
	lgdp	88.840	0.001***
PP-Fisher Ki-kare İstatistiği	**lune**	50.023	0.552
	Δlune	115.496	0.000***
	lemp	67.773	0.060
	Δlemp	167.083	0.000***
	lgdp	208.443	0.000***

Not: ADF-Fisherve PP-Fisher istatistikleri adına Ki-kare dağılımı, Im-Pesaran-Shin W İstatistiği adına asimptotik normaldağılım varsayımları geçerlidir. Δ işlemcisi vasfın birinci farkının alındığını göstermektedir. *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir.

Sonraki aşamada sınır testinde kullanılmak üzere Akaike Bilgi Kriteri-AIC ve Schwartz Bilgi Kriteri-SIC kullanılarak veri seti için gecikme uzunlukları hesaplanmıştır. Tablo 2'de gösterilen uygun gecikme uzunluklarındanher ikisi nazarında da nihai gecikme uzunluğu 1 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 2. ARDL Sınır Testi İçin Uygun Gecikme Uzunluklarının Belirlenmesi

Gecikme Uzunluğu(m)	AIC	SIC
1	**-11.224**	**-10.600**
2	-11.207	-10.336
3	-11.050	-10.081
4	-11.036	-9.899
5	-11.007	-9.966

Uygun gecikme dönemi tespit edildikten sonra panel sınır testi bakış açısıyla seriler arasında koentegre yapının varlığının incelenmesine geçilmiştir. Tablo 3, panel sınır testi minimum ve maksimum kritik değerlerini ve elde edilen F istatistiği sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 3. Sınır Testi Alt ve Üst Kritik Değerleri

	%10 Anlam Düzeyi		**%5 Anlam Düzeyi**		**%1 Anlam Düzeyi**	
k:2	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
n:234	2.713	3.453	3.235	4.053	4.358	5.393
F İstatistiği: 12.876						

k, modeldeki bağımsız değişken sayısını; N, gözlem sayısını belirtmektedir. Kritik değerler Narayan (2005)'dan alınmıştır.

F istatistiğinin sonucuna göre (12.876), %1 önem düzeyinde gösterilen üst sınırdan (5.393) büyük olması sebebiyle değişkenler arasında eşbütünleşmenin olduğunu söylenebilmektedir. Çıkan sonuçlar göre vasıflar arasındaki uzun ve kısa periyotyapısının incelenmesi için PARDL modeli kurularak değerlendirilebilmektedir.

Tablo 4. Uzun ve Kısa Dönem PARDL Modeli İçin Nihai Gecikme Uzunluklarının Saptanması

Bağımlı Değişken İçin			**Bağımsız Değişkenler İçin**		
Gecikme Uzunluğu(m)	AIC	SIC	Gecikme Uzunluğu(m)	AIC	SIC
1	**-2.859**	**-2.746**	1	**-2.705**	**-2.728**
2	-2.814	-2.623	2	-2.619	-2.703
3	-2.787	-2.598	3	-2.547	-2.534
4	-2.625	-2.405	4	-2.461	-2.285
5	-2.513	-2.371	5	-2.406	-2.067

Tablo 4'te çalışmada kullanılan değişkenler arasında ARDL modeli için gecikme uzunlukları Akaike Bilgi Kriteri-AIC ve Schwartz Bilgi Kriteri-SIC ile tespit edilmiştir. Uzun ve kısa dönem ilişkisinin incelenebilmesi amacıyla belirlenmesi gerekmektedir. Bu bilgi kriterlerine göre en küçük değeri alınan gecikme uzunluğu olarak kabul edilmektedir. Tablo 4 sonucuna göre maksimum gecikme uzunluğu 1 olarak alınmıştır. Bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler için 1 gecikme uzunluğunun bağdaştığı elde edilmiştir. Bu durumda PARDL (1,1,1) modelinin kestirimi kararlaştırılmıştır.

Tablo 5. Uzun Dönem Modeli Tahmin Sonucu

PARDL ile Hesaplanan Uzun Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune)			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	6.847	4.428	0.000***
Δlgdp	-1.994	-7.440	0.000***
Δlemp	-2.224	-10.893	0.000***
AIC: -2.352, **SIC:** -0.901, **LLR:** 411.870, **SSR:** 0.615			

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir.

Tablo 5, PARDL (1,1,1) modelinin tahmin neticelerini vermektedir. Tablo 5'deki uzun dönem denklem neticeleri, ekonomik büyümedeki yüzdelik artışın işsizlik oranını %1.994 azalttığı şeklindedir. Benzer bir sonuç olarak istihdam oranındaki yüzdelik artışın işsizlik oranını %2.224 azalttığı yönündedir. Her iki değişkene ait katsayıda %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel açıdan anlamlı bulunduğu görülmüştür.

Tablo 6. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune(-1))			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	2.102	9.849	0.000***
Δlgdp(-1)	-0.117	-4.738	0.000***
Δlemp(-1)	-0.074	-2.710	0.046**
ect(-1)	-0.432	-9.731	0.000***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesivasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Tablo 6'da kısa dönem modeli tahmin sonuçlarını göstermektedir. Bulgular, ekonomik büyüme veişsizlik oranı arasında ters yönlü ve anlamlı ilişki yapısının bulunduğunugöstermiştir. İstihdam oranının işsizlik oranını negatif ve anlamlı bir şekilde etkilediği görülmüştür. Tablo 6'daki kısa dönem modeli neticelerinin, Tablo 5'deki verilerle uyum içinde olduğunu göstermektedir. Tabloda kısa döneme ilişkin hata düzeltme vasfının katsayısı, beklentilere paralel olarak, ters yönlü ve istatistiki olarak anlamlıdır. Yani hata düzeltme değişkeninin katsayısı -1 ile 0 arasında olması gerekir. Elde edilen bulguya göre hata düzeltme katsayısı, kısa periyottaki uyuşmazlığın yaklaşık %43.2'sinin uzun periyottarevize edileceğini göstermektedir.

Paneli oluşturan yatay kesitler için kısa dönem sonuçları dikkate alındığında TR10, TR42, TR90 ve TRA1 bölgeleri için ekonomik büyümenin işsizlik oranı üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.Kısa dönemde Türkiye geneli için ekonomik büyümenin işsizlik oranı üzerinde oluşturduğu azaltıcı etkisi dar bir bölge üzerinde gerçekleşmiştir.Bunun yanında, TR22, TR72, TR90 ve TRC1 bölgeleri için kısa dönemde istihdam oranının işsizlik oranı üzerinde negatif ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Kısa dönemde Türkiye geneli için istihdamın işsizliği azaltıcı etkisi sadece 4 bölgede meydana gelmiştir. İktisadi beklentilere uygun toplam 7 bölgenin analiz sonuçlarına aşağıda yer verilmiştir. Diğer bölgelerin kısa dönem analiz sonuçları iktisadi beklentilere uygun olmadığı için çalışmada yer verilmemiştir.

Tablo 7. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu (TR10 İçin-İstanbul)

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune(-1))			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	1.141	2.305	0.104
Δlgdp(-1)	-0.114	-3.548	0.030**
Δlemp(-1)	-1.249	-0.993	0.309
ect(-1)	-0.227	-11.098	0.000***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesi vasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Düzey-2 bölgesi TR10 (İstanbul) için ekonomik büyüme ile işsizlik oranı arasında negatif ilişki bulunmakta ve %5 önem düzeyine göre anlamlı olduğu görülmektedir. Hata düzeltme katsayısına göre işsizlikte meydana gelen azalmalara ilave olarak bir sonraki dönem katsayısında işsizlik oranının %0.227 azalacağını göstermektedir.

Tablo 8. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu (TR22 İçin-Balıkesir, Çanakkale)

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune(-1))			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	2.748	5.876	0.009***
Δlgdp(-1)	0.873	9.438	0.002***
Δlemp(-1)	-2.017	-3.572	0.038**
ect(-1)	-0.583	-29.830	0.000***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesi vasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Düzey-2 bölgesi TR22 (Balıkesir, Çanakkale) için istihdam oranında gerçekleşen yüzdelik artışın işsizlik oranını %2.017 azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Hata düzeltme katsayısına göre bir sonraki dönem işsizlik oranının %0.583 azalacağı tespit edilmiştir.

Tablo 9. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu (TR42 İçin-Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova)

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune(-1))			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	1.258	8.262	0.003*
Δlgdp(-1)	-0.127	-4.987	0.013**
Δlemp(-1)	1.736	1.372	0.295
ect(-1)	-0.254	-40.534	0.000***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesi vasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Düzey-2 bölgesi TR42 (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova) için ekonomik büyüme işsizlik oranını %0.127 azaltmıştır. Azalan işsizlik oranına ilave olarak hata düzeltme katsayısına göre bir sonraki dönem işsizlik oranının %0.254 azalacağı elde edilmiştir.

Tablo 10. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu (TR72 İçin-Kayseri, Sivas, Yozgat)

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune)			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	1.282	9.080	0.002***
Δlgdp(-1)	0.547	23.572	0.000***
Δlemp(-1)	-0.583	-2.937	0.076*
ect(-1)	-0.264	-41.613	0.000***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesi vasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Düzey-2 bölgesi TR72 (Kayseri, Sivas, Yozgat) için istihdam oranı ile işsizlik oranı arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Hata düzeltme katsayısına göre bir sonraki dönem işsizlik oranının %0.264 azalacağı söylenebilir.

Tablo 11. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu (TR90 İçin-Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane)

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune(-1))			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	0.300	1.577	0.212
Δlgdp(-1)	-0.112	-7.478	0.003***
Δlemp(-1)	-1.881	-10.849	0.001***
ect(-1)	-0.063	-7.995	0.004***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesi vasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Düzey-2 bölgesi TR90 (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane) için ekonomik büyüme ve istihdam oranındaki artışın işsizlik oranını azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye için iktisadi beklentilere en uyumlu bölgenin TR90 olduğu görülmüştür. Hata düzeltme katsayısına göre bir sonraki dönem işsizlik oranının %0.063 azalacağı söylenebilir.

Tablo 12. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu (TRA1 İçin-Erzurum, Erzincan, Bayburt)

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune(-1))			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	1.498	11.425	0.001***
Δlgdp(-1)	-0.356	-7.965	0.002***
Δlemp(-1)	0.437	6.274	0.007***
ect(-1)	-0.309	-55.337	0.000***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesi vasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Düzey-2 bölgesi TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt) için ekonomik büyüme ve işsizlik arasında ters yönlü ve %1 önem düzeyine göre anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Hata düzeltme katsayısı için bir sonraki dönem işsizlik oranının %0.309 azalacağı söylenebilir.

Tablo 13. Kısa Dönem Modeli Tahmin Sonucu (TRC1 İçin-Gaziantep, Adıyaman, Kilis)

PARDL ile Hesaplanan Kısa Dönem Denklemi (bağımlı değişken: Δlune(-1))			
Değişken Adı	**Katsayı**	**t İstatistiği**	**Olasılık**
C	1.470	1.233	0.305
Δlgdp(-1)	0.347	1.836	0.194
Δlemp(-1)	-1.943	-4.582	0.016**
ect(-1)	-0.302	-6.074	0.009***

Not: *** ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir. Δ simgesi vasfın birinci farkının hesaplandığını göstermektedir.

Düzey-2 bölgesi TRC1 (Gaziantep, Adıyaman, Kilis) için istihdam oranı ile işsizlik oranı arasında negatif ve %5 önem düzeyine göre anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Hata düzeltme katsayısına göre bir sonraki gecikmeli dönem katsayısında işsizlik oranının %0.302 azalacağını göstermektedir.

Tablo 14. Dumitrescu- Hurlin Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Sıfır Hipotezi	Testin Adı	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
lune lgdp'nin Granger nedeni değildir	$Whnc$	6.288	0.001***
	$Zhnc$	3.254	0.005***
	$Ztild$	-3.145	0.008***
lgdp lune'nin Granger nedeni değildir	$Whnc$	2.896	0.048**
	$Zhnc$	2.721	0.057*
	$Ztild$	-2.632	0.072*
lemp lgdp'nin Granger nedeni değildir	$Whnc$	1.874	0.341
	$Zhnc$	1.709	0.477
	$Ztild$	-1.438	0.526
lgdp lemp'in Granger nedeni değildir	$Whnc$	2.943	0.035**
	$Zhnc$	3.017	0.026**
	$Ztild$	-2.956	0.032**
lune lemp'in Granger nedeni değildir	$Whnc$	12.543	0.000***
	$Zhnc$	15.569	0.000***
	$Ztild$	-10.382	0.000***
lemp lune'nin Granger nedeni değildir	$Whnc$	5.667	0.002***
	$Zhnc$	4.438	0.003***
	$Ztild$	-6.348	0.001***

Not: *** , ** ve * ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 ve %10 anlamlılık seviyesinde ilgili vasfın anlamlı olduğunu belirtmektedir.

Analizin son aşamasında Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testi sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 14'te belirtilen sonuçlara göre işsizlik oranı ile istihdam oranı ve işsizlik oranı ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı; istihdam oranı ile ekonomik büyüme arasında ise ekonomik büyümeden istihdam oranına yönelik tek yönlü nedensellik elde edilmiştir. İşsizlik oranı ile istihdam oranı arasındaki çift yönlü ilişkiyle anlatılmak istenen işsizlik oranında ya da istihdam oranında meydana gelen değişim birbirini etkilediği yönündedir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada işsizlik, istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu amaca yönelik, İBBS kullanılarak bölgesel farkları azaltmadaki önemi vurgulanmıştır. İşsizliği azaltmada, istihdam ve ekonomik büyümeyi artırmada bölgesel farkların azaltılmasına dikkat çekilmiştir.

Ülkemizde kırdan kente göçün fazlalığı, kayıt dışı istihdam, hızlı nüfus artışı, tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişte çeşitli bölgelerde yeterli istihdam açılamaması gibi sebeplerden yüzünden işsizlik artmaktadır. Ülkemizdeki bölgelerin işsizlik oranları arasındaki fark fazla görülmektedir. Bu yüzden öncelikle bölgelerde işsizliğin türlerinin belirlenmesi önemli konulardan biridir. Bölgelerin işsizlik türleri tespit edilip bölgenin sorunlarına göre çözümler aranmalıdır. Alınacak bölgesel ve ulusal tedbirlere yardımcı olabilir.

Analiz kısmında ise öncelikle serilerin logaritmaları alınmıştır. Değişkenlerin aynı mertebeden durağan olup olmadıkları yani birim köke sahip olup olmadıkları incelenmiştir. Birim kök testlerinden Im, Pesaran ve Shin W İstatistiği, Fisher-ADF ve Fisher-PP Ki-kare İstatistikleri kullanılmıştır. Sonuçlara bakıldığında aynı dereceden bütünleşik olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu sebepten dolayı uzun ve kısa dönem ilişkisini incelemek için Panel ARDL sınır testi uygulamaya karar verilmiştir.

Panel ARDL sınır testine göre öncelikle uygun gecikme uzunluğu bulunmuş ve eşbütünleşme ilişkisinin var olup olmadığına bakmak için sınır alt ve üst kritik değerleri hesaplanmıştır. F istatistiğinin (12.876) sonucuna göre üst kritik (5.393) değerinden büyük olduğu için eşbütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Uzun dönem gecikme uzunluğu belirlendikten sonra elde edilen sonuçlara göre ekonomik büyümede ve istihdam oranında gerçekleşen yüzdelik artışların sırasıyla işsizlik oranını %1.994 ve % 2.224 azalttığı yönünde sonuç bulunmuştur. Her iki değişkende %1 önem düzeyine göre anlamlı bulunmuştur. Kısa dönem sonuçlarına göre hem ekonomik büyümeninhem de istihdam oranının işsizlik oranı ile arasında negatif ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Hata düzeltme terimi sayesinde kısa dönemdeki dengesizliklerin yaklaşık %43.2'sinin uzun dönemde kaybolacağı tespit edilmiştir.

Bölgesel sonuçlara bakıldığında işsizlik oranları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkide 4 bölge negatif ve anlamlı bulunmuştur. Bunlar; TR10 (İstanbul), TR42 (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu,

Yalova), TR90 (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane) ve TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt)'dir. İşsizlik oranları ve istihdam oranları arasındaki ilişkide ise 4 bölge negatif ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Bunlar; TR22 (Balıkesir, Çanakkale), TR72 (Kayseri, Sivas, Yozgat), TR90(Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane) ve TRC1 (Gaziantep, Adıyaman, Kilis)'dir.

Düzey 2 bölgelerinde ekonomik büyüme artışları 4 bölgede; istihdam oranlarındaki artış ise 4 bölgede negatif ve anlamlı şekilde etkilemiştir. Düzey 2 bölgelerinin sonuçlarına göre uygulanan politikalar 26 bölgede tam anlamıyla etkin olmadığı şeklinde yorumlanabilir. Bölgelerin coğrafi, sosyal ve ekonomik yönden farklı özellikleri bulunmaktadır. Bu nedenle politika yapıcıların her bölgenin kendine göre kaynaklarını tespit edip, eksikliklerini gidererek işsizlik oranlarını azaltabileceği düşünülmektedir.

Dumitrescu-Hurlin nedensellik testi sonuçlarına göre işsizlik oranı ve istihdam oranında meydana gelen değişimlerin birbirini etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca işsizlik oranı ve ekonomik büyümede meydana gelen değişimlerin birbirini etkilediği sonucuna varılmıştır. Ekonomik büyümede meydana gelen değişimlerin istihdam oranını tek yönlü etkilediği sonucu bulunmuştur.

Bu sonuçlara göre Türkiye'de işsizlik oranlarını azaltmada, bölgesel istihdam oranlarını ve bölgesel ekonomik büyüme oranlarını artırmanın gerekli olduğu görülmektedir. Fakat bölgesel çalışmalarda kullanılan verilerin sürekli güncellenmesi ve yayınlanması gerekmektedir. Bu çalışmanın, literatür de incelenen çalışmalar ile benzerlik gösterdiği ve bu çalışmayı desteklediği görülmektedir. Fakat farklı sonuçlara ulaşılan çalışmalarda, AB ülkeleri, OECD ülkeleri, Türkiye'de yıllara, bölgelere ve illere göre kullanılan verilerden dolayı sonuçlarda farklılıklar oluşmaktadır.

Bu çalışma sadece Türkiye'deki bölgeleri, Düzey 2'de inceleyebilmiş olmasıdır. Bu da veriye erişmedeki kısıttan kaynaklanmaktadır. İşsizliği konu edinecek olan çalışmalarda İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasına göre Düzey 2 sınıfı dışındaki Düzey 1 ve Düzey 3 ele alınarak çalışmalar daha da genişletilebilir. Farklı ülkelerdeki bölgeler için uygulanabilir. İlave olarak, işsizliği etkileyen diğer faktörlerin İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasına göre veri setleri kullanılarak bölgesel işsizlik oranlarını azaltmada etkili olup olmadığı çeşitli analizler yapılarak tespit edilebilir.

KAYNAKÇA

Akgeyik, T. (2004) "Türkiye'de İşsizlik ve İstihdam Politikaları", İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, Ocak 54 (2): 1-32.

Alper, A.E.,Oransoy, G. (2015) "Cari Açık ve Finansal Gelişmişlik İlişkisinin Panel Nedensellik Analizi Ekseninde Değerlendirilmesi", Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 1 (2): 73-85.

Altıner, A.,Toktaş, Y. (2017) "Yükselen Piyasa Ekonomilerinde İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi; Panel Veri Analizi", Journal of Current Researches on Business and Economics, 7 (2): 149-169.

Ay, S. (2012) "Türkiye'de İşsizliğin Nedenleri: İstihdam Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme", Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 19 (2): 321-341.

Ayvaz, K.S.,Öztürk, Z. (2018) "Türkiye'de İstihdam Yaratmayan Büyüme Sorunu", Conference: Iv. European Congress on Economic Issues, Proceeding Book, İzmit/Kocaeli, 15-17 Kasım: 191-202.

Baltagi, B.,Kao, C. (2000) "Non Stationary Panels Cointegration in Panels and Dynamic Panels; A Survey", Center for Policy ResearchWorking Paper, Syracuse University, 16: 1-64.

Bocutoğlu, E. (2009) "Makro İktisat", Trabzon, Murathan Yayınevi.

Ceylan, S.,Şahin-Yılmaz, B.(2010) "İşsizlik ve Ekonomik Büyüme İlişkisinde Asimetri", Doğuş Üniversitesi Dergisi, 2 (11): 157-165.

Çelik, K. (2011) "Makro İktisada Giriş", Trabzon, Murathan Yayınevi.

Dumıtrescu, E.,Hurlin,C. (2012) "Testing For Granger Non Causality in Heterogeneous Panels", Economic Modelling, 29 (4): 1450-1460.

Eser, B. (2012) "Ekonomik Büyüme ve İstihdam İlişkisi", Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, S.B.E, İstanbul.

Göçer, İ. (2013) "Ar-ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri", Maliye Dergisi, 165: 215-240.

Granger, C.W.J. (1969) "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross Spectral Methods", Econometrica, 37.

Gül, E., Kamacı, A. (2012) "Dış Ticaretin Büyüme Üzerine Etkileri; Bir Panel Veri Analizi", Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 4 (3): 23-32.

Güriş, S. (2015) "Panel Veri ve Panel Veri Modelleri", Stata ile Panel Veri Modelleri, İstanbul, Der Yayınları.

Im, K.,Pesaran, H.,Shin, Y. (1997) "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels", Discussion Paper, University of Cambridge, June.

Kanca, O. C. (2012) "Türkiye'de İşsizlik ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik Bir Analizi", Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 21 (2): 1-18.

Kao, C. (1999) "Spurious Regression and Residual Based Tests for Cointegration in Panel Data",Journal of Econometrics, 90: 1-44.

Karagöl, E.,Erbaykal, E., Ertuğrul, H.M. (2007) "Türkiye'de Ekonomik Büyüme ile Elektrik Tüketimi İlişkisi: Sınır Testi Yaklaşımı", Doğuş Üniversitesi Dergisi, 8 (1): 72-80.

Korkmaz, S.,Yılgör, M. (2010) "2001 Krizinden Sonra Türkiye'de Büyüme ve İstihdam Arasındaki İlişki", Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 8(14): 169-176.

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: 631–652.

Muratoğlu, Y. (2011) "Büyüme ve İstihdam Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği", International Conference on Eurasian Economies, Conference Paper, http://avekon.org/papers/335.pdf

Narayan, P.K. (2005) "The Saving and Investment Nexus For China: Evidence From Cointegration Tests", Applied Economics 37: 1979–1990.

Okun, A. M. (1962) "Potential GNP: Its Measurement and Significance" Reprinted as Cowles Foundation Paper.

Özdamar, G. (2015) "Türkiye Ekonomisinde Döviz Kuru Geçiş Etkisi; ARDL Sınır Yaklaşımı Bulguları", Antalya, Akdeniz İİBF Dergisi, 32: 66-97.

Öztürk, S., Sezne,S. (2018) "Türkiye'de Üçüz Açık ileEkonomik Büyüme ArasındakiİlişkiI", Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(18): 501-522.

Pedroni, P. (1995) "Panel Cointegration; Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests, with an Application to the PPP Hypothesis", Indiana University Working Papers in Economics, No. 95-013, June.

Pedroni, P. (1997) "Panel Cointegration; Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests, with an Application to the PPP Hypothesis: New Results", Working Paper, Indiana University, April.

Pedroni, P. (1999) "Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 61: 653-670.

Pesaran, M. H.,Shin, Y. (1995) "An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis", Cambridge Working Papers in Economics, 9514, Faculty of Economics, University of Cambridge.

Pesaran, M. H., Shin Y. (1999) "An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis", in S. Strom, A. Hollyand P. Diamond (Eds.), Econometrics and Economic Theory in the 20th. Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium, Cambridge, Cambridge University Press, 371-413.

Pesaran, M. H., Smith, R. (1998) "Structural Analysis of Cointegrating VARs", Journal of Economic Surveys, 12(5): 471-505.

Pesaran M.H.,Shin Y., Smith R.J. (2001) "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships". Journal of Applied Econometrics.16: 289-326.

Sandalcılar, A.R., Altıner, A. Çolak, Y. (2019) "Kırılgan 8 İlde Makroekonomik Değişkenler İle Kredi Notları Arasındaki İlişki", Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 23: 257-276.

Saraç, T.B., Atabey, A. (2008) "Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve İşsizlik İlişkisi: 1951- 2006", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 10 (1-2): 99-116.

Silvapulle, P.,Moosa, I.A.,Silvapulle, M.J. (2004) "Asymmetry in Okun's Law", The Canadian Journal of Economics, 37 (2): 353-374.

Şak, N. (2018) "Panel Birim Kök Testleri", Uygulamalı Panel Veri Ekonometrisi, Der: Selahattin Güriş, İstanbul Der Yayınları.

Şimşek, M. (2004) "Türkiye'de Kamu Harcamaları Ve Ekonomik Büyüme, 1965-2002", Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi, 18(1/2): 37-52.

Takım, A. (2010) "Türkiye'de Büyüme ve İşsizlik Arasındaki İlişki Granger Nedensellik Analizi", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(2): 315-324.

Tatoğlu, Y.F. (2012) "İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı", İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım.

Uzay, N. (2005) "Bölgesel Gelişmişlik Farklarının Giderilmesi ve Bölgesel Kalkınma Ajansları", Ankara, Seçkin Yayıncılık.

Üzar, U.,Akayazı, H. (2018) "Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin OECD Ülkeleri Düzeyinde Ekonometrik Bir Analizi", Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 19(2): 463-479.

Yılmaz, Ö. (2001) "Bölgesel Eşitsizlik Türkiye Örneği", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 15 (1-2): 1-19.

Yılmaz-Göktaş, Ö. (2005) "Türkiye Ekonomisinde Büyüme ile İşsizlik OranlarıArasındaki Nedensellik İlişkisi", İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 2: 63-76.

Yüceol, H.M. (2011) "Türkiye'de İller Arası İşsizlik Oranı Farklılıkları, Göç ve Ekonomik Kalkınma", Sosyo-Ekonomi, Özel Sayı MI: 29-54.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

BORÇ VADESİNİN, BÜYÜME FIRSATLARININ VE LİKİDİTE RİSKİNİN KALDIRAÇ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BIST HİZMET SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN ŞİRKETLER

Tuba GÜLCEMAL[*]

Mehmet Tahsin LİCELİ[**]

ÖZET

Sermaye yapısıyla ilgili çalışmalar, kapsamını tek bir sermaye yapısı kararından (borç/özermaye seçimi) şirketlerin sermaye yapılarında borcun çeşitli niteliklerine kaydırmıştır. Bu çalışmada 2000-2018 yılları arasında BIST'te işlem gören ulaştırma ve lokanta oteller alt sektöründe faaliyet gösteren şirket verileri En Küçük Kareler (EKK) yöntemi kullanılarak kaldıraç ve borç vadesi denklemleri tahmin edilmiştir. Analiz sonuçlarına gore kısa vadeli borç oranı ile büyüme fırsatlarının kaldıraç oranı üzerine anlamlı bir etkisi olduğu, ayrıca kaldıraç oranının, büyüme fırsatlarının ve borç dışı vergi kalkanının da borç vadesi oranı üzerinde etkisi olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Sermaye Yapısı, Borç Vadesi, Likidite Riski, Temsil Sıkıntısı*

JEL Kodları: *G30, G31, G32*

DEBT MATURITY, THE EFFECTS OF GROWTH OPPORTUNITIES AND LIQUIDITY RISK ON LEVERAGE: EVIDENCE FROM BIST SERVICE SECTOR LISTED COMPANIES

ABSTRACT

Research on capital structure has extended from a single capital structure decision (debt/ equity choice) to various attributes of the debt in firms' capital structure. In this study, leverage and debt maturity equations are estimated by using Least Squares (OLS) method by using yearly company data operating in transport and restaurant hotels sub-sector traded in BIST between 2000-2018. According to the results of the analysis, it is concluded that the short-term debt ratio and growth opportunities have a significant effect on the leverage ratio, and that the leverage ratio, growth opportunities and non-debt tax shield have an impact on the debt maturity ratio.

Keywords*: Capital Structure, Debt Maturity, Liquidity Risk, Agency Problem*

JEL Codes*: G30,G31, G32.*

[*] Dr. Öğr.Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, 058140 İmaret/Merkez, Sivas, tgulcemal@cumhuriyet.edu.tr

[**] Arş.Gör., Balıkesir Üniversitesi, Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu, Balıkesir,tahsin.liceli@gmail.com

1. GİRİŞ

İşletmelerin sermaye yapıları sektörden sektöre değişiklik göstermektedir. Aynı sektör içindeki işletmelerin bile sermaye yapısı birbirinden farklı olabilmektedir. Sermaye yapısı kararlarıyla ilgili Modigliani ve Miller (1958)'in çalışmasından sonra çok sayıda çalışma tek bir sermaye yapısı kararı (borç/özermaye seçimi) üzerine yoğunlaşmışken (Rajan ve Zigales, 995; Lemmon, Roberts ve Zender, 2008; Sun, Ding, Guo ve Li, 2016; Aktaran;Vijayakumaran ve Viyajakumaran, 2019:28) son zamanlarda sermaye yapısı kararlarıyla ilgili teorik ve ampirik literatür basit borç/özsermaye seçiminden ziyade firmaların sermaye yapılarında kullanılan borcun çeşitli özelliklerine odaklanmıştır. Borç vadesi en çok çalışılan konulardan biridir. Örneğin Myers (1977) kısa dönemli borç vadesinin, borçlanma yoluyla finansmanın etkilerini, örneğin yatırım yetersizliği gibi sorunları azaltabileceğini ileri sürmektedir. Kısa vadeli borç, hissedarlar ile tahvil sahipleri arasındaki çıkar çatışmasından doğan vekalet maliyetini hafifleten önemli bir mekanizmadır. Tersine, firmaların Diamond (1991, 1993) ve Sharpe'nin (1991) yüksek büyüme fırsatlarına sahip firmaların yatırım yetersizliği problemlerini azaltmak için çok yüksek oranda kısa vadeli borçlanmayı seçtiklerinde likidite riski sıkıntısıyla karşılaşmaları beklenmektedir. Firmalar optimal vade yapısına ulaşmak için, kısa vadeli borcun iki karşıt etkisini gözönüne alarak likidite riski problemlerinin maliyetiyle (örneğin iflas maliyeti) yetersiz yatırımın yol açtığı maliyeti (örneğin vekalet maliyeti) dengeleyeceklerdir.

Barclay vd. (2003) temel olarak kaldıraç ve vadenin ortak belirlenmesinin yanı sıra, büyüme fırsatlarının kaldıraç ve borç vadesi üzerindeki etkisine odaklanmışlardır. Johnson (2003) bu çalışmayı kısa vadeli borçların bir yandan kaldıraç üzerindeki olumsuz etkisini azaltabileceği (Myers, 1997; Hart ve Moore, 1995; aktaran; Vijayakumaran ve Viyajakumaran, 2019:28) diğer yandan likidite riskini artıracağı yönündeki tahminleri ampirik olarak test ederek genişletmiştir.

Bu çalışmada kısa vadeli borcun gelişmekte olan bir piyasada büyüme fırsatlarının kaldıraç üzerindeki olumsuz etkisini hafifletip hafifletmeyeceği analiz edilmiştir. Ayrıca, Diamond'un (1991) borç vadesinin likidite riski teorisini esas alarak, sektörel farklılıkların firmaların karşılaştığı likidite riskini nasıl etkilediği de ortaya konmaya çalışılmıştır. Çalışmada kaldıraç ve borç vadesi birlikte bağımlı değişkenler olarak dinamik bir çerçevede ele alınmıştır. Diğer pek çok çalışmada karlılık, kaldıracın önemli bir belirleyicisi olarak ele alınırken diğerlerinde de kaldıracın kendisinin karlılığı etkilediğini görebilmek mümkündür (Margaritis ve Psillaki, 2010; Aktaran;Vijayakumaran & Vijayakumaran, 2019:4).

2. LİTERATÜR

Sermaye yapısında borç vadesinin kullanımının gerekçesi vekalet teorisi ve likidite riski hipotezine dayanmaktadır. Jensen ve Meckling (1976) ve Myers'ın (1977) ileri sürdüğü gibi firmanın yatırım fırsatları riskli borçlarla finanse edildiği zaman, yatırım projelerinin gerçekleştirilmesinden elde edilen faydalar tamamen hissedarlar yerine kısmen de alacaklılara tahakkuk ettirilir. Örneğin, firmalar bazı durumlarda yakın gelecekte firma iflas noktasına yaklaşmışsa hissedarlar yeni sermaye koymaya pek hevesli değillerdir. Bunun nedeni firma eğer karlı bir yatırım projesine girerse getirisinin büyük bir kısmını borç verenlerin alacak olmasındandır. Bu durumda, eksik yatırım sorunu olarak ifade edilen durum yani yöneticilerin pozitif net bugünkü değer projelerinden vazgeçmesi muhtemeldir. Hissedarlar ve işletmeye borçlu olanlar arasındaki büyüme fırsatlarına ilişkin bu çatışma firmaya yüksek vekalet maliyetine yol açmaktadır. Myers (1977) borçla finansmanın yüksek büyüme seçenekleriyle ilişkili optimal olmayan etkilerinin iki yolla kontrol edilebileceğini ileri sürmüştür. Birincisi sermaye yapısında daha düşük seviyede kaldıraç kullanmaktır. Bu nedenle daha yüksek büyüme fırsatları olan firmaların kaldıraç seviyeleri optimal kaldıraç seviyesinden daha düşük olma eğilimindedir. İkincisi de borcun vadesini kısaltmaktır. Özellikle, yatırım seçeneği sona ermeden borcun vadesi dolarsa karlı yatırım projelerinden elde edilen kazançlar borç sahiplerine tahakkuk etmez, böylece yatırımın eksik olması problemi de gerçekleşmez. Yatırım fırsatlarının daha fazla büyüme fırsatları içerdiği firmalar daha yüksek oranda kısa vadeli borç kullanma eğiliminde olurlar. Bu teori kaldıraç ve büyüme fırsatları arasında negatif bir ilişki öngörürken diğer taraftan büyüme fırsatları ve kısa vadeli borç arasında pozitif bir ilişki öngörmektedir.

Gönenç ve Aslan'ın (2003) 1995-2001 döneminde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda yer alan firmalardan uluslararası ve yerel reel sektör firmalarının sermaye yapılarını karşılaştırarak yapmış oldukları analizlerde, büyüklük ve kısa vadeli borçlanma oranı arasında negatif ilişki olduğu ortaya konmuştur. Ancak büyüklük ve diğer kaldıraç oranları arasında pozitif ilişki olduğunu ifade etmişlerdir. Çalışmada maddi duran varlıklar ve toplam borçluluk oranı arasında negatif ilişki, yine aynı değişken ile uzun vadeli borçluluk oranları arasında pozitif ilişki olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca risk değişkeni ve kısa vadeli borçlanma oranları arasında negatif ilişki olduğu ortaya konulmuştur. Çalışmada kullanılan diğer bir değişken olan karlılık oranının tüm kaldıraç oranlarını negatif yönde etkilediği, büyüme fırsatları değişkeninin kısa vadeli borçlanmaya etkisinin de negatif olduğu tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda firmaların uluslararası faaliyet düzeylerindeki artışın toplam borç ve kısa vadeli borç oranlarını arttırdığı ifade edilmiştir (Dinçergök, 2017:92).

3. KURULAN DENKLEMLER VE TAHMİN YÖNTEMİ

3.1. Kaldıraç Denklemi

$$KL_{it} = \beta 0 + (\beta 1 KL_{it-1}) + \beta 2 KVB_{it} + \beta 3 TQ_{it} + \beta 4 K_{it} + \beta 5 TV_{it} + \beta 6 BDVK_{it} + e_{it} \quad (1)$$

Denklemde; i firmaları ve t yılları gösterirken, e_{it} ise rassal hata terimini göstermektedir.

Denklem 1'de bağımlı değişkenimiz, *i* firmasının *t* yılındaki kaldıraç oranıdır (toplam borcun defter değeri / toplam varlıkların defter değeri). Bağımsız değişkenler; bağımlı değişkenin gecikmeli değeri (KL_{it-1}), toplam borç içindeki kısa vadeli borç oranı (*KVB*), büyüme fırsatları (*TQ*) regresyonda yer almaktadır.

Denklemde kontrol değişkenleri olarak Berger, Ofek ve Yermack (1997), Barclay vd.(2003), Johnson (2003), Frank ve Goyal (2009), Vijayakumaran ve Vijayakumaran'ın çalışmalarında (2019) olduğu gibi; firma büyüklüğü, karlılık, borç dışı vergi kalkanı alınmıştır.

3.2. Borç Vadesi Denklemi

Kaldıraç ve diğer bağımsız değişkenlerin vade yapısı üzerindeki etkisini ölçmek için kurduğumuz ikinci denklem aşağıdaki gibidir:

$$KVB_{it} = \beta_0 + \beta_1(KVB_{it-1}) + \beta_2 KL_{it} + \beta_3 TQ_{it} + \beta_4 VV_{it} + \beta_5 TV_{it} + \beta_6 (TV)^2_{it} + \beta_7 BDVK_{it} + e_{it} \quad (2)$$

i firmayı, t yılları, e_{it} rassal hata değişkenini temsil etmektedir.

Bu denklemde bağımlı değişken olarak borç vadesi alınmıştır. Baum vd. (2007), Stephan vd. (2011), Vijayakumaran ve Vijayakumaran'un çalışmasında (2019) olduğu gibi toplam borcun bir oranı olarak bir yıl içinde vadesi dolan borçlar ele alınmıştır. Bağımsız değişkenlerimiz ise kaldıraç, varlıkların vadesi, firma büyüklüğü ve onun karesi, borç dışı vergi kalkanıdır. Dinamik bir vade denklemi tahmini için kısa vadeli borç oranının gecikmeli değeri modele dahil edilmiştir. Firmanın hedeflenen vade oranına göre kendini ayarlama hızı gecikmeli bağımlı değişken katsayısının değerinin 1'den çıkarılmasıyla bulunur (1- β_1).

Tablo.1. Kurulan Denklemlerde Yer Alan Değişkenler

Değişkenler	*Sembol*	*Oran*
Kaldıraç	*KL*	*Toplam Borç /Toplam Varlıklar*
Kısa vadeli Borç Oranı	*KVB*	*Kısa vadeli Borç/Toplam Borç*
Büyüme Fırsatları	*TQ*	*Firmanın Piyasa Değeri/Sermaye Yenileme Maliyeti*
Uzun vadeli Borç	*UVB*	*Uzun Vadeli Borç /Toplam Borç (1-KVB)*
Büyüklük	*TV*	*Maddi Duran Varlıkların Logaritması*
Büyüklük²	*TV²*	
Varlık Vadesi	*VV*	*Net sabit varlıklar /Amortisman*
Borç Dışı Vergi Kalkanı	*BDVK*	*Amortismanlar /Toplam varlıklar*
Karlılık	*K*	*Faiz Vergi Öncesi Kar/Toplam Varlıklar*

3.3. Veri Seti ve Tahmin Yöntemi

Borsa İstanbul'da Otel ve Lokantalar ile Ulaştırma alt sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların 2000 ile 2018 yılları arası yıllık verileri analize dahil edilmiştir. Firmaların finansal politika seçimleri (örneğin borç seviyesi ve vadesi) firma özelliklerinin ve borç sözleşmesinin koşullarının bir fonksiyonu olarak belirlenmektedir. Denklemleri, düzeyde ve birinci farklarında durğan olup olmadıklarını test etmek için Augmented Dickey-Fuller (ADF) testi kullanılmıştır. Daha sonar En Küçük Kareler (EKK) yöntemi kullanılarak regresyon modelleri tahmin edilmiştir ve borç vadesinin, likidite riskinin ve firma büyüklüğünün kaldıraç üzerinde anlamlı etkisi olup olmadığı test edilmiştir.

4. ANALİZ SONUÇLARI

4.1. Turizm İşletmelerine İlişkin Sonuçlar

4.1.1. Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada öncelikle serilerin durağan olup olmadıkları Augmented Dickey-Fuller (ADF) testi kullanılarak test edilmiştir. Eğer seriler durağan değilse yapılan analiz sonuçlarında sahte regresyon sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle öncelikle serilerin durağan olup olmadıkları test edilmiştir. Analize ait sonuçlar Tablo 2' de gösterilmektedir.

Tablo 2. Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzey/ Birinci Bark	Augmented Dickey-Fuller (ADF)		
		Sabitli	**Sabitli-Trendli**	**Sabitsiz-Trendsiz**
K	*Düzey*	62.6692*	53.8729*	95.7595*
KVB	*Düzey*	43.3332*	39.5380*	26.2150
KL	*Düzey*	34.1361	41.3405	22.8873
TV	*Düzey*	25.8004	30.1690	22.7031
	Birinci Fark	75.1343*	50.7259*	117.904*
VV	*Düzey*	36.7023*	39.8266*	28.2245
BDVK	*Düzey*	31.9495	30.1274	35.6911
	Birinci Fark	101.401*	72.6878*	163.419*
UVB	*Düzey*	42.6085*	49.7083*	19.2433
TQ	***Düzey***	42.3166*	37.0520*	32.1863

"*" %5 anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 2' ye göre karlılık (k), kısa vadeli borç oranı (kvb), kaldıraç oranı (kl), varlık vadesi (vv), uzun vadeli borç oranı (uvb) ve büyüme fırsatları (tq) serilerinin düzeylerinde durağan oldukları,

büyüklük (tv) ve borç dışı vergi kalkanı (bdvk) serilerinin ise birinci farklarında durağan oldukları tespit edilmiş ve analizler bu doğrultuda devam ettirilmiştir.

4.1.2. Kaldıraç Denklemine Ait Sonuçlar

Verilerin durağanlık durumları sınandıktan sonar oluşturulan kaldıraç denklemi en küçük kareler yöntemi ile test edilmiştir. Yapılan analiz sonuçları Tablo 3'te verilmektedir.

Tablo 3. Kaldıraç Denklemine Ait Sonuçlar

Bağımlı Değişken (KL)	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t-İstatistiği**	Olasılık (Prob)
KL (-1) (Kaldıraç)	0.753160	0.041323	18.22615	0.0000*
KVB (Kısa vadeli Borç Oranı)	0.110735	0.037021	2.991168	0.0031*
TQ (Büyüme Fırsatları)	9.369365	2.759925	3.394790	0.0008*
K (Karlılık)	0.165214	0.124250	1.329683	0.1852
D(TV) (Büyüklük)	1.46E-09	2.72E-08	0.053872	0.9571
D(BDVK) (Borç Dışı Vergi Kalkanı)	15.90345	70.48174	0.225639	0.8217
R2	0.715326	**Durbin-Watson**	2.011415	
Düzeltilmiş R^2	0.703648	**İstatistiği**		
F-İstatistiği	61.24940			
Olasılık (F-İstatistiği)	0.000000			

*, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Yapılan analiz sonucunda kısa vadeli borç oranı (KVB) ile büyüme fırsatlarının (TQ) kaldıraç üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Modelin anlamlılığına bakıldığında f-istatistik olasılık değerinin 0,005'ten küçük olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda model anlamlıdır. Denklemin açıklayıcılık gücüne bakıldığında ise R^2 değerinin 0.71 olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünü %71 olarak söylemek mümkündür. Ayrıca Durbin-Watson istatistiğinin 2 (Durbin-Watson İstatistiği=2.011415) civarında ya da 2'ye yakın olması değişkenler arasında otokorelasyon sorununun olmadığını göstermektedir.

4.1.3. Borç Vadesi Denklemine Ait Sonuçlar

Verilerin durağanlık durumları sınandıktan sonar oluşturulan borç vadesi denklemi en küçük kareler yöntemi ile test edilmiştir. Yapılan analiz sonuçları Tablo 4'te verilmektedir.

Tablo 4. Borç Vadesi Denklemine Ait Sonuçlar

Bağımlı Değişken (KVB)	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t-İstatistiği**	**Olasılık (Prob)**
KVB(-1) (Kısa vadeli Borç Oranı)	0.546410	0.055938	9.768082	0.0000*
KL (Kaldıraç)	0.110562	0.077590	1.424946	0.1559
TQ (Büyüme Fırsatları)	3.164644	1.029107	3.075136	0.0024*
VV (Varlık Vadesi)	-0.005670	0.006280	-0.902765	0.3678
D(TV) (Büyüklük)	-6.85E-09	6.90E-08	-0.099328	0.9210
D(TV)*D(TV)	9.14E-17	1.67E-16	0.545890	0.5858
BDVK (Borç Dışı Vergi Kalkanı)	289.6491	108.0120	2.681639	0.0080*
R^2	0.687286	**Durbin-Watson**	1.975880	
Düzeltilmiş R^2	0.654995	**İstatistiği**		
F-İstatistiği	21.28404			
Olasılık (F-İstatistiği)	0.000000			

*, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Yapılan analiz sonucunda kısa vadeli borç oranının bir gecikmeli değerinin KVB(-1), büyüme fırsatlarının (TQ) ve borç dışı vergi kalkanının (BDVK) borç vadesi oranı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Modelin anlamlılığına bakıldığında f-istatistik olasılık değerinin 0,005'ten küçük olduğu olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda modelin anlamlı olduğu söylenebilir. Denklemin açıklama gücüne bakıldığında ise R^2 değerinin 0.68 olduğu göürlmektedir. Bu sonuca göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünü % 68 olarak söylemek mümkündür. Ayrıca Durbin-Watson istatistiğinin 2 (Durbin-Watson İstatistiği=1.975880) civarında ya da 2'ye yakın olması değişkenler arasında otokorelasyon sorununun olmadığı görülmektedir.

4.2. Ulaştırma Firmalarına Ait Sonuçlar

4.2.1. Birim Kök Testi Sonuçları

Çalışmada öncelikle serilerin durağan olup olmadıkları Augmented Dickey-Fuller (ADF) testi kullanılarak test edilmiştir. Eğer seriler durağan değilse yapılan analiz sonuçlarında sahte regresyon sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle öncelikle serilerin durağan olup olmadıkları test edilmiştir. Analize ait sonuçlar Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5. Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzey/ Birinci Bark	Augmented Dickey-Fuller (ADF)		
		Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz
K	*Düzey*	174.788*	49.4008*	45.2402*
KVB	*Düzey*	142.791*	44.4305*	21.6743
KL	*Düzey*	16.5511	9.7871	9.7373
	Birinci Fark	45.7818*	34.5495*	80.8362*
VV	*Düzey*	35.4888*	33.2313*	27.1465*
BDVK	*Düzey*	22.1033	19.3820	22.5844
	Birinci Fark	79.6980*	71.0553*	120.302*
UVB	*Düzey*	139.474*	42.2339*	9.0164
TQ	***Düzey***	79.8376*	53.7429*	12.8346

"*" %5 anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5'e göre karlılık (k), kısa vadeli borç oranı (kvb), varlık vadesi (vv), uzun vadeli borç oranı (uvb) ve büyüme fırsatları (tq) serilerinin düzeylerinde durağan oldukları, kaldıraç oranı (kl) ve borç dışı vergi kalkanı (bdvk) serilerinin ise birinci farklarında durağan oldukları tespit edilmiş ve analizler bu doğrultuda devam ettirilmiştir.

4.2.2. Kaldıraç Denklemine Ait Sonuçlar

Verilerin durağanlık durumları sınandıktan sonar oluşturulan borç vadesi denklemi en küçük kareler yöntemi ile test edilmiştir. Yapılan analiz sonuçları Tablo 6'da verilmektedir.

Tablo 6. Kaldıraç Denklemine Ait Sonuçlar

Bağımlı Değişken (KL)	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t-İstatistiği**	Olasılık (Prob)
KL(1) (Kaldıraç)	0.433606	0.058794	7.375039	0.0000*
KVB (Kısa vadeli Borç Oranı)	0.413484	0.062199	6.647817	0.0000*
TQ (Büyüme Fırsatları)	40.57339	4.919668	8.247180	0.0000*
K (Karlılık)	-0.050219	0.091879	-0.546572	0.5856
D(TV) (Büyüklük)	8.66E-10	7.23E-10	1.197936	0.2330
D(BDVK) (Borç Dışı Vergi Kalkanı)	-1.928664	34.36277	-0.056127	0.9553
R2	0.872065	**Durbin-Watson**	1.790619	
Düzeltilmiş R^2	0.857014	**İstatistiği**		
F-İstatistiği	57.93999			
Olasılık (F-İstatistiği)	0.000000			

*, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Yapılan analiz sonucunda kısa vadeli borç oranı (KVB) ile büyüme fırsatlarının (TQ) kaldıraç üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Modelin anlamlılığına bakıldığında f-istatistik olasılık değerinin 0,005'ten küçük olduğu olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda model anlamlıdır. Denklemin açıklama gücüne bakıldığında ise R^2 değerinin 0.87 olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünün % 87 olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca Durbin-Watson istatistiğinin 2 (Durbin-Watson İstatistiği=1.790619) civarında ya da 2'ye yakın olması değişkenler arasında otokorelasyon sorununun olmadığı görülmektedir.

4.2.3. Borç Vadesi Denklemine İlişkin Sonuçlar

Verilerin durağanlık durumları sınandıktan sonar oluşturulan borç vadesi denklemi en küçük kareler yöntemi ile test edilmiştir. Yapılan analiz sonuçları Tablo 7'de verilmektedir.

Tablo 7. Borç Vadesi Denklemine İlişkin Sonuçlar

Bağımlı Değişken (KVB)	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t-İstatistiği**	**Olasılık (Prob)**
KVB(-1) (Kısa vadeli Borç Oranı)	0.630032	0.067180	9.378234	0.0000*
KL (Kaldıraç)	0.151620	0.067430	2.248568	0.0261**
TQ (Büyüme Fırsatları)	3.275364	1.489417	2.199091	0.0296**
VV (Varlık Vadesi)	-0.000921	0.006810	-0.135248	0.8926
D(TV) (Büyüklük)	-1.29E-09	3.34E-09	-0.384782	0.7010
D(TV)*D(TV)	6.80E-20	2.47E-19	0.274847	0.7839
BDVK (Borç Dışı Vergi Kalkanı)	44.30813	48.06953	0.921751	0.3583
R^2	0.715490	**Durbin-Watson**	1.940196	
Düzeltilmiş R^2	0.682018	**İstatistiği**		
F-İstatistiği	21.37589			
Olasılık (F-İstatistiği)	0.000000			

*, ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Yapılan analiz sonucunda kaldıraç oranının (KL) ve büyüme fırsatlarının (TQ) borç vadesi oranı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Modelin anlamlılığına bakıldığında f-istatistik olasılık değerinin 0,005'ten küçük olduğu olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda modelin anlamlı olduğu söylenebilir. Denklemin açıklama gücüne bakıldığında ise R^2 değerinin 0.71, düzeltilmiş $R^{2'}$nin 0.68 olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünün % 68 olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca Durbin-Watson istatistiğinin 2 (Durbin-Watson İstatistiği=1.940196) civarında ya da 2'ye yakın olması değişkenler arasında otokorelasyon sorununun olmadığı görülmektedir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, 2000 ile 2018 yılları arasında ulaştırma ile lokanta ve oteller alt sektöründe faaliyet gösteren 21 firmanın yıllık verisi kullanılarak borç vadesinin, likidite riskinin ve büyüme fırsatlarının kaldıraç üzerinde etkisi test edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda kısa vadeli borç oranı (KVB) ile büyüme fırsatlarının (TQ) kaldıraç üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca borç vadesini etkileyen değişkenlerin kısa vadeli borcun bir gecikmeli değerinin (KVB_{-1}), kaldıraç oranının (KL), büyüme Fırsatlarının (TQ) ve borç dışı vergi kalkanının (BDVK) olduğu görülmektedir. Sonuçlar doğrultusunda borç dışı vergi kalkanının da (BDVK) dolaylı olarak kaldıraç oranını etkilediğini söylemek mümkündür. Bunun nedeni ise borç vadesi oranının kaldıraç oranı üzerinde etkisi olduğu, bununla birlikte borç dışı vergi kalkanınında borç vadesi oranı üzerinde etkili olması gösterilebilir.

KAYNAKÇA

Billet, M., King, T., ve Mauer, D. (2007) "Growth Opportunities and the Choice of Leverage, Debt Maturity and Covenants", Journal of Finance, 62(2), 697–730. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2007.01221.x

Chen Jun Dong, W., Tong, J., Y., ve Zhang, F., F. (2018) "Corporate Philanthropy and Investment Efficiency: Empirical Evidence from China", Pasific Finance Basin Journal, 51, 392-409.https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2018.08.008.

Childs, P., Mauer, D., ve Ott, S. (2005) "Interactions of Corporate Financing and Investment Decisions: The Effects of Agency Conflicts", Journal of Financial Economics, 76, pp. 667-690.https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.012

Diamond, D., W. (1991), "Debt Maturity Structure and Liquidity Risk", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, No:3, 709-737. URL: http://www.jstor.org/stable/2937924

Diamond, D., W. (1993), "Seniority and Maturity of Debt Contracts", Journal of Financial Economics, 33, 341–368. https://doi.org/10.1016/0304-405X(93)90011-Y

Dinçergök, B. (2017), "Sermaye Yapısı Kararlarında Firma Büyüklüğünün Rolü: BIST İmalat Sektörü Firmalarında Bir Uygulama", Journal of Business Research Turk, 9(2), DOI:10.20491/isarder.2017.263

Johnson, S. (2003), "Debt Maturity and the Effects of Growth Opportunities and Liquidity Risk on Leverage", Review of Financial Studies, 16, 209–236. https://doi.org/10.1093/rfs/16.1.0209

Myers, S. (1977), "Determinants of Corporate Borrowing", Journal of Financial Economics, 5, 147–175. https://doi.org/10.1016/0304-405X(77)90015-0

Orman, C., ve Köksal, B. (2017), "Debt Maturity Across Firm Types: Evidence from a Major Developing Economy", Emerging Markets Review, 30, 169–199. https://doi.org/10.1016/j.ememar.2016.12.001

Rajan, R., G., ve Zingales, L. (1995), "What Do We Know About Capital Structure Choice? Some Evidence from International Data", Journal of Finance, 50(5), 1421–60. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1995.tb05184.x

Ramli, N., A., Hengky, L., ve Grace, T., S. (2019), "Determinants of Capital Structure and Firm Financial Performance APLS-SEM Approach: Evidence from Malaysia and Indonesia", The Quarterly Review of Economics and Finance, 71, 148–160.

Vijayakumaran, S., ve Vijayakumaran, R. (2019), "Debt Maturity and the Effects of Growth Opportunities and Liquidity Risk on Leverage: Evidence from Chinese Listed Companies", Journal of Asian Finance, Economics and Business, 6(3), 27-40.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE İŞ TATMİNİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİ: KONYA İLİNDE FAALİYET GÖSTEREN BİR İŞLETME ÜZERİNDE ÖRNEK UYGULAMA

Öğr. Gör. Ayşe YAVUZ[*]

Prof. Dr. Tahir AKGEMCİ[**]

ÖZET

Örgütsel sessizlik işgörenin iş ile ilgili fikir, duygu, düşünce ve endişelerini bilinçli bir biçimde üstleri ile paylaşmamayı tercih etmesi durumudur. Bu olgu işletmenin değişebilmesi ve gelişebilmesinin önünde bir engel olarak görüldüğünden dolayı önemlidir. İş tatmini iş görenin işine ve işinden elde ettiklerine ilişkin algısı şeklinde ifade edilebilir. İşin birey üzerinde bıraktığı olumlu etki de iş tatmini olarak düşünülmektedir. Bu çalışmanın amacı özellikle son yıllarda işletmelerde sıklıkla karşılaşılan örgütsel sessizlik ve iş tatmini olguları arasında bir ilişkinin olup olmadığının belirlenmesidir. Araştırmamız Konya ilinde faaliyette bulunan bir işletme üzerinde gerçekleştirilmiştir. Anket yöntemi ile elde edilen veriler SPSS programı ile analiz edilecektir. Araştırma sonucunda yapılan analizlerle örgütsel sessizlik ve iş tatmini arasında pozitif yönlü bir ilişkinin ortaya konulacağı düşünülmektedir.

***Anahtar Kelimeler**: Örgütsel sessizlik, İş tatmini, Sessizlik, İşletme, Konya*

***JEL Kodları**: M10, M12, M14*

DETERMINATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL SILENCE AND SATISFACTION: A CASE STUDY ON A BUSINESS IN KONYA

ABSTRACT

Organizational silence is the situation where the employee chooses not to consciously share his / her ideas, feelings, thoughts and worries with the superiors. This phenomenon is important since it is seen as an obstacle to change and development of the business. Job satisfaction can be expressed as the perception of the employee about his / her job and what he / she obtained from the job. The positive impact of work on the individual is also considered as job satisfaction. The aim of this study is to determine whether there is a relationship between organizational silence and job satisfaction, which are frequently encountered in enterprises, in recent years especially. Our research is carried out on a company operating in Konya province. The data obtained by the survey method will be analyzed with

[*] Selçuk Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi Taşkent Meslek Yüksek Okulu Taşkent/Konya, Konya, Türkiye, ayseyavuz@selcuk.edu.tr.

[**] Selçuk Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi Alaeddin Keykubat Yerleşkesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Selçuklu, Konya, Türkiye, takgemci@selcuk.edu.tr.

the SPSS program. As a result of the research, it is thought that a positive relationship between organizational silence and job satisfaction will be revealed.

Keywords: *Organizational silence, Job satisfaction, Silence, Business, Konya*
JEL Codes*: M10, M12, M14*

1. GİRİŞ

Günümüzün gittikçe ağırlaşan rekabet ortamında işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmeleri, müşterilerinin istek ve beklentilerini zamanında karşılayabilmeleri ve kalitelerini sürekli olarak arttırabilmeleri için çalışanların bilgi, deneyim ve yeteneklerinden optimum seviyede yararlanılması gerekmektedir. İşletmelerin rakipleri karşısında farklı olabilmeleri ancak çalışanların daha fazla insiyatif ve sorumluluk yüklenmeleri ile mümkün olabilecektir.

Çalışanların bilgi, düşünce ve fikirlerini açıkça söyleyebilmelerinin önünde bir takım engeller bulunmaktadır. Çalışanların yönetime olan güven eksiklikleri, iş arkadaşları tarafından eleştirilme, üst yönetim tarafından cezalandırılma korkusu gibi nedenler düşüncelerini açıkça ifade etmelerini engellemektedir. Çalışanların konuşmak yerine sessiz kalmayı tercih etmesi örgütlerin gelişmesini ve yeniliklere ayak uydurabilmesini etkilemektedir.

Çalışanların işlerinden tatmin olmaları iş ve ortam koşullarının uygun olmasına bağlıdır. İşinden yeterince tatmin olmayan iş görenler kendilerini işlerinin ve işletmelerinin bir parçası olarak hissetmeyecek karşılarına çıkan ilk fırsatta işletmelerini terk edeceklerdir. İşinden tatmin olan iş görenler işletmelerine sadakatla bağlanacak, karşılaştıkları aksaklıkları yönetim ile paylaşacaklardır.

Bu çalışmanın amacını örgütsel sessizlik ve iş tatmini arasında bir ilişkinin olup olmadığının ortaya konulması oluşturmaktadır. Bu nedenle çalışmamızda ilk önce örgütsel sessizlik kavramı ele alınmıştır. Daha sonra ise iş tatmini kavramı incelenmiştir. Örgütsel sessizlik ve iş tatmini arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Örgütsel Sessizlik

Sessizlik olgusu pasif bir davranış gibi algılanmasına rağmen tam anlamıyla pasif bir davranış değildir. Sessizlik amacı olan, bilinçli şekilde kasti olarak yapılan aktif bir davranış şeklinde de ortaya çıkabilmektedir (Alparslan ve Kayalar, 2012:137). Örgütsel sessizlik iş görenlerin işini ve işletmesini iyileştirmeyle ilgili bilgi, fikir ve görüşlerini bilinçli şekilde saklaması şeklinde ifade edilmektedir (Morrison ve Millliken, 2000: 2003).

İş arkadaşlarına ve yöneticilerine yeterince güvenmeyen iş görenler ceza almaktan korktuklarından dolayı karşılaşmış oldukları olumsuz bir durumu görmezlikten gelerek sessiz kalabilirler. Özellikle cezalandırılmaktan korkan iş görenler yöneticilerinin hoşlanmayacağı konularda sessizliği tercih ederler. Aynı şekilde iş arkadaşları tarafından yargılanmaktan ve dışlanmaktan korkan iş görenlerde fikirlerini özgürce ifade etmeyebilirler (Akgündüz, 2014:186).

Örgütsel sessizliğin işletmelere hem olumlu hem de olumsuz yansımaları olabilmektedir. Başlangıçta sessizlik davranışı bağlılık göstergesi şeklinde düşünülmüş olsa da daha sonra çalışanların ve örgütün performansını etkileyen bir olgu olarak kavramsallaştırılmaya çalışılmıştır (Üçok ve Torun, 2015:28). İş görenlerin sessiz kalması yöneticilerin bilgiden yoksun kalmaları demektir. Bu da kararların alınmasında hatalara neden olabilmektedir. Bu sebeple literatürde sessizliğin olumlu etkilerinden çok olumsuz etkileri üzerinde durulmuştur ve örgütlerde gelişim ve değişimin önünde bir engel olarak görülmüştür (Kulualp ve Çakmak, 2016:124). Örgütsel sessizliğin karşıtı iş gören sesliliği kavramıdır. İşletmelerdeki iş gören sesliliği biçimleri; üstleri etkileme, ses çıkartma, muhbirlik, açıkça, konuşma, konu benimsetme, ilkeli örgütsel muhalefet ve sorumluluk almadır. İşletmelerde bu konuşma biçimlerinden herhangi birisinin olmaması durumunda örgütsel sessizlik hakim sürmektedir denebilir (Çakıcı, 2007:149).

Örgütsel sessizliğin kabullenici sessizlik, savunma amaçlı sessizlik ve örgüt yararını gözeten sessizlik olarak üç türü bulunmaktadır. Kabullenici sessizlik iş görenlerin hiçbir şeyin değişmeyeceği inancıyla mevcut durumu kabullenmeleri ile ortaya çıkmaktadır. Savunma amaçlı sessizlik çalışanların iş ile ilgili fikirlerini ifade etmelerinin faydasız hatta tehlikeli olduğunu düşündükleri zaman meydana gelen sessizlik türüdür. Korumacı yani örgüt yararını gözeten sessizlik iş görenlerin iş ile alakalı bilgi, fikir ve görüşlerini örgütün yararını gözetmek amacıyla işbirliği düşünceci ile dışavurumdan kaçınmalarıdır (Van Dyne, Ang ve Botero, 2003). Diğer bir ayrıma göre örgütsel sessizlik pasif sessizlik, kabullenici sessizlik, örgüt yararına sessizlik ve fırsatçı sessizlik şeklinde sınıflandırılmaktadır (Çavuşoğlu ve Köse: 2016: 123-124).

Örgütsel sessizlik davranışı örgüt içinde hakim olmaya başladığı zaman değişime karşı oluşan direncin ve uyumun etkisi azalmakta, eksik ve hatalı karar oranı artmakta, güven, moral ve motivasyon kayıpları yaşanmakta, işe devamsızlıklar artmaktadır. Örgüt içinde iletişim sorunları yaşanmakta ve iş tatmininde düşüşlere yol açabilmektedir (Turan ve Haşit, 2017:24).

2.2. İş Tatmini

İş tatmini, iş koşullarının veya işten kazanılan sonuçların bireysel bir değerlendirmesi şeklinde ifade edilmektedir. İş tatmini iş görenlerin işin sonuçlarına ilişkin bir algısı ve bu algıya dair vermiş olduğu cevaptır. Genel olarak iş görenin iş ortamındaki tecrübelerinin onun üzerinde oluşturduğu pozitif

etki olarak düşünülmektedir. Birey işinden yeterince tatmin oluyorsa işine karşı pozitif bir tutum sergileyecektir (Çekmecelioğlu, 2005:28).

İş tatmininin en belirgin özelliği duygusal nitelikte olmasıdır. Bireye özgü olması nedeniyle yöneticilerin yapmaları gereken temel şey çalışanlarının işlerinde uygun seviyede bir tatmine ulaşmaları konusunda yardımcı olmaktır (İşcan ve Sayın, 2010:198).

İş tatmini işletmeler açısından da oldukça önemli bir kavramdır. İş görenler işlerinden tatmin olma durumlarına göre işe geç gitme, devamsızlık yapma, işten ayrılma, işe kayıtsız kalma, sorunları dile getirme ve sadakat gibi davranışlar ortaya koyarlar. Bunlar ile birlikte iş görenin performansı da iş tatminine bağlı olarak değişebilmektedir (Akçay, 2012: 127).

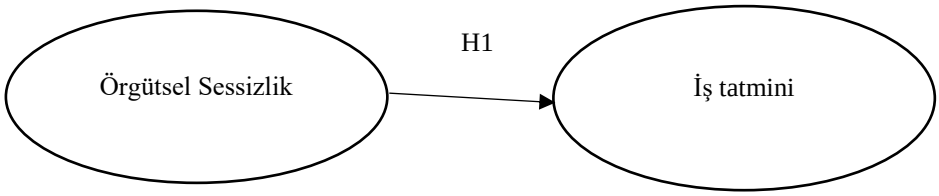
İş tatmininin çeşitli davranışsal ve yönetsel sonuçları bulunmaktadır. İş görenlerde yaşanan iş tatminsizliği sonucunda zihinsel ve fiziksel davranış bozuklukları ortaya çıkmaktadır. İş tatminsizliği ile birlikte uykusuzluk, huzursuzluk, iştahsızlık, hayal kırıklığı, duygusal çöküntü gibi durumlar ortaya çıkmaktadır. Örgütsel etkileri arasında ise işten ayrılma, işe karşı isteksizlik, yetersizlik hissi, işbirliği sağlayamama, etkin olmayan kararlar, iş kalitesinde ve iş miktarında düşmeler bulunmaktadır. Bu sonuçlar göz önüne alındığında sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlamak isteyen işletmeler iş tatminsizliğinin gelecek açısından önemli bir sorun olduğunun farkındadırlar (Kök, 2006: 296-297)

3. TEORİK MODEL VE HİPOTEZ

Araştırmamızın temel sorusu, "Çalışanların örgütsel sessizlik düzeyleri ile iş tatmini arasında bir ilişki var mıdır?" şeklinde ifade edilmektedir. İlk olarak çalışanların örgütsel sessizlik ve iş tatmini düzeyleri belirlenmeye çalışılacaktır. Araştırmanın sonraki kısmında bu iki kavram arasında bir ilişki olup olmadığı ortaya konulup eğer bir ilişki var ise bu ilişkinin yönü belirlenmeye çalışılacaktır.

Bu amaçla aşağıdaki teorik model oluşturulmuştur.

Şekil 1. Teorik Model



Gerçekleştirdiğimiz bu çalışma ile örgütsel sessizlik ve iş tatmini arasındaki etkileşim belirlenmek istenmiş ve bu amaçla aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür.

H_1: Örgütsel sessizlik ile iş tatmini arasında bir ilişki vardır.

4. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

4.1. Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi

Çalışmamızın konusu; örgütsel sessizliğin iş tatminini pozitif yönde etkileyeceği düşüncesi ile oluşturulmuştur. Araştırmamızın amacı örgütsel sessizlik ve iş tatmini arasındaki ilişkiyi incelemek olarak belirlenmiştir. Ayrıca demografik özelliklerin örgütsel sessizlik ve iş tatmini düzeyleri üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Örgütsel sessizlik işletmelerin kendisini yenileyebilmesinin, değiştirebilmesinin ve gelişebilmesinin önünde bir engel olarak görüldüğünden dolayı önemlidir. İşin birey üzerinde bıraktığı olumlu etki iş tatmini olarak düşünüldüğünden dolayı iş tatmini arttıkça verimliliğin ve performansın da artacağı düşünülmektedir.

4.2. Veri Toplama Aracı ve Ölçekler

Çalışmamız ampirik bir araştırma niteliği taşımaktadır. Araştırma dâhilinde elde edilen veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Anketimiz, geçerliliği ve güvenirliliği daha önce ispatlanmış ölçeklerden faydalanılarak geliştirilmiştir. Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde örgütsel sessizliğe yönelik sorular bulunmakta, ikinci bölümde iş tatmini soruları, üçüncü bölümde ise demografik bilgileri açıklamaya dönük sorular bulunmaktadır.

Verilerin toplanmasında kullanılan örgütsel sessizlik ölçeği Dyne, Ang ve Botero (2003:1386) tarafından geliştirilmiştir. İş tatmini ölçeği ise Hackman ve Oldham (1975) tarafından geliştirilmiştir. Her iki ölçekte Şevik (2019) tarafından çalışmalarında kullanılmıştır.

4.3. Evren ve Örneklem

Araştırma Konya ilinde faaliyette bulunan bir üretim işletmesinin çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Evreni oluşturan iş görenlerin tamamına ulaşılabildiğinden örneklem sayısının saptanmasına gerek duyulmamıştır. Araştırmanın gerçekleştirildiği işletmede toplam çalışan sayısı 80 dir. Anketimize geri dönüş yapan iş gören sayısı 66'dır.

4.4. Güvenirlilik Analizi

Ankette kullanılan örgütsel sessizlik ve iş tatmini ölçeklerinin güvenilirlik düzeylerini ölçmek amacıyla ölçeklere ayrı ayrı güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Örgütsel sessizlik ölçeğine ilişkin güvenirlilik analizi sonucunda 15 ifadeye ilişkin Cronbach's Alfa değeri 0,83 olarak hesaplanmıştır. İş tatmini ölçeğine ilişkin güvenirlilik analizi sonucunda 5 ifadeye ilişkin Cronbach's Alfa değeri 0,93 olarak hesaplanmıştır. Bu değerler ile her iki ölçeğinde güvenilir olduğu görülmüştür.

4.5. Verilerin Analizi ve Bulgular

Çalışmamızda çalışanların demografik özelliklerinin belirlenmesi, örgütsel sessizlik ve iş tatmini arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla istatistiksel yöntemler kullanılmıştır. Yapılan analizlerde ankete katılan çalışanlara ilişkin demografik özellikler Frekans (n) ve Yüzde (%) şeklinde verilmiştir. Ölçeklerde yer alan ifadelere ilişkin Ortalama ve Standart Sapma değerleri aşağıdaki tablolarda verilmiştir. Ölçeklerin kendi aralarındaki ilişkileri ise Pearson Korelasyon Katsayısı aracılığı ile incelenmiştir.

Tablo 1. Demografik Bulgular

		n	Oran(%)
Cinsiyet	Kadın	0	0,00
	Erkek	66	100,0
	Toplam	66	
Medeni Durum	Evli	54	81,8
	Bekâr	12	18,2
	Toplam	66	100,0
Yaş	18-25	9	13,6
	26-30	13	19,7
	31-35	12	18,2
	36-40	8	12,1
	41-45	12	18,2
	46 ve üstü	12	18,2
	Toplam	66	100,0
Eğitim Durumu	İlköğretim	42	63,6
	Lise	18	27,3
	Önlisans	2	3,0
	Lisans	2	3,0
	Yüksek Lisans	1	1,5
	Doktora	1	1,5
	Toplam	66	100,0
İşletmede çalışma süresi	1 yıldan az	3	4,5
	1-5 yıl arası	34	51,5
	6-10 yıl arası	13	19,7
	11-15 yıl arası	6	9,1
	16-20 yıl arası	2	3,0
	21 yıl ve üzeri	8	12,1
	Toplam	66	100,0

Gelir	0-2000 TL	12	18,2
	2001-3000 TL	36	54,5
	3001-4000 TL	15	22,7
	4001-5000 TL	3	4,5
	Toplam	66	100,0

Araştırmamız, toplamda 66 katılımcıdan meydana gelmekte ve tamamı erkek çalışanlardan oluşmaktadır. Ankete katılan çalışanların yaş durumları incelendiğinde en fazla çalışan 26-30 yaş aralığında bulunmakta ve bu durum bize ankete katılan çalışanların çoğunluğunun genç nüfustan oluştuğunu göstermektedir. Araştırmada yer alan çalışanların %82 si evli katılımcılardan oluşmaktadır. Araştırmaya katılan çalışanların eğitim durumlarına baktığımız zaman ilköğretim mezunu çalışanlar çoğunluğu oluşturmaktadırlar. İşletmede 1 doktora ve 1 tane de yüksek lisans yapmış çalışan yer almaktadır. Araştırmaya katılan çalışanlarının işletmedeki kıdem süreleri incelendiğinde 1-5 yıl arası çalışanlar %50 nin üzerinde bulunmaktadır. Araştırma dahilinde çalışanların gelir durumlarına bakıldığı zaman ise 2001-3000 TL aralığında gelire sahip çalışanlar ankete katılan çalışanların tamamının %55 ni oluşturmaktadır.

Tablo 2. Örgütsel Sessizlik Ölçeğinde Yer Alan Sorulara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort.	S. Sapma
1.İşletmemizde, benimle ilgili olmadığı için, değişime yönelik yapılan öneriler hakkında konuşmada isteksizim	1,87	1,13
2.İşletmemizde alınacak kararlara rıza gösteren biri olduğum için düşüncelerimi kendime saklarım	2,42	1,44
3.İçinde bulunduğum işletmedeki sorunlara çözüm üretme konusunda düşüncelerimi kendime saklarım	2,10	1,40
4.İşletme içinde fark yaratabileceğime inanmadığım için iyileşme ile ilgili fikirlerimi ifade etmem	1,71	1,00
5.Beni ilgilendirmediğini düşündüğüm için, buradaki işlerin nasıl daha iyi yapılabileceği konusundaki fikirlerimi ifade etmem	1,81	1,03
6.Yöneticimin tepkisinden korktuğum için değişime yönelik fikirlerimi söylemem	1,74	0,98
7.Yöneticimin tepkisinden korktuğum için işimle ilgili bilgileri başkalarıyla paylaşmam	1,83	1,19
8.Bu işletmede çalışmaya devam edebilmek için iş ile ilgili olumsuz durumları görmezden gelirim	1,93	1,29
9.İşletmedeki devamlılığımı korumak için iyileştirmeye yönelik fikirlerimi ifade etmekten kaçınırım	1,83	1,13

10.İşletmede korkutulduğum (cezalandırılma, işten çıkarılma, terfi edememe korkusu vb. gibi) için sorunların çözümlerine yönelik fikirlerimi saklarım	1,92	1,19
11.İşletmede içindeki işbirliği ortamını korumak için gizli kalması gereken bilgileri kendime saklarım	3,48	1,61
12.İşletmeye veya iş arkadaşlarıma yarar sağlamak için özel bilgileri kendime saklarım	3,53	1,50
13.İşletmenin veya iş arkadaşlarımın sırlarını söylemem konusunda başkalarından gelen baskılara direnirim	3,57	1,54
14.İşletmeye veya iş arkadaşlarıma zarar verebilecek bilgileri açıklamayı reddederim	3,72	1,55
15.İşletme veya iş arkadaşlarımla ilgili gizli kalması gereken bilgileri en uygun şekilde muhafaza ederim	4,04	1,27
Genel Ölçek Toplamı	2,50	0,72

Örgütsel sessizlik ölçeğinde verilen cevaplara göre en yüksek ortalamaya sahip ifade 4.04 ile "İşletme veya iş arkadaşlarımla ilgili gizli kalması gereken bilgileri en uygun şekilde muhafaza ederim" ifadesi iken, en düşük ortalamaya sahip ifade 1.71 ile "İşletme içinde fark yaratabileceğime inanmadığım için iyileşme ile ilgili fikirlerimi ifade etmem." ifadesidir. Örgütsel Sessizliği ölçen ifadelerin genel ortalaması 2.50 iken standart sapması 0.72'dir.

Tablo 3. İş Tatmini Ölçeğinde Yer Alan Sorulara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart sapma
1.İşim benim için bir hobi gibidir	3,348	1,534
2.İşimde, diğer birçok insandan daha mutlu olduğumu düşünüyorum	4,061	1,148
3.İşimden çok keyif alıyorum	4,091	1,119
4.Genel olarak işim beni tatmin ediyor	4,167	1,001
5.Mevcut işimin, bulabileceğim diğer işlerden daha ilgi çekici olduğunu düşünüyorum	3,985	1,170
Genel Ölçek Toplamı	3,930	1,072

İş tatmini Ölçeğinde yer alan ifadelere ilişkin Ortalama ve Standart Sapma değerleri Tablo 3'de verilmiştir. İş tatmini ölçeğinde en yüksek ortalamaya sahip ifade 4.167 ile "Genel olarak işim beni tatmin ediyor" ifadesiyken, en düşük ortalamaya sahip ifade ise 3.34 ile "İşim benim için bir hobi gibidir" ifadesidir. İş tatminini ölçen soruların genel ortalaması 3.93 iken standart sapması 1.072'dir. Bu verilere göre bu işletmede çalışan iş görenlerin iş tatminlerinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4. Örgütsel Sessizlik Ve İş Tatmini Arasındaki İlişkiyi Belirlemek İçin Yapılan Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

		Örgütsel Sessizlik	İş Tatmini
Örgütsel Sessizlik	Pearson Correlation	1	,019
	Sig. (2-tailed)		,880
	N	66	66
İş Tatmini	Pearson Correlation	,019	1
	Sig. (2-tailed)	,880	
	N	66	66

Ankete katılan çalışanların örgütsel sessizlik ve iş tatmini düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır (Pearson's r = 0,019, p >0,05). İki değişken arasında bir korelasyon bulunmamaktadır. Örgütsel sessizliğin artması veya azalması iş tatminini etkilememektedir.

Örgütsel sessizlik ve iş tatmini için basit regresyon analizi sonuçları şu şekildedir;

Tablo 5. Örgütsel sessizlik ve iş tatmini için Yapılan Regresyon Analizi Sonuçları

	B	SH	β
Model 1			
Sabit	2,455	0,342	
İş tatmini	0,013	0,084	0,019

Not: Model 1 için R^2 = 0,000

Örgütsel sessizlik ve iş tatmini arasında (R=0,019, R2 =0,000) istatiksel olarak bir ilişki bulunamamıştır (t=0,151, p=0,880).

Bu sonuçlara göre "Örgütsel sessizlik ile iş tatmini arasında bir ilişki vardır." hipotezimiz red edilmiştir.

5. SONUÇ

Sürekli olarak değişen ve yenilenen iş dünyasında işletmelerin temel rekabet faktörü insan kaynağıdır. Çünkü rakiplerin taklit edemeyeceği tek faktör insandır. İnsan olarak çalışanın bu denli önemli olması ondan optimal seviyede fayda sağlanması durumunu ortaya çıkarmaktadır. Bu sebeple işletmede çalışanların sürekliliğinin sağlanması, işinden memnun olması, performansının arttırılması, bilgi ve tecrübelerinden yararlanılması, fikir ve düşüncelerine önem verilmesi gibi öncelikler ön plana çıkmaktadır.

Bu çalışmanın amacı çalışanların örgütsel sessizlik ve iş tatmini düzeylerinin belirlenip örgütsel sessizlik ile iş tatmini arasında ilişki olup olmadığını ortaya çıkarmaktır. Bu amaçla yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular şu şekildedir. Örgütsel Sessizliği ölçen ifadelerin genel ortalaması 2.50 iken standart sapması 0.72'dir. İş tatminini ölçen soruların genel ortalaması 3.93 iken standart sapması 1.072'dir. Bu verilere göre bu işletmede çalışan iş görenlerin örgütsel sessizlik düzeylerinin orta seviyede iş tatminlerinin ise yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Ankete katılan çalışanların örgütsel sessizlik ve iş tatmini düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Örgütsel sessizliğin artması veya azalması iş tatminini etkilememektedir.

Yapmış olduğumuz çalışma sadece tek bir işletme ile sınırlı kalmıştır. Daha sonra yapılacak olan çalışmalarda daha geniş bir örneklem ele alınabilir. Daha farklı sektörlerde araştırmalar yapılarak ilişki olup olmadığı incelenebilir.

KAYNAKÇA

Akçay, V. H. (2012) "Pozitif Psikolojik Sermayenin İş Tatmini ile İlişkisi." Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(1): 123-140.

Akgündüz, Y. (2014) "Otel Çalışanlarının Örgütsel Sessizliği Tercih Etmelerinde Örgütsel Güvenlerinin Etkisi." Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 6(1): 184-199.

Alparslan, A., ve Kayalar, M. (2012) "Örgütsel Sessizlik: Sessizlik Davranışları, Örgütsel ve Bireysel Etkileri." Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (6): 136-147.

Çakıcı, A. (2007) "Örgütlerde Sessizlik: Sessizliğin Teorik Temelleri ve Dinamikleri." Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(1): 145-162.

Çavuşoğlu, S., ve Köse, S. (2016) "Örgüt Kültürünün Örgütsel Sessizlik Davranışına Etkisi", Dokuz Eylul University Journal of Graduate School of Social Sciences, 18(1).

Çekmecelioğlu, H. G. (2005) "Örgüt İkliminin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma", Cü İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6(2): 28.

İşcan, Ö. F., ve Sayın, U. (2010) "Örgütsel Adalet, İş Tatmini ve Örgütsel Güven Arasındaki İlişki", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 24(4): 195-216.

Kök, S. B. (2006) "İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılığın İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20(1): 291-317.

Kulualp, H. G., ve Çakmak, A. F. (2016) "Örgütsel Sessizlik Türlerini Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeli ile Belirlenmesi." Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 12(1): 123-146.

Morrison, E. W.,ve Milliken F. J. (2003) "Speaking up, Remaining Silent: The Dynamics of Voice and Silence in Organizations." Journal of Management Studies. 40 (6): 1353-1358.

Turan, B., ve Haşit, G. (2017) "Beyaz Yakalı Çalışanlarda Örgütsel Sessizlik: Banka Şubesi Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma", Sakarya İktisat Dergisi, 6(3): 22-36.

Üçok, D., ve Torun, A. (2015) "Örgütsel Sessizliğin Nedenleri Üzerine Nitel Bir Araştırma", İş ve İnsan Dergisi, 2(1): 27-37.

Van Dyne, L., Ang, S., ve Botero, I. C. (2003) "Conceptualizing Employee Silence and Employee Voice as Multidimensional Constructs", Journal of Management Studies, 40 (6): 1359-1392.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİ: KONYA İLİNDE FAALİYET GÖSTEREN BİR İŞLETME ÜZERİNDE ÖRNEK UYGULAMA

Öğr. Gör. Ayşe YAVUZ[*]

Öğr. Gör. Memiş KARAER [**]

ÖZET

Örgütsel özdeşleşme iş görenin örgütüne karşı hissettiği aidiyet, birlik olma, dayanışma gibi duygularını içeren, kendisi ile örgütü bir bütün olarak gördüğü bir olgudur. Örgütsel özdeşlemede iş gören örgütün başarı ve başarısızlıklarını kendi başarısı ve başarısızlığı olarak görür. İşten ayrılma niyeti işten ayrılma davranışın bir öncülü olarak görülmektedir. Bireyin planlı biçimde, bilinçli olarak gelecek dönemlerde örgütü terk etme olasılığıdır. Bu çalışmanın amacı örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti arasında bir ilişki olup olmadığının ortaya çıkarılmasıdır. Çalışma ampirik bir araştırmadır. Veri toplama tekniği olarak anket kullanılmıştır. Araştırmanın örneklemini Konya ilinde faaliyet gösteren bir işletme oluşturmaktadır. Elde edilen veriler SPSS programı ile analiz edilecektir. İstatistiki analizler sonucunda örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti arasında negatif yönde bir ilişkinin olduğu ortaya konulmuştur.

***Anahtar Kelimeler**: Örgütsel özdeşleşme, İşten ayrılma, Özdeşleşme, İşletme, İşgören*

***JEL Kodları:** M10, M12, M14*

DETERMINATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION AND INTENTION OF LEAVE: SAMPLE IMPLEMENTATION ON A BUSINESS IN KONYA PROVINCE

ABSTRACT

Organizational identification is a phenomenon that involves the feelings of belonging, unity and solidarity that the employee feels towards the organization and considers himself and the organization as a whole. In organizational identification, the worker considers the success and failures of the organization as his or her own success and failure. The intention to leave work is seen a precursor to the behavior of leaving work. It is the possibility of the individual to leave the organization in the future in a planned and conscious manner. The aim of this study is to determine whether there is a relationship between organizational identification and intention to leave. The study is empirical research.

[*] Selçuk Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi Taşkent Meslek Yüksek Okulu Taşkent/Konya, Konya, Türkiye, ayseyavuz@selcuk.edu.tr.

[**] Selçuk Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi Taşkent Meslek Yüksek Okulu Taşkent/Konya, Konya, Türkiye, mkaraer@selcuk.edu.tr.

Questionnaire is used as a data collection technique. The sample of the study is composed of a business operating in Konya province. The data obtained will be analyzed with the SPSS program. As a result of statistical analysis, it is thought that a negative relationship between organizational identification and intention to quit will be revealed.

***Keywords**: Organizational identification, Leave the work, Identification, Business, Employee*
***JEL Codes:** M10, M12, M14.*

1. GİRİŞ

Günümüz rekabet ortamında yaşanan teknolojik gelişmelere paralel olarak nitelikli insan kaynağına da olan talep gittikçe artmaktadır. Nitelikli iş gücünün bulunması kadar onun elde tutulması da oldukça önemli bir konudur. Çalışanların işten ayrılmalarını kontrol altında tutmak insan kaynakları yönetiminin temel alanlarından birisidir.

Çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeylerinin yüksek olması ile işletmelerde birçok olumlu tutum ortaya çıkabilecektir. İşletmelerde verimlilik ve performansta artışlar yaşanabilir. İş görenlerin örgüte olan bağlılıkları artabilir. İş tatminleri artıp işe geç gelme, devamsızlık yapma gibi durumlarda azalmalar yaşanabilir. Özdeşleşmenin yüksek olması ile birlikte işten ayrılma niyetlerinde düşüşler yaşanabilir.

Bu çalışmamızın amacı örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti arasında bir ilişki olup olmadığının ortaya çıkarılmasıdır. Bu sebeple ilk önce kavramlar tek tek ele alınmıştır. Örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma kavramları açıklanmıştır. Daha sonra bu kavramlar arasında bir ilişki olup olmadığı sorgulanarak ilişki olması durumunda bu ilişkinin yönü belirlenecektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Örgütsel Özdeşleşme

Örgütsel özdeşleşme bireyin kendisini çalıştığı işletmeye ait hissetmesi ve işletmesinin başarı ve başarısızlıklarını kendisinin başarı ve başarısızlığı olarak görmesi şeklinde ifade edilmektedir (Akyüz ve Yılmaz, 2015:138). Örgütsel özdeşleşme bireyin kendini bir örgüte ait hissetmesi örgütle birlik olması durumudur. Birey örgütü ile ne derece özdeşleşirse o kadar örgütün amaçlarına göre hareket edecek ve örgütün perspektifinden bakacaktır (Aypar vd., 2018:117).

Örgütsel özdeşleşme temel olarak üç ögeden meydana gelmektedir. Bunlardan birincisi özdeşleşmenin ana ögesi olarak bireyin örgütün amaç ve hedeflerine olan bağlılığı, kendi amaçlarıyla bütünleştirmesi yer almaktadır. İkinci öge iş görenin örgüt içindeki rolünü severek ve isteyerek yerine getirmesidir. Yapılan işten memnun olma düzeyi özdeşleşme düzeyi ile orantılıdır. Örgütsel özdeşleşmenin son ve üçüncü ögesi iş görenin örgütte kalmaya devam etmesi ve örgüt üyeliğini isteyerek sürdürmesidir. Örgütü ile özdeşleşen bireyler dışarda daha iyi fırsatlar sunulsa bile örgütlerini terk etmeyebilirler (Polat ve Meydan, 2010:148).

Örgütsel özdeşleşme, işletmelerde bilgi paylaşımı, iş birliği, örgüt yararına karar alma, motivasyon, performans, örgütsel vatandaşlık davranışı, yaratıcılık, mesleki uyum gibi olguların artmasına mesleki hoşnutsuzluk, işten ayrılma niyeti gibi olguların azalmasına neden olduğundan dolayı oldukça önem arz etmektedir (Çelik ve Yıldız, 2018:51). Örgütsel özdeşleşme düzeyi yüksek olan çalışanlar örgütleri dışında kendilerini örgütün bir temsilcisi olarak görmektedirler. Bu çalışanlar için kurum menfaatleri daha ön plandadır (Turunç, 2011:148). Örgütü ile özdeşleşen çalışanlar örgütlerinin başarısı ile yakından ilgilenirler. Başkalarının örgütü hakkındaki düşüncelerini önemser, eleştirilere karşı hassas olup örgütlerine karşı biz duygusu ile hareket ederler. Örgütsel özdeşleşmenin yüksek olduğu örgütlerde iş performansı, motivasyon, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışları da yüksek olmaktadır (Uzun, 2018:137).

2.2.İşten Ayrılma Niyeti

İş görenler genel olarak ücretlerini yükseltebilmek ve potansiyellerini daha etkin kullanabilmek için mevcut işlerini bırakabilirler. İşlerinden ayrılmadan önce çalışanlarda işten ayrılma niyeti oluşur. İşten ayrılma davranışının en önemli göstergesi işten ayrılma niyetinin oluşmasıdır (Akyüz ve Yılmaz, 2015:138). İşten ayrılma niyeti bireyin mevcut işini bırakmayı düşünmesi şeklinde ifade edilebilir (Fındıklı, 2014:138). İşten ayrılma niyeti iş görenin işi bırakacağına dair bir uyarı işareti olmakla birlikte kişilerin iş değiştirme eğilimlerini ortaya çıkarmada etkili bir araçtır (Tuna ve Yeşiltaş, 2014:108)

İşten ayrılma niyeti çeşitli faktörlerden etkilenmektedir. Bu faktörler dışşal faktörler, bireysel faktörler ve örgütsel faktörler olarak ayrılmaktadır (Fındıklı, 2014:138). Dışşal faktörler işsizlik oranları, iş görenlerin algıları, tekrar işe başlama oranları, bireysel faktörler; cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu, gelir düzeyi, çalışma süresi vb., örgütsel faktörler ise ücret, yapılan işin tanımı, performans, iş tatmini, terfi olanakları, prosedürel adalet, örgütsel bağlılık şeklinde sıralanmaktadır (Tuna ve Yeşiltaş, 2014:108, Sökmen ve Şimşek, 2016:611).

İşten ayrılma niyeti bireylerin iş koşullarından tatmin olmadıkları durumlarda ortaya koydukları negatif bir davranıştır. Bu konuda birçok araştırma yapılmasına rağmen halen günümüzde önemini korumaktadır. Yüksek performans gösteren iş görenlerin işten ayrılmaları işletmeler açısından hiç arzu edilmeyen bir durum olmasına rağmen düşük performans gösteren iş görenlerin işten ayrılmaları işletmeler için pozitif bir durum olarak kabul görmektedir (Turunç ve Çelik, 2010:215). İşten ayrılma niyetinin iş görenler tarafından uygulamaya geçirilmesi ile iş gören devir hızında artışlar yaşanacaktır. İş gören devir hızının artması işletme açısından, yeni personel alımı, oryantasyon, uyum gibi bir çok maliyeti de beraberinde getirecektir. Bu tür olumsuz sonuçlar ile karşılaşmak istemeyen işletmelerin etkin bir insan kaynakları politikası benimsemeleri gerekmektedir (Yenihan vd., 2014:40).

Algılanan örgütsel özdeşleşme düzeyinin çalışanın örgütünü kendi gibi gördüğü kadar yüksek olması gibi durumlarda işten ayrılma niyetinde azalmalar yaşanacak, örgütün verimlilik ve

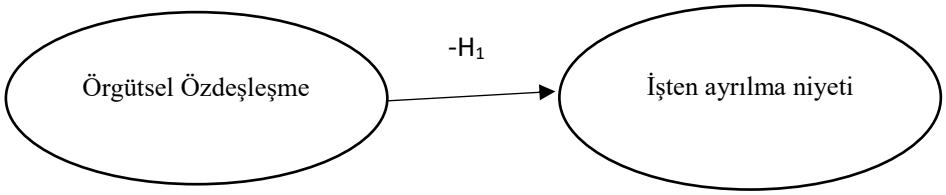
performansında artışlar meydana gelebilecektir. Böylece çalışanlar örgütlerine karşı daha pozitif bir tutumla yaklaşacaklardır (Tolukan vd. 2016:378).

3. TEORİK MODEL VE HİPOTEZ

Bu çalışmada, ‘‘Örgütsel özdeşleşme işten ayrılma niyetini etkiler mi?’’ temel araştırma sorusuna cevap aranmaktadır. İlk bakışta çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyleri ve işten ayrılma niyeti düzeyleri belirlenmeye çalışılacaktır. Daha sonra bu iki olgu arasında herhangi bir ilişki olup olmadığı sorgulanıp eğer var ise ilişkinin yönü belirlenmeye çalışılacaktır.

Bu amaçla aşağıdaki teorik model oluşturulmuştur.

Şekil 1. Teorik Model



Yapacağımız bu çalışma ile işletmelerde meydana gelen örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti arasındaki etkileşim belirlenmek istenmiş ve bu amaçla aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür.

H_1: Örgütsel özdeşleşme düzeyi işten ayrılma niyetini negatif yönde etkilemektedir.

4. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

4.1.Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi

Araştırmamızın konusunu, günümüzde örgütler aşısından oldukça önemli olan örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti kavramları oluşturmaktadır. Bu araştırmanın amacı, örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti arasında bir ilişki olup olmadığının ortaya çıkarılmasıdır. Bu nedenle öncelikle bu kavramlar tek tek ele alınmış ve sonrasında arasında ilişki olup olmadığı incelenmiştir. İşletmelerin bu iki olgunun farkında olması ve aralarında ilişki olup olmadığını ve varsa bu ilişkinin yönünü bilmeleri performanslarını arttırmaları ve rekabet edebilmeleri açısından önemli bir unsurdur.

4.2.Veri Toplama Aracı ve Ölçekler

Çalışma ampirik bir araştırma niteliğindedir. Araştırmamızda veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket, yazında ileri sürülmüş geçerliliği ve güvenirliliği ispatlanmış ölçeklerden yararlanarak geliştirilmiştir. Anketimiz üç bölümden meydana gelmiştir. İlk bölümde demografik bilgileri belirlemeye yönelik sorular bulunmakta, ikinci bölümde örgütsel özdeşleşme düzeyini belirlemeye yönelik sorular ve üçüncü bölümde de işten ayrılma niyetini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır.

Anketimizin ilk bölümü olan demografik özellikler bölümünde cinsiyet, yaş, eğitim durumu medeni durum, iş yerindeki görevi, deneyimi gibi sorular yer almaktadır. Çalışmada katılımcıların örgütsel özdeşleşme düzeyini ölçmek için Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilmiş ve Karslı (2019) tarafından çalışmalarında kullanılan ölçekten yararlanılmıştır. İşten ayrılma niyetini ölçmek amacıyla Cammann ve diğ. (1983) tarafından geliştirilen Şevik (2019) tarafından çalışmalarında kullanılan ölçek esas alınmıştır.

Araştırmanın son iki bölümünde Likert ölçeğinden yararlanılmıştır. Ölçek "Kesinlikle Katılmıyorum (1)" dan "Kesinlikle Katılıyorum (5)" a kadar uzanan 5'li Likert kullanılarak yapılmıştır. Bu modele göre ölçekte yer alan ifadeler "Kesinlikle Katılmıyorum (1)", "Katılmıyorum (2)", "Ne Katılıyorum, Ne Katılmıyorum (3)", "Katılıyorum (4)" ve "Kesinlikle Katılıyorum (5)" değerlerine karşılık gelmektedir.

4.3.Evren ve Örneklem

Araştırma Konya ilinde faaliyet gösteren bir metal üretim işletmesinin çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Toplamda 80 adet anket dağıtılmıştır. Anketimize geri dönüş yapan kişi sayısı 66 dır. Analizimiz 66 anket üzerinde gerçekleştirilmiştir.

4.4.Güvenirlilik Analizi

Ankette kullanılan örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti ölçeklerinin güvenilirlik düzeylerini ölçmek amacıyla ölçeklere ayrı ayrı güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Örgütsel özdeşleşme ölçeğine ilişkin güvenirlilik analizi sonucunda 6 ifadeye ilişkin Cronbach’s Alfa değeri 0,88 olarak hesaplanmıştır. İşten ayrılma niyeti ölçeğine ilişkin güvenirlilik analizi sonucunda 3 ifadeye ilişkin Cronbach’s Alfa değeri 0,87 olarak hesaplanmıştır. Bu değerler ile her iki ölçeğinde güvenilir olduğu görülmüştür.

4.5.Verilerin Analizi ve Bulgular

Araştırmamızda çalışanların demografik özellikleri incelenmiş, örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla istatistiksel yöntemlerden yararlanılmıştır. İstatistiksel analizlerde ankete katılan bireylere ilişkin demografik tanımlamalar Frekans (n) ve Yüzde (%) olarak verilmiştir. Ölçeklerde yer alan sorulara ilişkin Ortalama ve Standart Sapma değerleri tablolarda verilmiştir. Ölçeklerin kendi aralarındaki ilişkileri Pearson Korelasyon Katsayısı ve Regresyon analizi aracılığı ile incelenmiştir.

Tablo 1. Demografik Bulgular

		n	Oran(%)
Cinsiyet	Kadın	0	0,00
	Erkek	66	100,0
	Toplam	66	
Medeni Durum	Evli	54	81,8
	Bekâr	12	18,2
	Toplam	66	100,0
Yaş	18-25	9	13,6
	26-30	13	19,7
	31-35	12	18,2
	36-40	8	12,1
	41-45	12	18,2
	46 ve üstü	12	18,2
	Toplam	66	100,0
Eğitim Durumu	İlköğretim	42	63,6
	Lise	18	27,3
	Önlisans	2	3,0
	Lisans	2	3,0
	Yüksek Lisans	1	1,5
	Doktora	1	1,5
	Toplam	66	100,0
İşletmede çalışma süresi	1 yıldan az	3	4,5
	1-5 yıl arası	34	51,5
	6-10 yıl arası	13	19,7
	11-15 yıl arası	6	9,1
	16-20 yıl arası	2	3,0
	21 yıl ve üzeri	8	12,1
	Toplam	66	100,0
Gelir	0-2000 TL	12	18,2
	2001-3000 TL	36	54,5
	3001-4000 TL	15	22,7
	4001-5000 TL	3	4,5
	Toplam	66	100,0

Araştırmamız, toplam 66 katılımcıdan oluşmakta ve bunların tamamını erkek çalışanlar oluşmaktadır. Ankete katılanların yaş durumları dikkate alındığında en büyük oran 26-30 yaş aralığında

yer almakta bu da bize ankete katılan çalışanların genç nüfustan oluştuğunu göstermektedir. Ayrıca araştırmada yer alan evli katılımcıların sayısı, bekar katılımcıların sayısından oldukça fazla olduğu görülmektedir. Araştırmada yer alan çalışanların eğitim durumları incelendiği zaman ilköğretim mezunu çalışanlar yoğunlukta bulunmaktadır. 1 adet doktora ve 1 adet yüksek lisans yapan çalışan bulunmaktadır. Araştırmada yer alan çalışanlarının çalışma süreleri göz önüne alındığında en fazla oranı 1-5 yıl arası çalışanlar oluşturmaktadır. İşletmede çalışanların gelir durumlarına bakıldığı zaman en fazla çalışan 2001-3000 TL aralığında gelire sahiptir.

Tablo 2. Örgütsel Özdeşleşme Ölçeğinde Yer Alan Sorulara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort.	S. Sapma
1.Bir kimse kurumumu eleştirdiğinde kişisel olarak aşağılanmış gibi hissederim.	3,86	1,48
2.Başkalarının kurumum hakkında düşündüklerine karşı çok ilgiliyim.	3,89	1,44
3.Çalıştığım kurum hakkında konuşurken genellikle "onlar" kelimesinden çok "biz" kelimesini kullanırım.	4,31	1,09
4.Çalıştığım kurumun başarısı aynı zamanda benim de başarımdır.	4,59	0,58
5.Bir kimse çalıştığım kurumumu övdüğü zaman, kişisel olarak övülmüş gibi hissederim.	4,42	1,02
6.Medyada, çalıştığım kurumu eleştiren bir söylenti yer aldığında, kendimi mahcup hissederim.	4,09	1,32
Genel Ölçek Toplamı	4,19	0,948

Örgütsel Özdeşleşme Ölçeğinde yer alan sorulara ilişkin Ortalama ve Standart Sapma değerleri Tablo 2'de verilmiştir. Örgütsel Özdeşleşme Ölçeğinde en yüksek puan ortalamasına sahip ifade 4.59 ile "Çalıştığım kurumun başarısı aynı zamanda benim de başarımdır." ifadesi iken, en düşük ortalamaya sahip ifade 3.86 ile "Bir kimse kurumumu eleştirdiğinde kişisel olarak aşağılanmış gibi hissederim" ifadesidir. Örgütsel özdeşleşmeyi ölçen soruların genel ortalaması 4.19 iken standart sapması 0.94'dür. Buradan bu işletmede çalışan iş görenlerin örgütsel özdeşleşme düzeylerinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 3. İşten Ayrılma Niyeti Ölçeğinde Yer Alan Sorulara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart sapma
1.Önümüzdeki yıl muhtemelen farklı bir işte çalışmak için iş arıyor olacağım	1,57	0,91
2.Önümüzdeki yıl kesinlikle farklı bir işte çalışıyor olacağım	1,47	0,68
3.Çalıştığım işten ayrılmayı sık sık düşünüyorum	1,40	0,63
Genel Ölçek Toplamı	1,48	0,67

İşten ayrılma niyeti Ölçeğinde yer alan sorulara ilişkin Ortalama ve Standart Sapma değerleri Tablo 3'de verilmiştir. İşten Ayrılma Niyeti Ölçeğinde en yüksek puan ortalamasına sahip ifade 1.57 ile "Önümüzdeki yıl muhtemelen farklı bir işte çalışmak için iş arıyor olacağım" ifadesi iken, en düşük ortalamaya sahip ifade 1.40 ile "Çalıştığım işten ayrılmayı sık sık düşünüyorum" ifadesidir. İşten Ayrılma Niyetini ölçen soruların genel ortalaması 1.48 iken standart sapması 0.67'dir. Bu verilere göre bu işletmede çalışan iş görenlerin işten ayrılma niyetlerinin düşük olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4. Örgütsel Özdeşleşme Ve İşten Ayrılma Niyeti Ölçekleri İlişkilerini Belirlemek İçin Yapılan *Pearson Korelasyon Analizi* Sonuçları

		Örgütsel özdeşleşme	İşten ayrılma niyeti
Örgütsel özdeşleşme	Pearson Correlation	1	-0,507**
	Sig. (2-tailed)		0,000
	N	66	66
İşten ayrılma niyeti	Pearson Correlation	-0,507**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	66	66

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Ankete katılan çalışanların örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki mevcuttur (Pearson's r = -0,507, p < 0,01, r2 =0,257). İki değişken arasında bir korelasyon bulunmaktadır. Örgütsel özdeşleşmenin artması işten ayrılma niyetinin azalmasına neden olacaktır.

Örgütsel özdeşleşme ile işten ayrılma niyeti için basit regresyon analizi sonuçları şu şekildedir;

Tablo 5. Örgütsel özdeşleşme ile işten ayrılma niyeti için Yapılan Regresyon Analizi Sonuçları

	B	SH	β
Model 1			
Sabit	5,260	0,247	
İşten ayrılma niyeti	-0,716	0,152	-0,507

Not: Model 1 için R^2 = 0,257; * p < 0,01

Örgütsel özdeşleşme ile işten ayrılma niyeti arasında negatif (R=-0,507, R2 =0,257) bir doğrusal ilişki gözlenmiştir. Etki büyüklüğü orta düzeydedir. Örgütsel özdeşleşme ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki anlamlıdır (t=-4,708, p=0,000). Çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyleri yükseldikçe işten ayrılma niyeti genellikle düşmektedir. Regresyon modeli çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeylerinden işten ayrılma niyeti davranışlarını tahmin etmek amacıyla kullanılabilir (F=22,170, p=0,000).

Bu sonuçlara göre "Örgütsel özdeşleşme düzeyi işten ayrılma niyetini negatif yönde etkilemektedir" hipotezimiz kabul edilmiştir.

5. SONUÇ

Bu araştırmamızın temel amacı, örgütsel özdeşleşme ile işten ayrılma niyeti arasında bir ilişki olup olmadığının ortaya çıkarılmasıdır. Bu nedenle öncelikle bu kavramlar incelenmiş, çalışanların örgütsel özdeşleşme ve iş tatmini düzeyleri ortaya konulmuştur. Sonrasında ise bu kavramlar arasında ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Örgütsel özdeşleşme düzeyini ölçen ifadelerin genel ortalaması 4.19 iken standart sapması 0.94'dür. Bu sonuç ile bu işletmede çalışan iş görenlerin örgütsel özdeşleşme düzeylerinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. İşten ayrılma niyetini ölçen ifadelerin genel ortalaması 1.48 iken standart sapması 0.67'dir. Bu verilere göre bu işletmede çalışan iş görenlerin işten ayrılma niyetlerinin düşük olduğunu söyleyebiliriz. Ankete katılan çalışanların örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Örgütsel özdeşleşmenin artması işten ayrılma niyetinin azalmasına neden olacaktır. Örgütsel özdeşleşmenin azalması ise işten ayrılma niyetini arttırıcı bir etkiye neden olacaktır.

KAYNAKÇA

Akyüz, M., ve Yılmaz, F. D. (2015) "Konaklama İşletmelerinde Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel İletişimin İş görenlerin İşten Ayrılma Niyetine Etkisi", Kastamonu Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2): 138-143.

Aypar, S., Sökmen, A., ve Ekmekçioğlu, E. B. (2018) "İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü". Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(13): 116-124.

Çelik, M., ve Yıldız, B. (2018) "Hemşirelerde Mesleki Bağlılık, Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Kamu Sektörü ve Özel Sektör Karşılaştırması". Kastamonu Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(2): 47-75.

Fındıklı, M. A. (2014) "Algılanan Lider Desteği ve Algılanan Örgütsel Destek ile İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde Örgütsel Özdeşlemenin Aracılık Rolü: İstanbul'da Kamu Çalışanları Üzerine Bir Araştırma", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Yönetim Dergisi, 25(77): 136-157.

Polat, M., ve Meydan, C. H. (2010) "Örgütsel Özdeşleşmenin Sinizm ve İşten Ayrılma Niyeti ile İlişkisi Üzerine Bir Araştırma", Savunma Bilimleri Dergisi, 9(1): 145-172.

Sökmen, A., ve Şimşek, T. (2017) "Örgütsel Bağlılık, Örgütle Özdeşleşme, Stres ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Bir Kamu Kurumunda Araştırma", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(3): 606-620.

Tolukan, E., Şahin, M. Y., ve Koç, M. (2016) "Cimnastik Antrenörlerinin Örgütsel Özdeşleşme Düzeyleri ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi". Electronic Turkish Studies, 11(8).

Tuna, Muharrem, ve Yeşiltaş, M. (2014) "Etik İklim, İşe Yabancılaşma ve Örgütsel Özdeşleşmenin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma", Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 25(1): 105-117.

Turunç, Ö. (2011) "Örgütsel Adaletin Çalışanların Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü", Isguc The Journal of Industrial Relations and Human Resources, 13(1): 143-166.

Turunç, Ö., ve Çelik, M. (2010) "Algılanan Örgütsel Desteğin Çalışanların İş-Aile, Aile-İş Çatışması, Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Savunma Sektöründe Bir Araştırma", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(1): 209-232.

Uzun, T. (2018) "Öğretmenlerin Algıladığı Örgütsel Destek ile Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki: Örgütsel Güvenin Aracı Rolü", Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi, 10(18): 133-155.

Yenihan, B.,, Öner, M., ve Çiftyıldız, K. (2014) "İş Stresi ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki: Otomotiv İşletmesinde Bir Araştırma", Çalışma İlişkileri Dergisi, 5(1): 38-49.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

BEDENİNLE BARIŞMAK YA DA BARIŞAMAMAK: BEDEN POZİTİF REKLAMLARA DAİR BİR ALIMLAMA ÇALIŞMASI

Fatma YASA[*]

ÖZET

İçinde yaşadığımız tüketim toplumunda beden bir meta haline dönüşmüştür. Bedenin bu dönüşümünün yansımaları reklamlar özelinde farklı boyutlarda karşımıza çıkmaktadır. Günümüz reklamları incelendiğinde reklamlarda ağırlıklı olarak kusursuz ve ince bedenlerin hâkimiyeti dikkat çekmektedir. Diğer yandan bu egemen akımın aksine bedeniyle barışık olma, kendini olduğu gibi kabul etme mesajlarını içeren ve gerçek bedenlere yer veren, beden-pozitif olarak tanımlanan reklamlara da rastlamak mümkündür. Ancak reklamlarda gerçek bedenlere yer vermenin arzu edilen olumlu yönde sonuçları ortaya çıkarıp çıkarmadığı konusu tartışmalıdır. Bu çalışmanın amacı genç kadınların, gerçek bedenlere yer veren beden-pozitif reklamları nasıl alımladıklarını ortaya koymaktır. Araştırmada kapsamında alımlama analizi esas alınarak yarı yapılandırılmış görüşmelerle katılımcıların beden-pozitif bir reklamı (Dove Sıklaştırıcı Krem reklamı) nasıl kodaçımladıkları ortaya konmuştur. Araştırma sonuçları reklam kodaçımlama sürecinde tüketim toplumun dayattığı ideal ince bedene ait kalıp yargıların katılımcılar tarafından yeniden üretildiğini ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: *Beden, Reklamlar, Beden pozitif reklamlar, Alımlama Analizi, İzleyici Araştırması*

JEL Kodları: *M30, M39, M37*

RECONCILING WITH YOUR BODY OR NOT: A MEDIA RECEPTION STUDY ON BODY-POSITIVE ADVERTISEMENTS

ABSTRACT

In today's consumption culture, human body has become a commodity. The reflections of such a transition of body are observed in advertisements in different ways. For instance, perfect and slim bodies are predominantly displayed in today's advertisements. On the other hand, unlike this dominant trend, there are advertisements called body-positive advertisements, which present real human bodies and involve messages to accept bodies as they are. However, whether including real bodies in advertisements leads to intended consequences or not is still a debatable issue. The aim of this study is to determine how young women receive body-positive advertisements which display real bodies. Through semi-structured interviews and reception analysis principles, the study investigated how

[*] Pamukkale Üniversitesi, İletişim Fakültesi Yeni Medya Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Denizli, Türkiye, fucar@pau.edu.tr

participants decode such an advertisement (Dove Firming Body Lotion advertisement). The results of the research revealed that the stereotypes of the thin-ideal body imposed by the consumer society were reproduced by the participants during the advertising decoding.

Keywords: *Human Body, Advertisements, Body-Positive Advertisements, Reception Analysis, Audience Research*

JEL Codes: *M30, M39, M37*

1.GİRİŞ

Tüketilen nesneler arasında, diğer nesnelerden daha kıymetli, daha güzel, daha benzersiz ve daha fazla yan anlam yüklü olan şey bedendir (Baudrillard,1997:155). Tüketim toplumlarında "anlamı yitirme pahasına kendi görüntüsüne kapılmanın kışkırtıcılığı" (Baudrillard, 2001: 75) bireyleri kendi benlik ve kişisel gelişimleri için çaba harcamaktan alıkoyarak fiziksel görünüşlerine yatırım yapmaya iter (Köse, 2011: 81). Dolayısıyla tüketim toplumlarında beden, bireylerin kimlik oluşturma süreçlerine dahil olan önemli bir işleve sahiptir. Tüketim toplumunda idealize edilmiş bir bedenden yoksun olmak, yaşama arzusundan yoksun olmakla eş değer olarak sunulur. Bu sunumda başta moda ve reklamcılık olmak üzere, medya ve imaj endüstrisi başat rol oynamaktadır (Köse, 2011: 88).

Bedenleri doğallıktan oldukça uzak kadın modeller, reklamlarda sıklıkla kullanılmaktadır. İdeal kadın vücudunun, minimum yağ oranına sahip olmasını dikte eden ince-ideal (Harrison, 2000), problemli bir yapı olmasına karşın medyada oldukça yaygın bir olan yapıdır. Bu ince ideal problemli bir yapıdır, çünkü temsil edilen bu bedenler birçok kadın için maksimum çaba ile bile ulaşılması güç bedenlerden oluşur ve bu bedenlerin gerçek nüfus içindeki dağılımları oldukça sınılırdır (Atta ve Thompson, 2010).

Medyadaki ince ideale dair hakim temsillerin yarattığı tepkiler sonucunda bazı markaların (Örneğin, Dove) reklamlarında kadınlar için daha gerçekçi beden temsillerine yer verdiği gözlenmektedir. Birçok kişi tarafından "beden pozitif hareket" (Southard-Ospina, 2015) olarak tanımlanan bu akım, sonrasında bu yönde temsillerin yer aldığı medya içerikleri için "beden-pozitif medya" olarak anılmaya başlanmıştır (Kraus ve Myrick, 2017). 2005 yılında Dove "Gerçek Güzellik Kampanyası" ile bu alanda öncülük etmiş ve kampanya kapsamında doğal hallerinde ve beyaz iç çamaşırlarından başka bir şey giymemiş farklı vücut tipinde ve etnik kökenden kadınların yer aldığı bir reklam kampanyası sürdürmüştür.

Beden pozitif içeriklerin ilk dönemlerdeki popülaritesine karşın bazı araştırmacılar bu tür medya içeriklerinin olumlu etkileri konusunda şüphecidirler (Dittmar ve Howard, 2004; Tiggemann, Slater, Bury, Hawkins ve Firth., 2013; Bury, Tiggemann ve Slater, 2016; Couture ve Harrison, 2016). Her ne

kadar beden-pozitif medya içerikleri bedene dair olumlu sonuçlara yol açsa da (örneğin, vücut memnuniyeti; Tiggemann vd, 2013), belirli koşullarda beden pozitif medyaya maruz kalmanın etkileri olumsuz olabilmektedir (Bury vd., 2016). Benzer şekilde Grose (2009) da reklamda yer alan modelin algılanan gerçekliğinin ortaya çıkan olumsuz etkiler üzerinde belirleyici bir unsur olmadığını ileri sürmektedir. Başka bir deyişle beden pozitif medya içeriklerine maruz kalmak her zaman arzu edilen olumlu sonuçları beraberinde getirmemektedir. Yapılan literatür incelemesinde beden pozitif reklamların etkilerine yönelik nicel araştırmalara (Dittmar ve Howard, 2004; Tiggemann vd., 2013; Bury, vd. 2016; Couture ve Harrison, 2016) rastlanmasına karşın, Türkiye'de bu tür reklamların bireyler tarafından nasıl anlamlandırılığına yönelik herhangi bir nitel çalışma bulunmadığı tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, bu araştırma kapsamında gerçek bedenlerin yer aldığı beden-pozitif reklamların genç kadınlar tarafından nasıl anlamlandırıldığı incelenmiştir. Bu bağlamda inceleme birimi olarak Dove'un "Gerçek Güzellik Kampanyası"nda yer alan basılı reklamlardan biri esas alınmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Tüketilen Beden

Günümüzde "tüketim, artık insanların kim oldukları, kim olmak istedikleriyle ilgili duyarlılıklarını ve bu duyarlıkları korumalarını sağlayan yöntemleri etkilemektedir: kimlik duygusunun gelişimini çevreleyen olgularla çok iç içe geçmiş bir durumdadır. Bu nedenle tüketim, ekonomik olduğu kadar, aynı zamanda toplumsal, psikolojik ve kültürel bir olgudur" (Bocock, 2009: 10). Tüketim toplumlarında beden, dönüşümün ve değişimin temel alanı haline gelirken bireyler de bedenlerini kusursuzlaştırma arayışı içinde kendilerini sürekli olarak denetlemektedirler. Beden artık tüketimle oluşturulan yeni kimlikler için merkezi bir öneme sahip olmaya başlamıştır (Featherstone, 1996). Dolayısıyla tüketim toplumlarında bedenin, bireylerin kimlik oluşturma süreçlerine önemli bir işleve sahip olduğu söylenebilir.

Postmodern dönemde beden, artık tüketen bedene dönüşmüş ve bunun sonucunda beden pratikleri tüketim kültürü içinde giderek önem kazanmıştır. Sağlık, zayıflama, güzellik, estetik, çekicilik vb. gibi ulaşılması gereken bedensel idealler, bedenin feminen özelliğini ön plana çıkartarak kadın bedenini hedef almıştır (Nazlı, 2009: 61-68). Haz ve algı üretiminin anlam üretimine tercih edildiği bir kültür olan tüketim kültürü ve onun sonucunda gelişen tüketim toplumu, kültürel sermayeden yoksun bireylere bedenleri ve dış görünüşleri ile var olma olanağı sunar ve bu sistemin içinde özellikle kadınlar için sunulan vaatler sonsuzdur. Bu bağlamda bireyler kilo verme, egzersiz yapma, modaya uygun giyinme ve süslenme vb. gibi bedene dair tüketimlerle kendi kimliklerini oluşturmakta ve sunmaktadırlar (Dedeoğlu ve Savaşçı, 2005: 80)

Günümüzde yeniden keşfedilen beden, özellikle de kadın bedeninin reklam, moda ve diğer kitle kültürü ürünlerinde yaygın varlığı göze çarpmaktadır (Oğuz, 2005: 31). Artık insanların neyi nasıl yaptıklarının değil nasıl gözüktüklerinin önemli (Featherstone, 1996) olduğu tüketim toplumunda idealize edilmiş bir bedenden yoksun olmak, yaşama arzusundan yoksun olmakla eş değerdir (Köse, 2011: 88). "Tüketim kültüründe beden toplumsal olarak kurgulanır ve kişinin statü ve itibar arayışının boyunduruğu altındadır. Toplumsal kabulün ön koşulu olarak bedenin gerçek dışı, düşsel bir formuna sahip olma zorunluluğu özellikle kadın bedeninin hazcı ve simgesel tüketim odağında metalaşması ile sonuçlanır (Köse, 2011: 88)". Bu nedenledir ki şişmanlık-kilo karşıtı tüketici kültürü bağlamında, kadın bedeni, genç, ince, fit, kusursuz ve sağlıklı bir güzellik idealine uymadığında, toplumsal değeri giderek daha fazla tehlikeye giren bir meta halini alır. Tüketim kültüründe tüketilen bir nesne halini alan ve bireylerin ulaşmayı arzuladığı "öteki" beden, daima bireyin sahip olduğu kendi bedeninden daha ince bir bedendir (Dedeoğlu ve Savaşçı, 2005: 86).

Tüketim kültüründe beden, her zaman için değişime ve dönüşüme hazır bir nesne olarak yer alır. Çünkü "tüketim kültürü paradigması, hiçbir değere, simgeye, metaya ve yaşam tarzına kalıcı olarak ve uzun süreliğine bağlanmamayı buyurduğu içindir ki, bedenin kendisi de sürekli olarak yeniden kurgulanması/ tasarlanması gereken bir proje olmak zorundadır (Köse, 2011: 88)." Diğer yandan ticari yaşamın temeli bireylerin yaşamındaki gerçekler ile hayaller arasındaki boşluğun doldurulması ve arzuların tatmin edilmesi üzerine değil, bu boşluğun daha da genişletilmesi, yeni arzuların yaratılması üzerine kuruludur (Belk, Ger, ve Askegaard, 2003). Dolayısıyla tüketim toplumunda ideal bedene dair sürekli değişen sunumlar ile beden bir metaya dönüştürülmekte, hayallerdeki metalaşan bu bedenle gerçek bedenler arasındaki uçurum ise medya içeriklerinde ideal ince bedenlere sıklıkla yer verilmesiyle daha da açılmaktadır. Zayıflama, spor, kozmetik ve moda yoluyla görünümün tamamen değiştirilmesinin medyada onanmasıyla dönüşüm bireysel boyuta indirgenmektedir. Bu söylemin içeriği ise sınırlı ekonomik kaynaklar ve çaba ile bedenin, tüketim kültürünün ortalama güzellik ideallerine dönüştürülebileceğinden ibarettir (Featherstone, 1996).

2.2. Reklam ve Beden

Batı kültüründe kadınsı güzelliğin normları zaman içinde önemli ölçüde değişim göstermiştir. Her ne kadar kadın çekiciliği dolgun vücut şekli ile özetlense de çağdaş ideal, belirgin bir vücut tipine dikkat çekmektedir. Myers ve Biocca (1992: 119), medyanın "ideal, ince kadın vücuduna odaklandığını veya bunun etrafında merkezlendiğini; ince kadın bedenini görsel mesajın birincil şekli olarak kullandığını ve ideal incelik görüntüsünün açık bir şekilde gösterilmesine odaklandığını" belirtmektedirler. Araştırmacılar da bu kültürel değişimi, güzellik yarışmalarındaki adayların (Miss America), kadın

dergileri ve reklamlarda yer alan modellerin zaman içinde giderek daha zayıfladığını göstererek ortaya koymuşlardır (Wolf, 1991).

Reklamın bir kişinin davranışını, görüşlerini ve tutumlarını şekillendirme yeterliliğini araştırılabilir. Reklam araştırmalarında incelenmesi gereken diğer bir husus ise reklamların bir bütün olarak toplum üzerindeki etkileri ve teşvik ettiği, yaydığı genel fikir ve inançların nelerden oluştuğudur (Dyer, 1996: 59). Günümüzde reklamlar abartılı beklentileri teşvik etmektedir. Çünkü reklamdaki dünya gerçeklikten daha dramatik, canlı ve gerçeklikle eşleşmeyen bir dünyadır. Reklamlar bize görseller sunar ve sonra onları "kesin doğrular" olarak bize kabul ettirir. Sonuç olarak, deneyimlerimizi manipüle eder ve nihayetinde tatmin edici olmayan muhteşem yanılsamalar sunarak gerçek dünyaya dair algılarımızı ve deneyimlerimizi yönlendirir (Dyer, 1996: 65-66). Bu doğrultuda reklamların zayıf kadınların birçok farklı bağlamda sosyal olarak arzu edilir olduğu mesajları etrafında şekillenerek ideal beden konusundaki algılarımızı biçimlendirdiği söylenebilir.

Diğer yandan reklamlarda sunulan bedenler, genel nüfus dağılımındaki zayıflık oranları ile kıyaslandığında, toplumdaki çoğu bireyin sahip olmadığı ölçüleri yansıtmaktadır. Buradaki asıl sorun kadın bedeninin reklamlarda daha yüksek oranda kullanılıyor olması değil reklamlarda gösterilen "ideal" bedenin genel popülasyonda oldukça nadir olmasıdır (Sohn, 2006). Medyada yer alan aktör ve modellerin güzellik ve çekicilik düzeyleri genel nüfusun sadece çok küçük bir kesiminin sahip olduğu özelliklerle örtüşmektedir (Richins, 1991). ABD'de televizyonda ve reklamlarda yer alan kadınların beden ölçülerine sahip kadınların nüfusu içindeki dağılımı sadece %5'tir (Kilboume,1994). Dolayısıyla ideal ince bedene ait medya görüntülerinin genel nüfusu temsil gücünün zayıflığı tartışma götürmez bir gerçektir. Bu bağlamda asıl tartışılması gereken, reklamlardaki beden sunumlarındaki beden tipinin "gerçeğe" uygunluğudur. Beden-pozitif medya içerikleri bu açıdan bir alternatif olarak karşımıza çıkmaktadır. Medyadaki zayıf-idealin zararlarını telafi etmeye veya onarmaya çalışan herhangi bir içerik olarak tanımlanan beden pozitif içerikler reklamlarda da kullanılmaktadır. Beden pozitif reklamlarda normal, hatta kilolu olarak tanımlanabilecek "gerçek" bedenlere yer verildiği görülmektedir (Kraus ve Myrick, 2018).

2.3. Kültürel Çalışmalar ve Alımlama Analizi

Marksist eleştirel düşünce geleneğine dayanan Britanya kökenli Kültürel Çalışmalar, bir yanda etki odaklı araştırmaları bünyesinde barındırırken diğer yandan kültürel değerleri kendi tekelinde gören gruplara karşıt bir duruş sergiler (Şeker ve Çavuş, 2011: 89). Bu gelenek, kültürel biçimlerin göreceli bağımsızlığını, kapitalist toplumlara ait yapısalcı kabulleri ve bunların toplumsal değişime etkisini birleştirir. Anlamlı sosyal etkinlikler olarak tanımlanan günlük pratiklerin, kitle iletişim süreçlerine entegre olduğu görüşü paylaşılır. Bu bağlamda, kitle iletişim araştırmalarının merkezi sadece medyaya

yönelmekle kalmayıp medya ve izleyici çok daha geniş bir toplumsal ve kültürel bağlam içinde ele alınır (Jensen ve Rosengren, 2005: 61).

Kültürel Çalışmalar alımlama araştırmalarının ilk örneklerinin ortaya konmasına zemin oluşturması açısından önemlidir (Şeker ve Çavuş, 2011: 89). Hall tarafından yayımlanan Televizyon Söyleminde Kodlama-Kodaçma (2005) adlı makale Kültürel Çalışmalar geleneğinde bir dönüm noktası olarak görülür. Bu makale ile Hall, medya metinlerinin çözümlemesi için yeni bir yaklaşım geliştirmiş Alımlama kuramını ortaya koymuştur. Bunu yaparken hakim Amerikan iletişim modelleriyle ve izleyiciyi pasif olarak gören kitle kültürü yaklaşımlarıyla bağını koparmıştır (Turner, 2016: 107). İletişim sürecinde mesajın anlamının, sadece kitle iletişim araçlarına veya metne bağlı olmadığı, izleyicilerin ait oldukları toplumsal, kültürel referanslar çerçevesinde anlamın oluşturulduğu görüşü Alımlama araştırmalarının çıkış noktasını oluşturur (Yavuz, 2007: 90). Alımlama Analizinde de Kültürel Çalışmalar geleneğinde olduğu gibi medya mesajları kültürel ve umuma açık şekilde şifrelenmiş söylemler olarak ele alınır. İzleyiciler ise anlam üretim sürecine aracılık eder ve medya metinlerini tüketir, şifresini çözer; izleyiciler medyayı farklı amaçlarla kullanan aktif bireylerdir (Jensen ve Rosengren, 2005: 66-67).

Metinsel anlamların analizinin kritik olduğu görüşü Alımlama çalışmaları temsilcileri tarafından kabul edilse de sadece medya metnine dayanan analizlerin gerçek okuyucu-izleyici tarafından üretilen anlamları ortaya koyma açısından yetersiz olduğu görüşü hakimdir. İzleyici/okuyucu medya metni ile bir ilişki içindedir ve anlamın aktif üreticisidir. Bu anlam üretim sürecine bireyin geçmiş kültürel deneyimleri önemli bir rol oynar. Bu nedenle farklı kültürel geçmişe ait bireylerin ürettikleri anlamlar birbirinden farklı olacaktır (Barker ve Jane, 2016: 41). Çünkü bir temsil formu olan medya metinleri çok anlamlıdır (Barker ve Jane, 2016: 13).

Bu yaklaşıma göre, medya metinlerinin hem alıcısı hem de kaynağı olan izleyiciler, medya metinlerini egemen, karşıt veya müzakereli şekilde okuyabilirler (Mattelart ve Mattelart, 2016: 87). İzleyici/okuyucunun medya metninde ima edilen egemen anlamı olduğu gibi alması ve mesajın kodlandığı referans çerçevesi dahilinde kodaçımı yapması olarak tanımlanan egemen okuma, gerçek yaşamda rastlanması pek mümkün olmayan bir okuma şeklidir. Karşıt okuma da ise birey medya mesajını söylem ve yananlamsal olarak mükemmel bir biçimde anlar ancak mesajı aksi yönde kodaçımlar. Bu okumada kişi mesajın bütünlüğünü bozarak tercih ettiği kodlar çerçevesinde mesajı yeniden kurgular. Çoğu kişinin medya metinlerini kodaçımlarken yaptığı okuma şekli ise müzakereli okumadır. Bu okuma türünde kişi medya mesajlarında neyin baskın olarak tanımlandığını bilir, egemen tanımların meşruluğu kabul eder; ancak okuyucu/izleyici sınırlı da olsa kendi koyduğu kurallar çerçevesinde medya metnini anlamlandırır (Hall, 2005: 94-98).

Egemen, karşıt ve müzakereli okuma türlerini ele alan Hall'ün Kodlama-Kodaçma modeli geçen zamanla birlikte dönüşüme uğramıştır. Kişilerin medya metinlerindeki baskın ideolojiyi reddettiği ve/veya baskın ideolojiyi dönüştürdüğünün (Fiske, 1987'den akt. Morley, 2005: 99-100) ortaya konması sonucunda Hall'ün modeli egemen okumanın ve yapısal çok anlamlılığın gözden düştüğü bir modele dönüşmüştür (Morley, 2005: 99-100).

3. YÖNTEM

Bu araştırmanın ana amacı genç kadınların gerçek bedenlerin yer aldığı, beden pozitif reklamları nasıl okuduklarını ortaya koymaktır. Bu bağlamda, araştırma kapsamında Türkiye'de genç kadınların beden-pozitif reklamları nasıl algıladıkları betimlenmeye çalışılmış; alımlama analizi esas alınarak veriler analiz edilmiştir. Araştırma verileri yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi ile toplanmış olup veriler Pamukkale Üniversitesinde öğrenim görmekte olan dokuz kadın öğrencinin katılımı ile elde edilmiştir.

Örnekleme yöntemi olarak homojen (benzeşik) örnekleme yöntemi esas alınmıştır. Bu örnekleme yönteminde araştırmacı olabildiğince benzer özelliklere sahip katılımcılara ulaşarak "küçük, benzeşik bir örneklem oluşturma yoluyla belirgin bir alt grubu" (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 109) tanımlamayı amaçlamıştır. Katılımcılara ait demografik veriler Tablo1'deki gibidir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Bilgileri

Katılımcı	Yaşı	Aylık Geliri (Bireysel)	Ailesinin Yerleşim Yeri
1.Katılımcı (K1)	19	1000 TL	Konya (Merkez)
2.Katılımcı (K2)	24	1000 TL	İzmir (Bergama)
3.Katılımcı (K3)	21	300 TL	Denizli (Merkez)
4.Katılımcı (K4)	20	350 TL	Denizli (Merkez)
5.Katılımcı (K5)	22	1000 TL	İzmir (Merkez)
6.Katılımcı (K6)	21	800 TL	İstanbul (Merkez)
7. Katılımcı (K7)	19	700 TL	Siirt (Merkez)
8.Katılımcı (K8)	19	1400 TL	Eskişehir (Merkez)
9.Katılımcı (K9)	18	1200 TL	Bursa (Merkez)

Okuyucu/izleyicilerin medya metinlerini çoğunlukla müzakereli şekilde okudukları (Hall, 1980'den akt. Turner, 2016: 111) ve medya metinlerinde yer alan baskın ideolojiyi sürekli olarak dönüştürdükleri veya baskın ideolojiyi reddettikleri (Fiske, 1987'den akt. Morley, 2005, s. 99-100) göz önünde bulundurularak; bu araştırma kapsamında elde edilen verilerin egemen, karşıt ve müzakereli

okumalar şeklinde sınıflandırılarak analiz edilmesi yerine; araştırmacı, katılımcıların reklam kodaçımlama sürecinde dile getirdikleri ana temalar etrafında verileri analiz etmiştir.

Katılımcılara Dove'un "gerçek güzellik" kampanyası kapsamında Şekil 1'de yer alan basın ilanı gösterilmiş, katılımcılar reklamı inceledikten sonra görüşme soruları yönlendirilmiştir.

Şekil 1. Dove Sıkılaştırıcı Krem Reklamı



Görüşmeler öncesinde katılımcıların araştırmaya özgür iradeleri ile katılımları konusunda onay alınmış, araştırmanın amacı açıklanmış, ses kaydı için izin istenerek verilerin sadece araştırmacı tarafından kullanılacağı teminatı verilmiş ve istedikleri takdirde araştırmaya katılmaktan vazgeçebilecekleri konusu kendilerine belirtilmiştir. Görüşmeler sırasında ses kaydı alınmış olup bu kayıtlar araştırmacı tarafından deşifre edilmiştir. Araştırmaya katılan kişilerin isimleri gizlilik kapsamında değiştirilmiş ve katılımcılara numara verilmiştir.

Bu çalışma Türkiye'de gerçek bedenlerin yer aldığı reklamların genç kadınlar tarafından nasıl algılandığını ortaya koyan çalışmaların sınırlı olması açısından önem arz etmektedir. Nitel araştırma yöntemlerinin ve insanı konu alan araştırmaların taşıdığı tüm sınırlılıklar bu araştırma için geçerlidir. Çalışma sonuçları sadece katılımcı grup ve Şekil 1'de yer alan basın reklamı ile sınırlı olup sonuçlar evrene genellenemez.

4. BULGULAR

Görüşmelerden elde edilen bulgular analiz edildiğinde Dove Sıkılaştırıcı Krem reklamına ait katılımcıların anlamlandırma sürecinde iki ana temanın öne çıktığı tespit edilmiştir: Reklam mantığı ve kalıp yargılar. Reklam mantığı teması altında yer alan "öncesi-sonrası" ve "ürün etkisi"; kalıp yargılar teması altında yer alan "dayatmalar", "gerçekçilik", "şişmansan ihtiyacın vardır" ve "ince beden olmalı" alt kategorileri kapsamında bulgular değerlendirilmiştir.

4.1. Reklam Mantığı

4.1.1. Öncesi Sonrası

Katılımcılar reklamı incelerken ürün ve görsel arasındaki uyum konusunda çeşitli eleştirilerde bulunmuşlardır. Eleştirilerin ağırlıklı olarak ürününün etkisinin reklamda net bir şekilde belli olmaması ve reklamda yer alan kadının bu ürünü kullanıp kullanmadığının belirsiz olması yönünde olduğu anlaşılmıştır. Bu bağlamda katılımcıların reklamın ana mesajı olan "bedeniyle barışma" unsuruna yönelik bir kodaçımlama yapmadıkları gözlenmiştir.

Katılımcılar, reklamda yer alan kadının vücudunu eleştirmişler ve bu kadının ilgili ürünü kullanmamış olduğunu düşündüklerini belirtmişlerdir. Bu bağlamda ürün etkisi açısından reklamda kadının kremi kullanmadan önce ve kullandıktan sonraki halinin yer alması gerektiği vurgulanmıştır. Bunu vurgulayan katılımcıların reklama yönelik olumsuz değerlendirmelerde bulundukları da gözlenmiştir:

…bence hani iki taraflı da bakılırsa öncesi ve sonrası before- after yapıyorlar ya genelde yabancı reklamlarda, yapılırsa daha açıklayıcı olabilirdi. …. Yani hayır mesela şey oluyor kilolular da bunu kullanabilir aslında ama kullandıktan sonraki dönemi de halini de gösterseler insanın kafasında "aaa evet bunu kullanış ve böyle olmuş" mantığı… Ama eğer bu kadın, bu kadın üzerinde test edilse ve cidden araştırması yapılsa before-after işte olayı orada giriyor. Hani öncesinde böyleymiş, kilolu kadınlar da bu ürünü kullanarak sıkılaşabilir (K4).

Yani bence şu an kötü bir görüntüsü var. Şey olarak. Çünkü direkt vücudunu göstermiş ve bunun diğer tarafını göstermemiş, yani sıkılaştırılmış halini göstermemiş. Bu yüzden de direkt gözüme, yani çarpıcı geldi yani alasım gelmedi bu ürünü. İnanasım gelmedi… Yani şöyle bu sıkılaştırmak için bir reklam, ama kadının özgür duruşu ve takındığı, yani nasıl desem, duruşu, buradaki nasıl desem yani bedeni, yansıtmıyor bunu yani. İki çeşitte gösterebilirlerdi ya da direkt öbür kadını. … Yani şöyle sürekli bir reklam olabilirdi ya da ilk bunu gösterip ama özgürlüğü değil de yüzünden memnun olmadığını göstermeliydi (K9).

Sıkılaştırıcı reklamı olması, yani sıkılaştırıcı olduğu için daha böyle şey bekliyorum, daha şey before-after gibi, öncesi sonrası halini görmeyi. … Onu görmeyince dediğim gibi aslında şey çünkü başta çok garip geliyor, kadının vücut ölçülerinin böyle olması ve böyle bir manken olması (K5).

Ama yani, şey olsaydı mesela, buyken… Nasıl anlatayım? Kadının shopsuz (p*hotoshop programını kastederek)* haliyle şu halini bir yan yana koyup şey yapsalardı. "Hani şu an bu haldesiniz ama bu ürünü kullandıktan sonra biraz daha sıkılaşacaksınız" gibi bir şey yapsaydı, arada az da olsa bir

şey bir fark olduğunu gösterseydi evet alabilirdim. Ama bu şekilde shopla, hayır benim ilgimi çekmiyor (K6).

Çok kötü, kaba ama şimdi şöyle bir şey daha var, mesela diyelim böyle bir kremin hani nasıl diyeyim, şimdi kremi kullanan insanlar ilk önce başta böyledir. Kullandıktan sonra bambaşka olacaktır. … Hani sen başta böyleysen, benim ürünümü kullanırsan daha güzel bir görünüme sahip olursun gibi bir şey algıladım (K3).

4.1.2. Ürün Etkisi

Katılımcılar reklamı değerlendirirken sıklıkla dile getirdikleri bir diğer konu reklamda yer alan ürünün, sıkılaştırıcı krem olması nedeniyle, etkisinin net bir şekilde görülmediğidir:

…bir çelişki vardı söylediğim gibi hani ikilemde kalmış gibi hani mutlu, kullanmış ama hani sanki işe yarmamış gibi duruyor (K9).

Aaa bu şey gibi, bana hani kullandıktan sonraki değil de kullanabilir gibi geldi. Çünkü kullandıktan sonra insan hani böyle olmaz diye düşünüyorum ben. … Yani kilolu birini kullanmaları daha yeni başlangıcı, kilolu birileri de kullanabilir. Ama şu an bir etkisini görmedim ben. Yani etkisi olmuş gibi gözükmüyor fazla. …eğer bu sıkılaşmış haliyse bence bu ürünün şu an etkisi yok gibi gözüküyor (K4).

…reklam hiç güzel görünmüyor. …Yani bu iyi hissettirmedi. Yani şey gibi başarılı bir ürün hissi uyandırmadı o yüzden (K5).

… aslında bir tezat var bence. Eee sıkılaştırıcı diyor ama hani sıkılaştırıcıyı genelde, biz hani genç modeller ve zayıf modeller üstünde görüyoruz ya hani sıkılaştırıcı şeylerin, hani vücutları daha gergin olduğu için, burada bu böyle bir tezat var. Çünkü buradaki kişi biraz şişman ve hani sıkılaştırıcının bunun üzerinde çok etki etmeyeceğini düşünüyorum. Eee ondan sonra, gerçek kıvrımlar üzerinde test edildiği gibi diyor. Ee gerçek kıvrımlar bilmiyorum. Hani burada aslında şişman insanların vücudu daha böyle sabittir ya hani üst ve alt hani göğüs bedeni ve bacak kalça bedenleri hani eşittir ya neredeyse, burada hani bir kıvrım yok hani mesela, bel gibi ortaya çıkan bir kıvrım yok (K7).

4.2. Kalıp Yargılar

4.2.1. Dayatmalar

Katılımcıların bazıları reklamda kilolu bir mankenin yer almasını olumlu olarak değerlendirmiş; reklamlarda ideal beden ölçülerine sahip modellerin yer almasının bize dayatılan bir kalıp olduğunu ve bu tür reklamların kalıp yargıların yıkılması yönünde olumlu bir adım olduğunu ifade etmişlerdir.

9 numaralı katılımcı eğer reklamda ince manken kullanılsaydı bunun mevcut kalıp yargıları pekiştireceğini vurgulamıştır: "İnce bir manken oynasaydı da bu sefer herkes gibi aynı. Yani onu kalıplaştırılıyor böyle olursa da (K9)."

Kilolu bir mankenin olması şey, genelde hep zayıf mankenler kullanılır burada biraz daha şeye kaçmışlar doğalız. … Hani herkes, çünkü günümüzde de şey ya herkes işte sıfır beden olmak istiyor, 32 beden olmak istiyor ama bu tür kadınların hani kilolu kadınlar da ben neden kullanamayayım algısını yıkmak için kullanılmış olabilir bu. …çoğu markanın yapmadığı bir şey. Eee çoğu markanın yapmadığı bir şey olduğu için insana daha sıcak geliyor aslında çünkü daha bizden, özellikle Türkiye açısından konuşuyorum, zaten çoğu kadınlar böyle, o yüzden yani şey algısını yıkıyor sınıf farklılığını yıkıyormuş gibi geliyor bana (K4).

5 numaralı katılımcı reklamın genel kabul gören güzel beden algısına uymadığına ve bu tip görsellere alışık olmadığımız için reklamın "kötü "göründüğünü ifade etmesine karşın, kalıp yargıların yıkılmasını sağlayabilmesi açısından reklamı olumlu değerlendirmiştir:

Aslında reklamlarda hiç alışık olmadığımız bir şey, kötü görüntü hissi, kötü hissettiriyor. Yani aynada kendimizi böyle de görsek karşımızda birini böyle gördüğümüzde, kötü hisler uyandırıyor. Oluşturulmuş güzel beden algısına hiç uymadığı için sanırım. …çok normal aslında ama televizyonda görmeye alışık olduğumuz bir şey değil ya da hiçbir reklamda görmeye alışık olduğumuz bir şey değil. Yani dizilerde filmlerde hiçbir şeyde artık tombul kadınları doğru düzgün görmüyoruz ya da bunları güzel olarak görmüyoruz zaten. … Yakın bir zamanda ünlü bir marka Gucci mi yapmıştı, böyle çirkin bir model, görünce böyle şaşırmıştım gerçekten. Ya kötü bir şey değil tabi ki ama sadece alıştığım için bile böyle çok ilginç demiştim. …aslında çok, çok güzel. Yani bunların kırılmasını sağlayacak şeyler, çünkü bir yerde bunu yine başlatan bir durum var. Bu reklamların, dizilerin, filmlerin görünürlüğünün hep güzel kadınların, çok çok güzel kadınların üzerinde olması. Yani muhtemelen diğer markalarda buna yöneldikten sonra artık garip gelmemeye başlayacak bu durum (K5).

Kalıp yargıları yıkma konusunda yapılan değerlendirmeler arasında, araştırma uygulanmadan kısa bir süre önce gündemde olan Gucci defilesinde genel kabul görmüş güzellik algısının dışında bir mankenin yer almasına yönelik göndermelerin, 5 numaralı katılımcının haricinde iki katılımcı tarafından daha dile getirildiği gözlenmiştir.

…biz hani daha zayıf karakterlerde, aslında bize böyle empoze edildiği için, hani şunu görünce mesela şaşırdım. Çünkü genelde reklamlarda tek tip kadınlar oynuyor. ….Toplumun aslında hakim olduğu görüş, gördüğü şeyleri hani kabul ettiği şeylerin dışına çıkılmış. Mesela şey vardı ya Gucci şey yapıyordu başka bir kaşı filan tek kaşlı bir şey yapmıştı model yapmıştı. Hani aslında bu insanların, aslında hani bir şeylerden sıkılıp "bak biz de toplumda varız, hani şişmanlar olarak, biz de toplumda

varız ve biz de bu ürünleri kullanıyoruz, hani şişman dostlarım sen de hani kullan bu ürünü gibisinden" şey yapabiliyor (K7).

5 numaralı katılımcının aksine 8 numaralı katılımcı reklamda alışılmışın dışında bir model kullanılmasını olumlu yönde değerlendirmiştir:

Ne bileyim hani hep alışılmışlık vardır ya böyle bir fit kadın manken gibi falan. Bu sıradan duruyor daha. … Aslında güzel hissettiriyor. Her zaman böyle fit ne bileyim sıfır beden gördüğümüz için hani böyle insanları da kullanmaları hoş aslında. …Geçen de şey vardı Gucci'nin bir reklamı vardı hatta, onda da mesela her zaman mükemmel suratlar ne bileyim hatta altın orana uymuş filan, şimdi hani yeni kullandıkları manken de, o da çok ilgi çekti yani, sansasyon yarattı (K8).

4.2.2. Gerçekçilik

Katılımcıların reklamda profesyonel bir model yerine gerçek bedene sahip bir model kullanılmasına yönelik değerlendirmelerinde olumlu yorumların ağırlıkta olduğu anlaşılmıştır.

…profesyonel manken kullanımı artık bence kapatılmalı, çünkü insanlar artık doğal istiyor. Herkes çünkü sürekli yapay gördüğü için herkesi, biz de bir şeyler yapalım istiyorlar. Bizim de vücutlarımız illa profesyonel vücut olmak zorunda değil, o yüzden doğal insanların da kullanabileceği bir üründen yapılsın ki biz de kullanalım. …standart mankenler artık, işte ya hep zaten manken kullanıyorlar, mankenlerin vücutları zaten kullansa da kullanmasa da böyle algısı yarattığı için insanlarda, doğal insan, yani sokaktan herhangi bir insanı kullanması daha mantıklı (K4).

Gerçek insanların kullanılması, alışılmadık yüzler. Daha çok dikkat çekici bence. …daha yakın, daha samimi geliyor bana (K8).

9 numaralı katılımcıya profesyonel manken kullanıldığında reklamın nasıl olacağını değerlendirmesi istendiğinde görüşlerini şu şekilde ifade etmiştir:

Yani bana gerçekçi gelmezdi o da, yani şöyle, yani sanki o kalıba sokuyorlar gibi illa hepimizi bir kalıba sokmak istiyorlar. Ve o kalıptan dışarıya çıkamayız, hani hepimiz onun gibi olalım, hani kıyafetimiz olsun saçımız makyajımız onun gibi olalım, onun gibi olmaya uğraşalım hissiyatı veriyor. Ama böyle olması sanki herkes kullanabilir, ben de kullanabilirim yani beni değiştirmeye çalışmıyor (K9).

6 numaralı katılımcı ise kendini de kilolu olarak tanımlamasına karşın reklamda kilolu gerçek bir beden görmekten hoşlanmadığını ifade etmiştir:

Normal şeylere göre, Dove'un kendi reklamlarına göre ya da diğer ürünlerin reklamlarına göre daha gerçekçi olmuş ama görmek istediğim bir görüntü değil. … Kadın yani gereğinden fazla geniş benim gibi. … Yani evet daha gerçekçi ama göze hitap etmediği için kafamı çeviririm yani (K6).

Reklamda yer alan kadının bedenine ve reklamda kilolu bir modelin yer almasına yönelik değerlendirmeler incelendiğinde katılımcıların bazılarının kendilerine dayatılan kalıp yargıları yeniden ürettikleri gözlenmiştir. Bu bağlamda katılımcı görüşlerinin kilolu bir kadının sıkılaşmaya ve dolayısıyla bu ürüne ihtiyacı olduğu yönündeki görüşler ile reklamda daha zayıf bir mankenin kullanılmasının daha iyi olacağı yönündeki değerlendirmeler dikkat çekicidir.

4.2.3. Şişmansan İhtiyacın Vardır

Ürününü sıkılaştırıcı krem olması ve böyle bir ürüne zayıf kadınların değil, kilolu kadınların ihtiyaç duymaları gerektiği yönündeki görüşler katılımcılarca paylaşılmaktadır:

İlk aklıma gelen burada, sıkılaştırıcı olduğu için, muhtemelen sıkılaştırılmasına ihtiyacı olan insanları yani kadını, kadın kilolu ve sıkılaşmaya ihtiyacı var o yüzden. … Yani ben burada zayıf birini görseydim, bunun zaten sıkılaştırmaya ihtiyacı yok bunu niye kullanılmıştır, bunu niye kullanılmaya ihtiyaç olmuştur derim. Bu yüzden şey yani, kilolu bir kadının üzerinde kullanılması bana mantıklı geldi (K4).

Yani, onlar için (*şişman kadınlar*) yapılmış bir şey zaten, yani sıkılaşmak isteyenler için (K9).

… ürünle kadın bedeni bağdaştırıyor. Çünkü hani zayıf bir kadın oynatması sıkı sporcu fit bir kadın biraz saçma olurdu zaten (K1).

Çünkü yeni Dove sıkılaştırıcı, bir yandan da sıfır beden bir kadında sıkılaştırıcı reklamı yapsalar ne bileyim şey olur böyle, zaten ihtiyacı mı var ki bunun, ama bu kadının belki ihtiyacı olduğu için koymuş olabilirler (K8).

Çünkü ince zaten hani sıkılaştırıcı bunun neresini sıkılaştıracak, kremi kullanıp da nereyi sıkılaştıracak yani, zaten gayet fiziği düzgün, hani sıkılaşmış bir vücudu var. Hani bu çok da etkili olacağını düşünmez, düşünmem yani. … Düzgün bir fizikli bir kadınla sıkılaştırıcı bir kremi gösterdiğin zaman çok da bütünleşmiyor. Çünkü ihtiyacı yok (K9).

… şey bir beden. Onlara mesaj mı gönderiyor acaba, sıkı bir kadın olsaydı şey mi olacaktı, bu kadın zaten sıkı bunu neyine kullanıyor? (K1).

4.2.4. İnce Beden Olmalı

Reklamda daha zayıf bir bedenin yer alması durumunda reklamın daha iyi olabileceğine dair yorumlar, dayatılan ideal bedene yönelik kalıp yargıların katılımcılar tarafından yeniden üretildiği şeklinde yorumlanabilir. Bu kapsamda dikkat çeken katılımcı görüşleri şunlardır:

…yani normalde bizim hep aklımızda göğüs büyük, bel böyle gider, kıvrımlar daha da geniş gözüküyor ya mesela burada, bacağı kalın olduğu için ve, ve daha şey olsaydı ince olsaydı kıvrım gözükürdü. Ama burada birleşik olduğu için kıvrım pek gözükmüyor…. Şuralarında sarkıklar gitmesi gerekiyor. Ondan sonra şu koldaki volümlerin gitmesi gerekiyor ve bacağı, bacağı geniş çünkü… yani bacağı biraz daha dar gözükmesi gerekiyor. … En azından biraz daha fit durabilir. Biraz daha kıvrımları belli olabilir (K4).

Yani estetik açısından çok kötü gibi duruyor. Hani normalde hani reklamlarda böyle fiziği güzel bayanlar oynatılır, hani zayıf manken tipinde kadınlar olur ama bu, baya şey yani reklam tipinde bir kadın değil. … eee kadın biraz daha zayıf olabilirdi. …. Çok itici geldi bana biraz. …biraz oynamalar yapılmalı mesela kadın üzerinde. Zayıf olabilir biraz, hani bu kadar değil ama biraz zayıf olabilir (K2).

Normal her zaman kullandıkları gibi normal güzellik anlayışı içerisinde, hani genel bir güzellik anlayışı var şu an çok fazla herkeste yaygın olan bu shop (*Photoshop*) yaptıkları uygulamalardaki gibi, öyle bir kadın olsa daha şey olurdu. Ama hani evet bu daha gerçekçi, diğerinin yapma olduğu belli ama diğeri göze daha çok hitap ediyor. ….güzellik anlayışı genel olarak insanlara göre daha zayıf daha belirgin hatlı şeyler, kişiler vücutlar. Ama hayır bu değil bence (K6).

Ne bileyim, kadın normalde böyle reklamlarda, bir kadının fiziği daha şey olabilir, mesela hani böyle daha çekici olabilir. Burada o kadar cezbedici gelmiyor gibi geldi biraz (K8).

5.SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Tüketim kültürünün ayrılmaz bir parçası olan reklamların toplumun geneline yönelik teşvik ettiği, yaydığı genel fikir ve inançların nelerden oluştuğu (Dyer, 1996: 59) sorusu reklam araştırmalarının ana noktalarından birini oluşturmaktadır. Medyada temsil edilen kadın bedenlerinin geçen yıllarla birlikte giderek daha zayıf bir şekilde temsil edildiği gözlemlenmekte (Wolf, 1991), bu değişimin yansımalarına reklamlarda da rastlanmaktadır. Diğer yandan ince beden temsillerinin yarattığı zararı telafi etme yönünde girişimler kendisini "peden-pozitif" reklam adında, gerçek bedenlere ve hatta kilolu olarak tanımlanan bedenlere yer veren reklamlar özelinde göstermektedir. Bu bağlamda bu araştırma kapsamında kilolu bir modelin yer aldığı Dove Sıkılaştırıcı Krem basın reklamının genç kadınlar tarafından nasıl anlamlandırıldığı belirlenmeye çalışılmıştır.

Ticari yaşamın ana dayanağı bireylerin hayalleri ile gerçekler arasındaki boşluğu kapatmak değil, aksine bireylerin hayalleri ile gerçekler arasındaki uçurumu daha da büyütmek, yeni arzular yaratmaktır (Belk vd., 2003). Katılımcıların ifadeleri incelendiğinde de gerçek yaşamdaki bedenler ile reklamlarda görmeye alışık oldukları ideal bedenler arasındaki farka yapılan vurgu bu uçurumun bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Gerçek bedenler ile ideal beden arasındaki boşluk ne kadar fazla olursa, ideal bedene ulaşma konusundaki arzular o yönde artmaktadır. Katılımcıların reklamda ürünün işe yarayıp yarmadığının belirsiz olduğuna yönelik yaptıkları eleştiriler ve daha ince bir modelin reklamda yer almasına yönelik anlamlandırmalar bu bağlamda değerlendirilebilir. Aynı zamanda tüketim toplumlarında beden, dönüşümün ve değişimin temel alanı haline gelirken bireyler de bedenlerini kusursuzlaştırma arayışı içinde kendilerini sürekli olarak denetlemektedirler (Featherstone, 1996). Katılımcılarca dile getirilen, kadının bedenine yönelik eleştirilerde ve "daha ince, zayıf, fit olsaydı daha iyi olurdu" türünden ifadelerde başka bedenler üzerinde de bu denetlemenin yeniden üretildiğini söylemek mümkündür. Kadınlar tüketim toplumun kendilerine dayattığı ideal bedene ulaşma yolunda reklamda yer alan kadının bedenine yönelik eleştirilerde bulunmaktadırlar.

Featherstone (1996) zayıflama, spor, kozmetik ve moda yoluyla görünümün tamamen değiştirilmesinin medyada onanmasıyla dönüşüm bireysel boyuta indirgendiğini; bu bağlamda egemen söylemin sınırlı ekonomik kaynaklar ve çaba ile bedenin, tüketim kültürünün ortalama güzellik ideallerine dönüştürülebileceğini vurguladığına değinir. Bu araştırma kapsamında inceleme birimi olarak seçilen reklamın sıkılaştırıcı vücut kremi olması, her ne kadar reklamda kilolu bir model yer alsa da, dönüşümün bireysel boyutuna vurgu yaptığı şeklinde anlamlandırmalara sebep olmuştur. Reklamda yer alan kadının ürünü kullanıp kullanmadığının belli olmamasına yönelik katılımcıların dile getirdiği eleştiriler bu bağlamda ele alınabilir. Reklamda yer alan kadının sıkılaştırıcı kullanmaya ihtiyacının olduğu yönündeki anlamlandırmalar ise kadının "bireysel çaba" ile "ortalama güzellik idealine" yaklaştırma kapsamında değerlendirilebilir.

"Tüketim kültürü paradigması, hiçbir değere, simgeye, metaya ve yaşam tarzına kalıcı olarak ve uzun süreliğine bağlanmamayı buyurduğu içindir ki, bedenin kendisi de sürekli olarak yeniden kurgulanması/ tasarlanması gereken bir proje olmak zorundadır (Köse, 2011: 88)." Ürünün kilolu kadınlara yönelik bir ürün olduğu, daha zayıf bir manken kullanılsaydı reklamın daha güzel olacağı, ürünün etkisinin reklamda belirsiz olduğuna yönelik değerlendirmeler ve reklamdaki kadının bedenine yönelik olumsuz eleştiriler, katılımcıların ideal bedene ait dayatmalar doğrultusunda reklamı anlamlandırdıkları ortaya koymaktadır. Katılımcıların bazıları reklamda gerçek ve kilolu bir kadın bedeninin yer almasını olumlu bir şekilde anlamlandırsalar da bedene ait kalıp yargıların bu araştırma kapsamında incelenen beden-pozitif reklamın anlamlandırılmasında tüketim toplumunun dayattığı ideal bedene ait egemen değerlerin etrafında şekillendiği söylenebilir. Dayatılan ideal bedene ait kalıp yargılar

reklamdaki kadının bedenine yönelik eleştirilerde kendini yeniden üretmektedir. Bu bağlamda ideal ince beden sunumlarının karşısında bir alternatif gibi gözükse de beden-pozitif reklamlar ile yeni bir beden kurgusu ile karşı karşıya kalıp kaldığımızı sorgulamanın faydalı olacağı aşikârdır.

Bu araştırma kapsamında beden-pozitif reklamları genç kadınların nasıl kod açtıkları incelenmiştir. Gelecek çalışmalarda farklı yaş gruplarındaki kadınların beden-pozitif reklamları nasıl anlamlandırdıkları incelenmelidir. Ayrıca karşı cinse ait beden-pozitif bir reklamın nasıl anlamlandırıldığı sorusu da belirsizliğini korumaktadır. Bu bağlamda karşı cinse ait gerçek bedenlerin yer aldığı beden-pozitif reklamların nasıl anlamlandırıldığı araştırılmalıdır.

KAYNAKÇA

Atta, R. N., ve Thompson, J. K. (2010) "Weight Bias in The Media: A Review of Recent Research", Obesity Facts, 3:41–46, doi: 10.1177/0146167211429449

Barker, C. ve Jane, E.A. (2016) "Cultural Studies Theory and Practice", 5 th edition, London: Sage

Baudrillard J. (1997) "Tüketim Toplumu", Hazal Deliceçaylı-Ferda Keskin (çev), İstanbul:Ayrıntı Yayınları.

Baudrillard, J. (2001) "Baştan Çıkarma Üzerine", Ayşegül Sönmezay (çev), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Belk, R. W., Ger, G. ve Askegaard, S. (2003) "The Fire of Desire: A Multisited Inquiry into Consumer Passion", Journal of Consumer Research, 30: 326-351.

Bocock, R. (2009) "Tüketim", Ankara: Dost.

Bury, B., Tiggemann, M., ve Slater, A. (2016) "Disclaimer Labels on Fashion Magazine Advertisements: Impact on Visual Attention and Relationship with Body Dissatisfaction", Body Image, 16, 1–9, doi: 10.1016/j.bodyim.2015.09.005

Couture, A., ve Harrison, K. (November, 2016) "The Beauty Industry Gets A Facelift: The Effects of Empowerment and Objectification Messages in Contemporary Beauty Advertisements", National Communication Association, Philadelphia.

Dedeoğlu, A. Ö., ve Savaşçı, İ. (2005) "Tüketim Kültüründe Beden Güzelliği ve Yemek Yeme Arzuları: Kadınların Tüketim Pratiklerine Yansıması", Ege Akademik Bakış Dergisi, 5(1): 77-87.

Dittmar, H., ve Howard, S. (2004) "Thin – Ideal Internalization and Social Comparison Tendency as Moderators of Media Models' Impact on Women ' S Body – Focused Anxiety", Journal of Social and Clinical Psychology, 23:768–791, doi: 10.1521/jscp.23.6.768.54799

Dyer, G. (1996) "Advertising as Communication", New York: Routledge

Featherstone, M. (1996) "Postmodernizm ve Tüketim Kültürü", İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Grose, M.L. (2009) "Individual Body Satisfaction and Perception: The Effect of The Media's İdeal Body Image on Female College Students", Yüksek Lisans Tezi, Erişim Adresi: https://baylorir.tdl.org/bitstream/handle/2104/5322/Michelle_Grose_Masters.pdf?sequence=1

Hall, S. (2005) "Kodlama, Kodaçımlama", (Çev: Ş.Yavuz), Ş Yavuz (Eds.), Medya ve İzleyici Bitmeyen Tartışma İçinde: 85-99, Ankara: Vadi.

Harrison, K. (2000) "The Body Electric: Thin-Ideal Media and Eating Disorders in Adolescents", Journal of Communication, 50: 119–143.doi: 10.1111/j.1460-2466.2000.tb02856.x

Jensen, K.B. ve Rosengren, K. E. (2005) "İzleyicinin Peşindeki Beş Gelenek", (Çev: Ş.Yavuz ve Y.Yavuz). Ş Yavuz (Eds.), Medya ve izleyici bitmeyen tartışma içinde: 55-85, Ankara: Vadi.

Kilboume, J. (1994) "Still Killing Us Softly: Advertising and The Obsession with Thinness", In P. Fallon & M. A. Katzman et-al. (Eds.), Feminist Perspectives on Eating Disorders, 395- 418, New York: Guilford Press

Köse, H. (2011) "Tüketim Toplumunda Bir "Sosyal Beden" Kurgusu Olarak Kadın", Selçuk İletişim, 6(4): 76-89.

Kraus, A. ve Myrick, J. G. (2018) "Feeling Bad about Feel-Good Ads: The Emotional and Body-Image Ramifications of Body-Positive Media", Communication Research Reports, 35(2): 101-111.

Mattelart, A. ve Mattelart, M. (2016) "İletişim Kuramları Tarihi", Çev. Merih Zıllıoğlu, İstanbul: İletişim.

Morley, D. (2005) "Sarkaçlar ve tuzaklar" , Çev: Y.Yavuz, Ş Yavuz (Eds.), Medya ve İzleyici Bitmeyen Tartışma içinde: 99-105, Ankara: Vadi.

Myers, P. N. ve Biocca, F. A. (1992) "The Elastic Body Image: The Effect of Television Advertising and Programming on Body Image Distortions in Young Women", Journal of Communication, 42(3): 108-133.

Nazlı, A. (2009) "Sosyolojik Bakışın Eşiğindeki Beden" Toplumbilim, 24: 61-67.

Oğuz, G. Y. (2005) "Bir Güzellik Miti Olarak İncelik ve Kadınlarla İlgili Beden İmgesinin Televizyonda Sunumu", Selçuk İletişim Dergisi, 4(1): 31-37.

Richins, M. (1991) ''Social Comparison and Idealized Images of Advertising'', Journal of Consumer Research, 18:71-83.

Sohn, S. H. (2006) "Body Image and The Advertising Process: Dynamics of The Body Imaging Process and Its Impacts on How Individuals Process Advertising Messages", Doktora Tezi, ProQuest Dissertations and Theses veri tabanından erişildi (UMI No. 305322280).

Southhard-Ospina, M. (2015, Dec. 25) "What Is The Body Positive Movement?", Everyday Feminism. Retrieved from http://everydayfeminism.com/2015/12/what-is-body-positvity/

Şeker, T., ve Çavuş, S. (2011) "Behzat Ç. Bir Ankara Polisiyesi Dizisinin Alımlama Analizi", Global Media Journal, 2(3): 86-104.

Tiggemann, M., Slater, A., Bury, B., Hawkins, K., ve Firth, B. (2013) "Disclaimer Labels on Fashion Magazine Advertisements : Effects on Social Comparison and Body Dissatisfaction", Body Image, 10(1):45–53, doi :10.1016/j.bodyim.2012.08.001

Turner, G. (2016) "İngiliz Kültürel Çalışmaları", Çev. D. Özçetin ve B. Özçetin, Ankara: Heretik.

Wolf, N. (1991) "The Beauty Myth: How Images of Beauty Are Used Against Women", New York: William Morrow.

Yavuz, Ş. (2007) "Reklamları İzlediniz" Ankara: Ütopya

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2011) "Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri", Ankara: Seçkin

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

GİRİŞİMCİLİK İLE EKONOMİK ÖZGÜRLÜK İLİŞKİSİ: AB ÜLKELERİ VE TÜRKİYE ÖZELİNDE BİR UYGULAMA

Efe Can KILINÇ[*]

Nazan Şahbaz KILINÇ[**]

Mustafa KARTAL[***]

ÖZET

1980'li yıllardan sonra giderek popülerlik kazanan dışa açık ve serbest piyasa merkezli büyüme stratejisi, devletin ekonomik işleyiş içerisindeki payının giderek azalmasına yol açmıştır. Bu dönemden sonra özelleştirme uygulamalarına yönelik düzenlemeler hayata geçirilmşken; iktisat politikalarını şekillendirirken girişimcilik, AR-GE ve özel yatırım gibi konulara daha fazla yer vermeye başlanmıştır. Bu çerçevede ülkeler, özellikle ekonomik büyümenin önemli belirleyicilerinden birisi girişimciliği geliştirecek yolları aramaya başlamışlardır.

Girişimcilik faaliyetleri ile devlet tarafından oluşturulan kurumsal yapı ve ekonomik hayattaki özgürlük derecesi arasında ekonomik açıdan bir ilişkinin bulunduğu saptanmıştır. Bu çalışmada, AB ülkeleri ve Türkiye kapsamında 2006-2016 dönemi için girişimcilik faaliyetleri ile ekonomik özgürlükler arasındaki ilişki GMM yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, ekonomik özgürlükler endeksi, iş yapma ve yatırım özgürlüğü endeksi ile finansal gelişme artıkça girişimcilik faaliyetleri artmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Girişimcilik, Ekonomik Özgürlük, AB Ülkeleri ve Türkiye*

JEL Kodları: *L26, O52, O57*

RELATION OF ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMIC FREEDOM: AN APPLICATION OF TURKEY AND EU COUNTRIES

ABSTRACT

The outward and free market-centered growth strategy, which gained popularity after 1980s, led to a gradual decline in the state's share in economic functioning. After this period, regulations on privatization implementations were implemented; In the shaping of economic policies, entrepreneurship, R&D and private investment have started to be included more. In this context, countries have started to look for ways to develop entrepreneurship, which is one of the important determinants of economic growth.

[*] Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Kırıkkale, Türkiye, efecankilinc@kku.edu.edu.tr.

[**] Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Kırıkkale, Türkiye, nkilinc@kku.edu.tr.

[***] Selçuk Üniversitesi, Beyşehir A.A. İşletme Fakültesi, Konya, Türkiye, mkartal@selcuk.edu.tr.

It was found that there is an economic relationship between entrepreneurship activities and the institutional structure established by the state and the degree of freedom in economic life. In this study, the relationship between the EU countries with economic freedom and entrepreneurship activities for the period 2006-2016 as part of Turkey were analyzed using GMM method. According to the results of the analysis, as the economic freedoms index, the freedom to do business and investment index and financial development increase, entrepreneurship activity increases.

Keywords: *Entrepreneurship, Economic Freedom, EU countries and Turkey*
JEL Codes: *L26, O52, O57*

1. GİRİŞ

Devletin ekonomi içerisindeki rolünün ne olması gerektiği uzun süredir tartışılan bir konudur. Bu konuda ortaya atılan farklı görüşlerin temel ortak noktası ekonomide etkinliğin sağlanması ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesidir. Devletin piyasanın işleyişine müdahale etmesi gerektiği fikri Merkantilist düşünceye kadar uzanmaktadır. Ülkenin altın ve gümüş gibi değerli maden stokunun artırılabilmesi için müdaheleci bir anlayışın gerekliliğine vurgu yapan Merkantilist iktisatçılar tarafından ortaya atılan görüş, fiyrokratlar ve klasik iktisatçılar tarafından eleştirilmiştir. *"Bırakınız yapsınlar bırakınız geçsinler"* anlayışından hareketle liberal bir ekonomik yapıyı ön plana çıkaran Klasik iktisatçılar, devletin ekonomide yer almasının kaynak dağılımını bozacağını belirtmişler ve bu bağlamda ekonomik işleyişin özel sektör eliyle yürütülmesine yönelik politika önermişlerdir. Ancak 1929 krizinden kaynaklanan durgunluk ve işsizlik sorununun Klasiklerin savunduğu görünmez el mekanizmasıyla çözüme kavuşturulamaması, devletin ekonomiye aktif müdahalesini savunan Keynes'in fikirlerinin popülerlik kazanması için elverişli ortamı yaratmıştır. Keynes'e gore, devlet para ve maliye politikalarını kullanarak ekonomik koşullara uygun olarak efektif talebi şekillendirmelidir. Keynesyen iktisat çerçevesinde geliştirilen politikalar, her kadar büyük buhran ile birlikte ortaya çıkan ekonomik sorunların çözümünde etkili olsa bile, 1970'li yıllardaki petrol krizi ve stagflasyon olgusu karşısında yetersiz kalmıştır. "Minimal-girişimci devlet" ekseninde gelişen Neo-liberal iktisat, müdahaleciliğin özgürlükleri sınırlandırdığı ifade ederek, devletin ekonomik işleyiş içerisindeki ağırlığının önemli ölçüde daraltılması gerektiğini savunmuştur (Yasa, 2017: 291).

Girişimciliğin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği fikri, Schumpeter'in (1911) çalışmasına kadar dayanmaktadır. Söz konusu çalışmada, girişimciler tarafından ortaya konacak yenilik faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu katkılar yaratacağı belirtilmektedir (Er, 2013: 83). Bu bağlamda girişimcilik üzerinde etkili olan unsurların tespit edilerek, girişimciliği teşvik edici politikaların hayata geçirilmesi ekonomik büyüme ve kalkınma için büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada, AB ülkeleri ve Türkiye özelinde girişimcilik faaliyetleri ile ekonomik özgürlükler arasındaki

ilişkinin ortaya konması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde girişimcilik ve ekonomik özgürlükler ile ilgili kavramsal açıklamalar yer verilmiştir. Üçüncü bölümde, ele alınan değişkenler arasındaki ilişkiyi konu edinen çalışmaların özeti sunulmuş olup; uygulamalı çalışma kapsamında dikkate alınan veri seti ve yöntem ile birlikte analiz sonuçları dördüncü bölümde ele alınmıştır. Çalışma daha sonra sonuç ve değerlendirme bölümüyle tamamlanmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

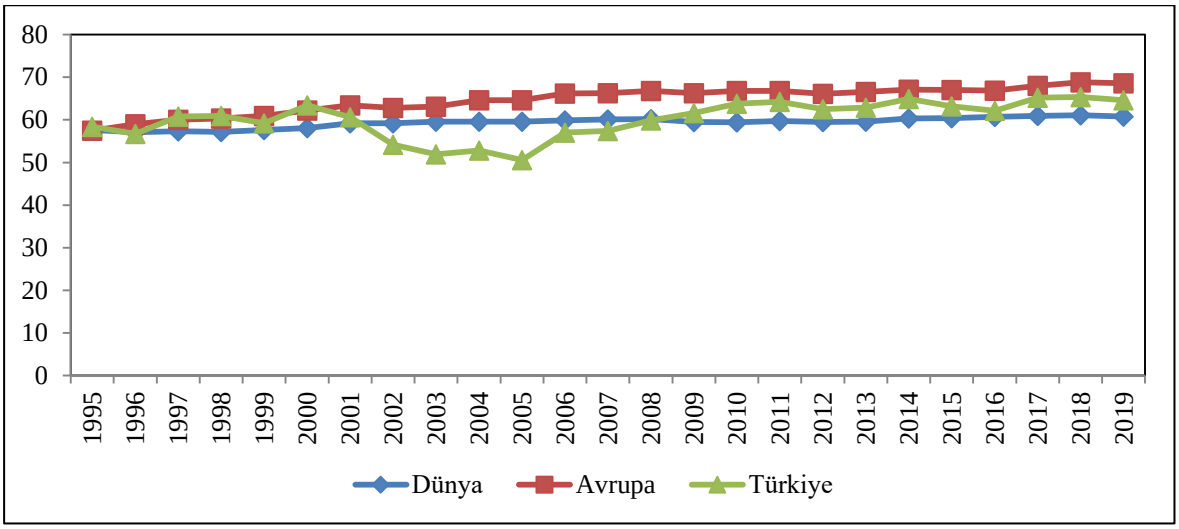
Girişimci kavram olarak ilk kez 1755 yılında Cantillon tarafından yapılan çalışmada ele alınmış olup; bu çalışmada girişimcinin risk alma özelliği ön plana çıkarılmıştır. Bu dönemden sonra kavram üzerine çok fazla tanımlama yapılmış olmasına rağmen; söz konusu tanımlamalarda daha çok yenilikçi düşünme, değişim odaklılık ve fırsatları öngörebilme gibi unsurlar üzerinde durulmuştur (Bozkurt vd., 2012: 232-233).

Girişimciler sahip oldukları özelliklerinden hareketle ekonomik büyüme üzerinde belirleyici bir özelliğe sahiptirler. Ekonomik, sosyal, demografik ve kültürel faktörlerden etkilenen girişimcilik, bir ülkenin gelişmişlik düzeyinin önemli göstergeleri arasında yer almaktadır. Bununla birlikte ülkenin sahip olduğu ekonomik özgürlük seviyesinin girişimciliği temel belirleyicileri arasında yer aldığı ortaya konmaktadır. Her insanın kendi emeğini ve malını kontrol etme temel hakkı ekonomik özgürlik olarak adlandırılmaktadır. Ekonomik olarak özgür bir toplumda, bireyler çalışma, üretme, tüketme ve yatırım yapma konusunda istedikleri gibi karar verebilmektedir. Ayrıca bu tür toplumlarda, hükümetler emeğin, sermayenin ve malların serbestçe dolaşıma imkan tanımaktadır. Ülkelerin ekonomik özgürlük indeksi, dört kategoride sınıflandırılmış 12 nicel ve nitel faktöre dayanılarak ölçülmektedir. Bu faktörler şu şekilde özetlenebilmektedir (Index of Economic Freedom, 2019):

- Hukuk kuralı (mülkiyet hakları, devlet bütünlüğü ve yargı etkinliği),
- Devlet büyüklüğü (devlet harcamaları, vergi yükü ve mali sağlık),
- Düzenleyici verimlilik (iş özgürlüğü, iş özgürlüğü ve parasal özgürlük)
- Açık piyasalar (ticaret özgürlüğü, yatırım özgürlüğü ve finansal özgürlük)

Yukarıda belirtilen faktörlerin her biri 0 ila 100 arasında derecelendirildikten sonra, 12 faktörün aritmetik ortalaması alınarak ülkelerin genel puanı elde edilmektedir. Bu değerin 80-100 arasında olması özgür; 70-80 arasında olması çoğunlukla özgür; 60-70 arasında olması orta derecede özgür; 50-60 arasında olması çoğunlukla özgür değil ve 40-50 arasında olması ise bastırılmış şeklinde yorumlanmaktadır. Değerin Dünya'da, Avrupa'da ve Türkiye'de ekonomik özgürlükler endeksinin 1995-2019 dönemindeki değişimi Şekil-1'de ortaya konmaktadır.

Şekil 1. Ekonomik Özgürlük İndeksi



Kaynak: Index of Economic Freedom, 2019.

Şekil 1'den de görüldüğü üzere, Türkiye'de ekonomik özgürlük endeksi 2005 yılından sonra yükselişe geçmiştir. 1995 yılında Türkiye'de ekonomik özgürlük endeksi 58,4 iken; bu oran 2019 yılında 64,6'ya yükselmiştir. Endeksteki bu değişimle birlikte Türkiye, dünya ortalamasını geçmişken; Avrupa ile aradaki farkı giderek azaltmıştır. Diğer taraftan söz konusu endekse göre; Hong Kong 90,2 puanla ilk sırada yer alırken; bu ülkeyi 89,4 puanla Singapur ve 84,4 puanla Yeni Zelenda takip etmektedir.

3. LITERATÜR İNCELEMESI

Tablo 1'de, girişimcilik ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi konu edinen çalışmaların özetine yer verilmektedir.

Tablo 1. Literatür İncelemesi

Yazar(lar)	Örneklem	Periyot	Yöntem	Bulgular
Nyström (2008)	23 OECD Ülkesi	1972-2002	Panel Veri Teknikleri	Daha küçük bir kamu sektörü, daha iyi yasal yapı ve mülkiyet haklarının güvenliğinin girişimciliğin artırılmasına belirleyici olduğu ortaya konmuştur.
Powell ve Weber (2013)	50 Ülke	1881-2009	Panel Regresyon Modeli	Ekonomik özgürlük seviyesi ile yeni iş kurma arasında pozitif ilişki saptanmıştır.
Ridderstedt (2014)	48 Ülke	2011	En Küçük Kareler Regresyon Modeli	Ekonomik özgürlüğün alt bileşenleri ile girişimcilik arasında pozitif ilişki tespit edilememiştir.
Tunçsiper ve Biçen (2015)	9 Ülke	2000-2012	Panel Sabit Etkiler Modeli	Çalışma ve iş kurma konusundaki serbest uygulamaların girişimcilik faaliyetlerini artırarak ekonomik büyümeye olumlu katkılar sağlayacağı belirtilmiştir.
Karabıyık ve Karabıyık (2017)	35 Ülke	2006-2015	Panel En Küçük Kareler Yöntemi	Finansal özgürlük, yatırım özgürlüğü, iş gücü özgürlüğü, parasal özgürlük ve mülkiyet hakları değişkenleri ile girişimcilik arasında pozitif yönlü ilişki tespi edilmiştir.

4. VERİ, YÖNTEM VE BULGULAR

Bu çalışmada, AB ülkeleri ve Türkiye kapsamında, 2006-2016 döneminde girişimcilik faaliyeti ile ekonomik özgürlükler arasındaki ilişki dinamik panel veri yöntemi kullanılarak analiz edilmektedir. Çalışmada girişimcilik faaliyetini temsilen Küresel Girişimcilik İzleme Monitörü (GEM) tarafından derlenen girişimcilik istatistiklerinden, ekonomik özgürlükleri temsilen ise Heritage Vakfı tarafından sağlanan ekonomik özgürlük endekslerinden yararlanılmıştır. Ayrıca, IMF tarafından sunulan finansal gelişmeyi ölçen "Finansal Gelişme Endeksi" de analizlere dâhil edilmiştir. Analizlerde kullanılan bu değişkenlerin tanımları Tablo 2'de sunulmaktadır. Buna göre; Kurulmuş İşletme Sahipliği (LNBOR) bağımlı değişken; Ekonomik Özgürlükler Genel Endeks Skoru (LNGEF), ekonomik özgürlükler endeksinin alt endekslerinden olan İş Yapma Özgürlüğü (LNBF) ile Yatırım Özgürlüğü (LNIF) ve IMF tarafından hesaplanan Finansal Gelişme Endeksi (LNFD) açıklayıcı değişkenler olarak belirlenmiştir. Değişkenlerin tamamı logaritmik formda kullanılmıştır.

Tablo 2. Veri Seti

Değişken	Değişkenin Kısaltması	Değişkenin Tanımı
Kurulmuş İşletme Sahipliği Oranı (Established Business Ownership Rate)	**LNBOR**	18-64 yaş aralığında olup halihazırda kurulu bir işletmenin sahibi olan nüfusun yüzdesidir.
Ekonomik Özgürlükler Genel Endeks Skoru (Economic Freedoms Overall Score)	**LNGEF**	Ekonomik özgürlükler genel endeksi; hukukun üstünlüğü, düzenlemelerin etkinliği, açık piyasalar ve kamu büyüklüğü alt bileşenlerinden oluşan, 0 ila 100 arasında değer alan, 100'e yaklaşıkta ekonomik özgürlük düzeyinin arttığını gösteren endekstir.
İş Yapma Özgürlüğü Alt Endeksi Skoru (Business Freedom Score)	**LNBF**	İş yapma özgürlüğü, bir bireyin, hükümetin müdahalesi olmaksızın bir iş kurma ve yürütme hakkının olması ile ilgilidir. Hükümet tarafından yapılan düzenlemeler üretim maliyetlerini artırmak suretiyle girişimcilerin piyasada başarılı olmalarını engeller. İşletme verimliliğini ve karlılığını azaltan birçok düzenleme olsa da girişimciliği en çok etkileyen düzenleme yeni işletmelerin lisanslaması ile ilgilidir.
Yatırım Özgürlüğü Alt Endeksi Skoru (Investment Freedom Score)	**LNIF**	Yatırım özgürlüğü, özgür ve açık bir yatırım ortamı; ekonomik faaliyetin genişletilmesi ve daha fazla verimlilik ve istihdamın sağlanması için maksimum girişimcilik fırsatlarını ve teşviklerini sağlar.
Finansal Gelişme Endeksi (Finansal Development Index)	**LNFD**	Finansal gelişme endeksi; gelişmiş finansal kurumların ve finansal piyasaların; derinlik (büyüklük ve likidite), erişim (bireylerin ve firmaların finansal hizmetlere erişebilme yetenekleri) ve etkinlikler (kurumların düşük maliyetli ve sürdürülebilir bir şekilde finansal hizmetler sağlama kabiliyetleri) açısından nasıl olduklarını ölçmektedir.

Kaynak: 1. Global Entrepreneurship Monitor (GEM), https://www.gemconsortium.org/data
2. IMF, Financial Development Index Database, https://data.imf.org/?sk=F8032E80-B36C-43B1-AC26-493C5B1CD33B&sId=1481126573525 **3.** Heritage Foundation, https://www.heritage.org/index/ Erişim Tarihi: 01.11.2019.

Tablo 3'te değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır. Çarpıklık değerleri açısından tüm değişkenler negatif değer aldıklarından sola çarpıktır. Basıklık değerlerine göre ise LNGEF ve LNFD değişkenlerinin basıklık değerleri 3'ten küçük olduğu için normal dağılıma göre basık, LNBOR, LNBF ve LNIF'nin basıklık değerleri 3'ten büyük olduğundan dağılımları normal dağılıma göre diktir. Panel veri seti 190 gözlemden oluşmaktadır.

Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler

Variables	LNBOR	LNGEF	LNBF	LNIF	LNFD
Mean	1.744530	4.213700	4.398349	4.323232	-0.499403
Median	1.758716	4.211384	4.406109	4.382027	-0.385663
Maximum	2.759377	4.414010	4.604170	4.553877	-0.061875
Minimum	0.285179	3.974058	3.992681	3.912023	-1.347074
Std. Dev.	0.457749	0.099831	0.129582	0.174936	0.317288
Skewness	-0.491080	-0.180863	-0.687778	-0.933301	-0.949304
Kurtosis	3.405424	2.384478	3.193245	3.089971	2.885361
Jarque-Bera	8.937955	4.035230	15.27521	27.64733	28.64133
Probability	0.011459	0.132972	0.000482	0.000001	0.000001
Sum	331.4606	800.6031	835.6864	821.4142	-94.88663
Sum Sq. Dev.	39.60201	1.883623	3.173600	5.783922	19.02700
Observations	190	190	190	190	190

Değişkenler arasındaki korelasyonların yer aldığı Tablo 4'te baktığında, LNBOR ile diğer değişkenler arasında pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız, LNFD ile LNGEF, LNBF ve LNIF arasında ise zayıf, pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Korelasyon Tablosu

Correlation/ t-Statistic/ Probability	LNBOR	LNGEF	LNBF	LNIF	LNFD
LNBOR	1.000000				

LNGEF	0.097086	1.000000			
	1.337489	-----			
	0.1827	-----			
LNBF	0.020898	0.761937	1.000000		
	0.286595	16.13086	-----		
	0.7747	0.0000	-----		
LNIF	0.073287	0.789573	0.538776	1.000000	
	1.007565	17.64192	8.768866	-----	
	0.3150	0.0000	0.0000	-----	
LNFD	0.108862	0.449237	0.572888	0.314380	1.000000
	1.501562	6.894498	9.583593	4.540784	-----
	0.1349	0.0000	0.0000	0.0000	-----

Tablo 5'te, Sistem GMM tahmincisi (Arellano-Bover, 1995 ve Blundell-Bond, 1998) temelli Roodman (2006) tarafından önerilen xtabond2 komutu kullanılarak elde edilen bulguların özeti görülmektedir. Ekonomik özgürlükler endeksi ile bu endeksin alt endeksleri olan yatırım özgürlüğü ve iş yapma özgürlüğü endeksleri için ayrı ayrı modeller oluşturulmuştur. Finansal gelişme endeksi ise tüm modellerde yer almaktadır. Bulgular, ekonomik özgürlükler, iş yapma özgürlüğü, yatırım özgürlüğü ve finansal gelişme arttıkça girişimcilik faaliyetinin arttığını göstermektedir.

Tablo 5. SGMM Tahmin Sonuçları

MODELS **VARIABLES**	**(1)** **LNBOR**	**(2)** **LNBOR**	**(3)** **LNBOR**
L.LNBOR	0.282	0.264	0.308
	(0.256)	(0.298)	(0.297)
LNGEF	0.326***		
	(0.118)		
LNBF		0.315**	
		(0.128)	
LNIF			0.305**
			(0.134)
LNFD	0.180*	0.157*	0.159
	(0.0953)	(0.0926)	(0.0998)
AR(1)	-1.80*	-1.58	-1.73*
AR(2)	0.31	0.26	0.42
Hansen	51.74	51.88	12.88
Sargan	11.06	11.83	52.01
Wald	4388.72***	3495.30***	3556.71***
Number of instruments	56	56	56
Observations	161	161	161
Number of crossid	19	19	19

Robust standard errors in parentheses,*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tahmin sonuçlarının güvenirliği açısından; otokorelasyon, araç değişkenlerinin geçerliliği ve modelin bütün olarak anlamlılığı testleri yapılmıştır. Tablo 5'te yer alan bulgular, modelde birinci dereceden otokorelasyonun (AR1) olduğunu buna karşın ikinci dereceden (AR2) otokorelasyonun olmadığını, araç değişkenlerin geçerli olduğunu (Hansen ve Sargan testleri) ve modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu (Wald testi) ortaya koymaktadır.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bir ülkenin ekonomik açıdan gelişmesinde ve kalkınmasında girişimcilik faaliyetleri önemli bir yer teşkil etmektedir. Girişimci, mevcut kaynakları verimli alanlara yönlendirerek ya da yeni teknikler geliştirerek istihdamın ve ekonomik büyümenin artırılmasına zemin hazırlayabilmektedir. Dolayısıyla ülkeler, çeşitli politika ve uygulamalarla girişimciliği teşvik etmeye çalışmaktadırlar.

Bir ülkenin ekonomik özgürlük seviyesi kişilerin girişimcilik kararlarını etkileyebilemektedir. Literatürde ekonomik özgürlük seviyesi yükseldikçe girişimcilik faaliyetlerinin artmasına bağlı olarak ekonomik büyümenin artacağı görüşü genel kabul görmektedir. Bu çalışmada, AB ülkeleri ve Türkiye örneklem olarak ele alınmıştır. 2006-2016 dönemine verilerden hareketle değişkenler arasındaki ilişki dinamik panel veri yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Elde edilen bulgular, ekonomik özgürlükler, iş yapma özgürlüğü, yatırım özgürlüğü ve finansal gelişme arttıkça girişimcilik faaliyetinin arttığını göstermektedir. Bu bağlamda Akın (2010)'ın ifade ettiği gibi, etkin olmayan kamu bürokrasisi, vergi düzenlemeleri, politikalarda istikrarsızlık, finansman imkânlarına ulaşım kısıtı, altyapı yetersizliği, eğitimsiz işgücü, yolsuzluk, enflasyon, kısıtlayıcı iş yasaları, hükümet istikrarsızlığı, döviz kontrolleri, çalışanlarda iş ahlakı eksikliği, suç ve hırsızlık ve yetersiz kamu sağlığı gibi iş yapmanın önündeki engeller minimize edildikçe, sağlıklı girişimcilik faaliyetleri hız kazanacaktır.

KAYNAKÇA

Akın, B. (2010) " Türkiye'de İş Yapma Ortamının Girişimcilik ve Ekonomik Özgürlükler Açısından Değerlendirilmesi", Bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi, 55, 21-49.

Arellano, M,. ve Bover, O. (1995) "Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models", Journal of Econometrics 68, 29-51.

Blundell, R,. ve Bond, S. (1998) "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", Journal of Econometrics 87, 115-143.

Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O. ve Alparslan, A. M. (2012) "Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma", Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(15), 229-247.

Er, P. H. (2013) "Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A. Schumpeter", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 29, 75-85.

Index of Economic Freedom (2019) https://www.heritage.org/index/, (10.12.2019).

Karabıyık, B. K. ve Karabıyık, C. (2017) "Girişimcilik ve Ekonomik Özgürlük İlişkisi: Panel Veri Analizi", Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Kongresi, Ankara-Türkiye.

Nyström, K. (2008) "The Institutions of Economic Freedom and Entrepreneurship: Evidence From Panel Data, Public Choice", 136: 269–282.

Powell, B. ve Weber, R. (2013) "Economic Freedom and Entrepreneurship: A Panel Study of the United States", American Journal of Entrepreneurship, 64-84.

Ridderstedt, I. (2014) "Economic Freedom and Entrepreneurship: Conflicting Evidence", Bachelor Thesis, Södertörn University School of Social Sciences, Entrepreneurship, Innovation and Market Bachelor's Programme.

Roodman, D. (2006) "How to Do xtabond2: An Introduction to "Difference" and "System" GMM in Stata", Working Papers 103, Center for Global Development.

Tunçsiper, B. ve Biçen, Ö. F. (2015) "Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme: Yükselen Piyasa Ekonomileri Üzerine Bir İnceleme", International Conference on Eurasian Economies, Kazan-Rusya.

Yasa, B. D. (2017) "İktisat Düşüncesinde Devlet Müdahaleciliği Kuramının Evrimi", Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(2): 281-298.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ULUSLARARASI PAZARLARIN GELİŞTİRİLMESİNDE HAVAYOLU TAŞIMACILIĞININ ÖNEMİ: KUZEY AFRİKA ÖRNEĞİ[1]

Nilay ALDEMİR[*]

Mehmet Emin AKKILIÇ[**]

Hasan Hüseyin YILDIRIM[***]

ÖZET

Günümüzde uluslararası pazarlama kavramı, ticari kullanımından daha geniş anlama ve daha geniş kitleye hitap etmektedir. Genelde iç pazara yapılan satışların yanı sıra, gelişen uluslararası pazarlarada satış ağları oluşturulmaya başlanmıştır. Firmalar uluslararası pazarlarda söz sahibi olabilmek için, aktif olarak teknolojinin bütün imkânlarını kullanmakta ve faydalanmaktadır. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte ulaşım imkânları ve seçenekleri de artmıştır. Bu bağlamda tercih edilecek yeni pazarda havayolu ulaşım imkânının olup olmaması da bakılması gereken hususlardan biri olabilmektedir. Çalışmada, Türkiye'den Kuzey Afrika ülkelerine yapılan uçuşların başlama tarihinin ihracata etkisinin olup olmadığı, araştırmaya değer bir husus olarak görülmüştür. Bu noktadan hareketle, araştırmanın amacı kapsamında Fas, Tunus, Mısır, Cezayir, Sudan ve Libya ülkelerine 1996-2018 yılları arasında Türkiye'den yapılan direk uçuşların tarihleri araştırılmış ve bu yıllarda ki aylık ihracat verilerine ulaşılmıştır. Havayolu açılmadan önce ve sonraki ihracat rakamlarına bakılmak kaydıyla Panel Veri analizi yapılmıştır. Araştırma sonucunda havayolu ile ulaşımın, ülkelerle yapılan ihracat üzerinde anlamlı etkisi olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Uluslararası Pazara Giriş, Uluslararası Pazar Geliştirme, Havayolu, Kuzey Afrika*

JEL Kodları: *F40, M30, P33.*

[1] Bu çalışma 2018 yılında Balıkesir Üniversitesi, SBE, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama bölümünde Prof. Dr. M. Emin AKKILIÇ danışmanlığında Nilay ALDEMİR tarafından tamamlanan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

[*] Balıkesir Üniversitesi, Nevşehir, Türkiye, nilayaldemir50@gmail.com

[**] Balıkesir Üniversitesi, BUBYO, Balıkesir, Türkiye, eakkilic@balikesir.edu.tr

[***] , Balıkesir Üniversitesi, BUBYO, Balıkesir, Türkiye, hhyildirim@balikesir.edu.tr

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

THE IMPORTANCE OF AIRLINE TRANSPORT IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL MARKETS: THE CASE OF NORTH AFRICA

ABSTRACT

Nowadays, international marketing concept addresses to a wider audience than its commercial use. Along with the sales of the internal market and the development of international markets, the companies have started to create sales networks in other countries. Companies use technology and all its opportunities activiely in order to have a say in international markets. With the development of technology, transportation facilities and options have increased. According, the possibility of air transportation has become one of the critical issues to be researched in new marketing areas. In this study, the starting date of flights from Turkey to North African countries have been investigated to see whether it has an effect on exports or not. For the purpose of the study, the date of the first flights from Turkey to Morocco, Tunisia, Egypt, Algeria, Sudan and Libya have been researched. Then, monthly export data from 1996 to 2018 were obtained from reliable sources and Panel Data Analysis was conducted to export figures before and after airline opening. As a result of the research, it has been found that air transportation has a significant effect on exports made by countries.

Keywords: *International Market Entry, International Market Development, Airline, North Africa*

JEL Codes: *F40, M30, P33.*

1. GİRİŞ

Küreselleşen ekonomilerde ülkeler, gelişimini tamamlayabilme istekleri doğrultusunda birçok mücadele vermekte ve başarılı olabilmek için ekonomik girişimlerde bulunmaktadırlar. Ülkelerin ihracat yapması da bu girişimlerden biridir. Günümüz koşullarında ülkeler kendi ekonomik birikimleriyle diğer ülke veya gruplara karşı mücadele vermektedirler. Bir ülkenin iyi ekonomiye sahip olması, güçlü olduğunu gösteren önemli faktörlerden biridir (Güllü, 2008).

Ülkelerin, ihracatlarını artırmak için pazar araştırması yapmasının, yeni pazarlar bulmasının ve pazarlarını geliştirmesinin uluslararasılaşması açısından önemli olduğu söylenebilir. Ülkelerin birbiriyle ekonomik ilişkilerinin gelişmesi, uluslararası boyutlarda yapılan karşılıklı alışveriş anlayışı, uluslararası pazarların işlerliği, aktivitesi ve ulusal bazda ekonomik canlanmaya etkisi açısından da önemlidir(Mutlu, 2005). Bütün bu faaliyetlerden, ilerleme ve küreselleşme ile birlikte ulaşım, iletişim ve teknolojide gözle görülür gelişim kaydettiğinden bahsedilebilmektedir.

Uluslararası pazarların araştırılmasında ve geliştirilmesinde en önemli etkenlerden birisinin ulaşım olduğundan bahsedilebilir. Ulaşım sayesinde, gidilip görülmeyen yerlerin ihtiyaçlarını tespit

etmenin mümkün olmasının yanında, kültürleri doğrultusunda hazırlanacak ürünlerin, yapılacak satışların ve verilecek hizmetlerin ticaretin kalitesini arttıracağı söylenebilir (Cengiz, 1999).

Havayolu ulaşımı, zaman tasarrufu açısından en hızlı ulaşım türüdür. Ülkelerin yaptıkları anlaşmaların ve havayolu ağlarını geliştirmelerinin birbirleri ile olan ilişkilerinide geliştirebileceği söylenebilmektedir (Kaya, 2012).

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

Uluslararasılaşma, işletmelerin faaliyetlerini ulusal sınırlar dışında gerçekleştirmeleri ile ilgili bir kavramdır. 1980'li yıllar itibarıyla yükselişe geçen küreselleşme hareketleri, işletmeleri sürdürülebilirliklerini sağlamak ve karlarını maksimize etmek için uluslararası pazarlarda faaliyet göstermek zorunda bırakmıştır. Artık, ülkeler sınır kavramını devre dışı bırakacak ticari ve ekonomik işbirlikleri yaparak bir entegrasyonsağlamaktadırlar. Bu entegrasyon da işletmeleri uluslararası pazarlara yöneltmiştir. Öte yandan, teknoloji ve iletişim alanında gelişmelerin yaşanması, işletmelere uluslararası pazarlara yönelirken işlerini kolaylaştırıcı birçok seçenek sunmuştur. Küreselleşmenin beraberinde getirdiği değişimler ile de işletmelerin uluslararasılaşma sürecinin etkilendiği görülmektedir. Uluslararasılaşma, işletmelerin yatırımlarını uluslararası pazarlara adapte etme süreci olarak tanımlanmaktadır. Üretim için gerekli girdilerde ithal ürünlerde kullanılmaktadır. İthal ürün kullanımı %10'dan fazla ise "kısıtlı uluslararasılaşma" denilmektedir. Eğer ki üretim için kullanılan malların ithalat oranı, %10-40'ı arasında ve sayıca 3'ten fazla ülkede satışı varsa "tam uluslararasılaşma" olarak adlandırılabilir (Ecer ve Canıtez, 2003).

Alanyazında, uluslararasılaşma sürecini etkileyen faktörler, iki başlık mevcudiyetinde değerlendirilmektedir. Bunlardan ilki, içeriden kaynaklı olan nedenler yani içsel nedenlerdir. İşletmelerin hem kendi içinde hem de ülkede yaşadıkları sorunlar neticesinde ortaya çıkan itici faktörlerdir. İkincisi ise, ev sahibi ülkenin çekici faktörleridir. Küreselleşme ile birlikte teknolojide yaşanan gelişmeler, şirketlerin uluslararasılaşma sürecini hızlandırıp, kolaylaştırmaktadır. Örneğin, bir işletme bilişimde yaşanan gelişmeler neticesinde dış pazarlardaki gelişmelere, istatistiklere veya rakip firmaların bilgilerine kolaylıkla ulaşabilmektedir. Böylelikle, işletmenin edindiği bilgiler doğrultusunda dış pazarlara atılacak adım daha az riskli ve daha hızlı olmaktadır (Mutlu, 2005).

Üretim sürecinin esnekliği ve arz potansiyeli, şirketlerin uluslararası pazarlara açılmasını etkileyen bir başka faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmenin üretim sürecini piyasadaki değişikliklere hızlı ve etkili bir şekilde uyum sağlayabilmesi, uluslararası pazarlara açılmasında büyük kolaylık sağlamaktadır. Küreselleşmenin hakim olduğu ortamda müşterisini rakibine kaptırmak istemeyen işletme, bütün süreçlerde hız faktörünü göz önünde bulundurmaktadır. İşletmeden,

küreselleşme ile birlikte uluslararası ortamda müşteri, artık tek tipte ürün talep etmemektedir. İşletme birbirinden farklı ürünleri talep edebilecek çok sayıda müşterinin olabileceğini göz ardı etmemelidir. Pazardaki arz potansiyeli de şirketin uluslararası pazarlara girişini etkileyen bir başka faktördür. Bu bağlamda uluslararasılaşmaya iten ve çeken faktörler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Uluslararasılaşmayı İten ve Çeken Faktörler

İten Faktörler	Çeken Faktörler
Doğal Koşullar	Doğal Koşullar
Ulusal Pazarın Doyması	Nüfus ve Pazar Kapasitesi
Kapasite Fazlalığı	Rekabet
Rekabetçi Çevre	Sektörel Yapı
Kar Marjlarında Rekabet Baskısı	Kar Avantajı
Yönetim İçin Teknoloji	Ölçek Ekonomisi
Ulusal Pazara Bağlılık Korkusu	Arz Potansiyeli

II. Dünya Savaşı'nı takip eden yıllar, dünyada uluslararası ticaretin gelişmesi bakımından önemli adımların atılmaya başlandığı dönem olarak ortaya çıkmaktadır. Temeli o günlerde atılan birçok yaklaşım, süre gelen zaman içerisinde işlerlik kazanarak uluslararası ticaretin yayılmasına olanak sağlamıştır. Özellikle uluslararası ticaret ve yatırım konuları günden güne gelişerek büyümüştür. Uluslararası ticaret ve yatırımın gelişmesi, beraberinde uluslararası pazarlamanın gelişmesini de sağlamıştır (Cengiz, 1999).

Uluslararası firmaların, uluslararası pazar çevresi değerlendirmeleri doğrultusunda pazarlama karması politikalarını oluşturması gerekmektedir. Değişik pazar çevrelerine göre pazarlama karması geliştirmek, bunu başarabilen işletmeler açısından bir üstünlük unsuru, dahası bunu başaramayan rakiplerine göre ise bir kabiliyettir (Güllü, 2008).

Uluslararası pazarlamada müşteriler, firmanın kurulu olduğu ülkeden farklı ülkelerde yer almaktadır. Başka ülkeye pazarlanılan ürün, üretildiği ülkeden çıkarak farklı ülkelere giriş yapmaktadır. Farklı ülke sahasına giriş yapmak demek; değişik para birimleriyle, gümrük mevzuatlarıyla, yasalarla, bankacılık sistemleriyle, dil ve kültürlerle, ekonomik ve politik sistemlerle karşılaşmak demektir. Uluslararası pazarlamada karşılaşılan firmaların kontrolü dışındaki değişkenler kapsamlı ve karmaşık bir yapıya sahiptir (Kozlu, 2011).

Ülkeler; gerek uluslararası pazarlara açılmak gerekse de başka ülkeler için uluslararası pazar olabilmek adına bir takım stratejiler uygulamaktadırlar. Uygulanan stratejiler, ilerleyen zamanlarda ekonomik gücü eline almak isteyen ülkeler için oldukça önemlidir. Uluslararası pazarların bu denli önemli olmasının altında yatan nedenleri 3 madde altında toplamak mümkündür (Tek, 1999).

Etkileyici Faktörler: Firmaların üretim yaptıkları ülkede maliyetlerin yüksek olması etkileyici faktörlerden biridir. Yurtdışına çıkacak olan ürünün, varacağı ülkeye kadarki yolculuğunda maliyetlerin

artması da önemli bir etkileyici faktördür. Uluslararası pazarlarda yapılan ekonomik ortaklıklar ve bütünleşmeler ile genişlemek de etkileyici faktörlerdendir.

Karşılaştırmalı Avantajlar Kuramı: Her ülkenin içinde bulunduğu durumdan kaynaklı olarak bir takım üstünlükleri vardır. Coğrafi konum, siyasi konum bunlardan bazılarıdır. Ülkeler, diğer ülkeler ile kendi piyasasını kıyasladığında en etkin olduğu malı üretmelidir. Üretim yapacağı malı, kendi açısından avantajlı hale getirmelidir.

İthalat ve İhracatın Artışı: Küreselleşen ekonomilerle birlikte, ticaret hacminde artışlar meydana gelmeye başlamıştır. Dış ticaret getirileri uluslararası pazarları çekici kılmaktadır. Ülkeye giren döviz artışının cazip hale gelmesiyle, işletmeler arasında rekabet alevlenecektir. İşletmeler piyasada tutunabilmek için, verimliliklerini artırmaya çalışacaktır. Bu da işletmeleri daha kaliteli mal ve hizmet üretimine zorlayacaktır. Böylelikle ülke ekonomisine olduğu kadar tüketicilere de fayda sağlamış olacaktır.

İşletmeler bulundukları sektör gereği daha verimli ve daha kazançlı alanlarda söz sahibi olmak isterler ve bu nedenle faaliyette bulundukları pazarlardan sıyrılıp yeni pazarlarda ve genellikle uluslararası alanda faaliyetlerini sürdürmeye çalışırlar. İşletmeler uluslararası pazarlara açılmanın yanında satışlarını iç pazara sunarak da bazı üstünlükler yakalayabilir. Bunlar; gireceği sektörde az rakip ile mücadele etmesi ve ihracat yapacağı ülkede gümrük işlemlerinin az olmasıdır(Seyidoğlu, 2003).

İşletmelerin, uluslararası pazarları tercih sebepleri şunlardır (Tek, 1999):

-Global pazardaki potansiyeli kullanmak,

-Karlılığın daha uzun dönem sürmesi için, farklı ülkelerle ticaret yapmak,

-Daha fazla üretim yapmak,

-İşletmelerin mevcut ürünlerine ek olarak, ürün çeşitliliği sunması,

-Farklı ülkelerdeki mevcut kaynaklardan faydalanmak.

Uluslararası pazarlara girmeyi düşünen diğer firmalardan öncedavranarak onlara yer bırakmama hususunda, Tenekecioğlu'na göre uluslararası pazarlara açılma nedenleri ise;

-Uluslararası ekonomik bütünleşmelerin yapı ve nitelik olarak değişmesi

-İşletmelerin dünya pazarından pay alma çabaları

-İletişim ve ulaşım araçlarındaki gelişmeler

-İşletmeler arası ortak girişimlerin bulunması

Son olarak, uluslararası pazarlara açılan işletmeler gelecekte karşılaşılabilecek durumlara karşı daha hazırlıklı olur. Türkiye açısından AB'ye tam üyelik sağlandığında dış pazarlarda ortaya çıkan fırsatları en iyi şekilde değerlendirenler daha önceden dış pazarlara açılan işletmeler olacaktır.

Firmalar ürünlerini satabilmek için müşterilere ihtiyaç duyarlar. Müşteriler tarafından tercih edilebilmeleri için de tüm ürünlerini müşteri odaklı üretirler. Hedef pazar tercihlerinde de müşteri odaklı davranmaya çalışırlar. Firmalar hedef pazar seçiminde, tercih edilen ülkede yaşayan insanların gereksinimlerine ve arzularına göre ürünler tercih etmelidir. Tek bir ürün ile tüm müşterileri memnun etmek mümkün değildir. Bu nedenle tercih edilen pazara göreürünlerin şekillendirilmesi, değiştirilmesi ve geliştirilmesi gerekmektedir. Uluslararası pazarlarda, her bir ülke müşterisinin farklı potansiyeli vardır. Kişilerin yaşadıkları ülkelerin şartları, yaşam tarzları, kişisel fikirleri ve psikolojilerininde yön vermesiyle farklı potansiyeller meydana gelmektedir ve bu durum ihtiyaç olan ürün tarzını etkilemektedir. Örneğin; sıcak ülkede yaşayan insanların ihtiyacı olan kıyafetler ile soğuk ülkede yaşayan insanların ihtiyacı olan kıyafetler bariz olarak farklıdır. Bu nedenle pazarlarda ihtiyaçlar doğrultusunda pazar bölümlendirme yapılması oldukça önemlidir (Akkılıç, 2016).

Hedef pazar seçimi, pazarların bölümlendirilerek işletmeye en ideal pazarın seçilmesine, kar ve yüksek ciro hedeflerine ulaşılmasına, her pazarıntaleplerine dikkat edilmesine ve o pazarın tercih ve isteklerinin karşılanmasına yardımcı olur (Uğurlu, 2007). İşletmeler için pazar her daim fırsatlar içeren bir ortam olarak düşünülmeli, pazarın koşulları ve sınırları iyi analiz edilmelidir (Özbey, 2012).

İşletmelerin yurt dışı satışına yönelmelerinde beş aşama yer almaktadır (Ertekin, 1995);

1. Aşama: Geleneksel Toplum; verimliliği yükseltecek yeteneklerin kısıtlı olduğu, eğitim düzeyi düşük, sanayi ve ticaretin ilkel düzeyde kaldığı ve genellikle hammadde ve tarımsal üretim ağırlıkta olan ülkelerde geçerlidir.

2. Aşama: Kalkınma öncesi Toplum; kalkınma çabası içinde olan, modern bilimden, tarımsal ve endüstriyel üretimden faydalanılmaya başlanılan ülkelerde geçerlidir.

3. Aşama: Kalkınmakta Olan Toplum; gelişme evresinin normal uygulaması içinde olan, bireylerin ve sosyal kuruluşların devamlı büyümeyi sağlayacak şekilde gelişmiş olduğu,ayrıca endüstrisi küçük ve değişik yerlerde kurulan fabrikalar şeklinde tüketim ürünleri ile uğraşan ülkelerde geçerlidir.

4. Aşama: Olgunluk Dönemine Yönelmiş Toplum; ekonomi tüm imkânlarıyla gelişmiş, modern teknoloji kullanılarak girişimcilik gücüne dayalı üretimde bulunulan ülkelerde geçerlidir.

5. Aşama: Yüksek Hacimde Tüketim Yapan Toplum; kişi başına milli gelirin yüksek olduğu, ülkenin endüstrileşme içerisinde olduğu ve çeşidinin çok olduğu ürünlerin üretiminde dünyada lider olan ülkelerde geçerlidir.

Ulaşım, teknolojinin gelişmesiyle birlikte insanların farklı şehirlerde, farklı ülkelerde yaşam alanlarının da gelişmesini beraberinde getirmiştir. Bu bağlamda ulaşım çok büyük bir öneme sahiptir. Ulaşımın da gelişmesi ile farklı ulaşım yolları meydana gelmiş ve bu gelişmeler hayatı daha da kolaylaştırarak önemini artırmaya devam etmiştir. Gelişmelerin artması, insanların yaşam alanında, sosyal hayatta ve ekonomik hayatta büyük öneme sahip olmuştur ve toplum hayatını da olumlu yönde etkilediği gözlenmiştir.

Ulaşım genel olarak, doğada bulunan varlıkların gitmek istedikleri yere ulaşabilmesinde rol oynayan en büyük hizmettir. Yer değiştirme biçiminin güvenilir olması en önemli hususlardan biridir. Bu nedenle kişiler ulaşıma ihtiyaç duyduğunda öncelikle güvenilir, ekonomik ve kendisine sağlayacağı fayda sıralamasını göz önünde bulundurur. Ulaşımın hava, kara ve su yolu ile yapılabilmesi de mümkündür (Kaya, 2012).

Konum olarak değişiklik gerektiren her durumda kullanılacak yöntem ulaştırmadır. Ulaştırmada taşıma olayının büyüklüğü, etki göstereceği alan ve acil varış ihtiyacı göz önünde bulundurulduğunda, ciddi bir altyapı gereksinimi hissedilmektedir. Bu altyapıda rol alan en önemli faktör ise kullanılabilecek ulaşım araçları, ulaşımın hızı ve alt yapının sağlamlığı olarak değişebilmektedir (Gerede, 2015).

Ulaşım sektörü, ülkelerin kalkınma hedefleri doğrultusunda yol verecekleri yatırımlar, bunlardan alacakları verim ve teknolojinin ileri boyutlarından faydalanabilmek gibi önemli ekonomik değişkenleri etkilemekte ve yön vermektedir. Sanayinin gelişmesi ile birlikte ulaştırmanın ne kadar önemli olduğu bir kez daha göz önüne serilmiştir ve hatta yapılan çalışmalarda ulaştırmanın sanayileşmedeki itici güç olduğu da savunulmuştur.

Ulaştırmanın ülkeler bazındaki bir diğer önemine AB'nin temellerinin atıldığı Roma Anlaşması'nda (1957) tarım haricinde tek ayrı bölüm olarak ulaştırma konusunun ele alınmasında rastlanmaktadır. Bu da ulaştırmanın tüm ülkeler için ayrı bir öneminin olduğunu göstermektedir (Günsoy, 1994).

Ulaştırma sektörünün önemli etkilerinden bir tanesi de, firmaların iç pazardan ziyade dış pazara açılmalarında büyük rol oynamasıdır. Hem insanların taşınması hem de yük ve eşyanın taşınması açısından havayolu büyük kolaylık sağlamaktadır. Küreselleşen ekonomilerde, ülkelerin birbiriyle daha yakın temas kurması ve ticaret faaliyetlerinin daha fazla artmasında ulaştırma büyük etken olmuştur. Hem süre maliyeti hem de ekonomik maliyeti azaltması açısından havayolu tercih edilmeye başlanmıştır. Uluslararası ekonomilerin uluslararası entegrasyonu da lojistik ile birbirine bağlanmıştır. Bu sebeple ulaştırma, liberalleşmenin etkisiyle kilit rol modelini almıştır (Ellis, 2001).

Ulaştırmanın, üreten ve pazarlayan insanlara büyük fayda sağlamasının en önemli sebeplerinden bir tanesi de süre ve yer açısından olumlu etkiler göstermesidir. Ekonomik gelişmelerin en önemli amaçlarından birisi de az olan kaynaklar ile mümkün olan en fazla bireylerin gereksinimini karşılamak ve yaşam standartlarını yükseltmektir. Bir ülkede ekonominin gelişebilmesi için en önemli adımlardan bir tanesi iç pazardan ziyade ihracatının yüksek olmasına bağlıdır. İhracatın yüksek olabilmesinin en önemli yollarından biri ise, farklı ülkelere gerek pazar araştırması için giden insanların gerekse de pazarlanan ürünlerin herhangi bir maliyet zararına uğramadan ulaşabilmesidir.

Yurtdışı ile ticari ilişkilerini geliştirmek isteyen ülkelerdeki toplumlarla öncelikle tatminkâr, çok alternatifli, yurtdışı pazarlara hitap eden, kesintisiz, koordineli ve düşük maliyetli bir ulaşım ağı kurmak zorunludur. Böylelikle ulaşım için yeterli düzeyde ağlarını oluşturmuş, alternatifleri yüksek ve devamlılığını koruyan, ekonomideki fiyat dalgalanmalarını ulaşım maliyetinin düşüşüyle birlikte en aza indiren bir düzene sahip olmak mümkün olur. Yapılan çalışmalarda uluslararası havayolu taşımacılığının ekonomik sektörler üzerinde çok fazla ve farklı etkilerinin olduğu gözlemlenmiştir (Akat, 1998).

Ülke ekonomisinin gelişmesinde önemli rol oynayan ulaştırma, iç ticareti etkileme ile birlikte, dış ticareti de büyük oranda etkilemesi ile farklı ülkelerde yeni pazar alanlarının keşfedilmesi, mevcut ihracat pazarlarının daha da geliştirilmesine de yardımcı olmaktadır. Ülke ekonomisinin gelişmesi ile birlikte yaşam standartları yükselen bireyler, havaalanlarını daha sık kullanabilmektedir. Hem zamandan hem maliyetten tasarrufla birlikte yeni ülkelere de pazarlamaya gidebilme şansları artmaktadır.

Böylelikle, 10 ile 20 saat arasında olan ulaşım süresinin birkaç saate düşmesi ile birlikte bölgelerarası reaksiyonun ve buna bağlı olarak ticaretin artması beklenen bir olgudur. Yüksek gelir ortalamasına sahip batı bölgeleri ile görece daha düşük gelir ortalamasına sahip doğu bölgeleri arasında gerek turizm turları, gerekse işadamlarının yatırım amaçlı seyahatleri daha kolay ve kısa sürede yapılabilecektir.

Havayolu, yalnızca ticari faaliyetler için değil büyük bir getirisi olan turizm içinde önemli bir ulaşım kaynağıdır. TÜİK verilerine göre yılda 32 milyondan çok turiste ev sahipliği yapan Türkiye'nin, bu sayede kasasına yılda 20 milyar dolardan fazla para girmektedir (www.tuik.gov.tr). İnsanlar artık zamanlarını en iyi şekilde değerlendirmek, gittikçe hızlanan dünyaya ayak uydurmak için ulaşımda harcadıkları zamanı asgari düzeye indirmek için uğraşmaktadırlar. Bunun yanında ülkeyi havayolu ile ziyaret eden yabancı turistler, bulundukları bölgelerde ulaşım aracı olarak etkin bir havayolu ağı olmamasından dolayı çoğunlukla lokal ziyaretlerle ülkeyi gezebilmektedirler. Örneğin, turistler 2006 yılına kadar havayolu ile Bodrum'a gitme olanağına sahip değil iken şimdi direkt ulaşabilmektedir.

Turizmden elde edilen gelirlerin arttırılabilmesi içinde havayolu ağlarının geliştirilmesi büyük önem arz etmektedir. Kültür ve Turizm Bakanlığı "bölgesel havayolu taşımacılığının önemi" üzerine hazırlamış olduğu yayında bu konuya dikkat çekmektedir (Türkiye Turizm Stratejisi Eylem Planı 2023, 2007).

3. YÖNTEM

3.1. Araştirmanin Problemi

Araştırmanın problemini havayolu ağlarının gelişmesi ile tüm dünya ülkelerinin birbirine yakınlaşması ve genel olarak havayolu ile ulaşım şeklinin özellikle zaman açısından tasarruf sağlayan bir ulaşım şekli olduğunun görülmesi ile birlikte Türkiye özelinde bakıldığında, havayolunun yeni pazar yerlerinin bulunmasındaki ve geliştirilmesindeki etkisinin araştırılmaya değer bir konu olması oluşturmaktadır. Kuzey Afrika ülkeleri ile havayolu ulaşımına başlanması ve sonrasında ihracatın olumlu yönde değişip değişmediği merak konusu olmuştur ve tercih edilen ulaşım biçiminin ticarete etkisi araştırılması gereken bir problem olmuştur. Konu ile ilgili olarak, araştırılması gereken hususlar aşağıda belirtilmiştir:

-Türkiye'nin Kuzey Afrika ülkeleri ile ticari ilişkilerinin gelişmesinde havayolunun önem derecesi nedir?

-Havayolu gelişimi ile Türkiye'nin Kuzey Afrika ülkelerine ihracat payı nasıl değişmiştir?

Tüm bu sorular yapılacak olan araştırmanın problem kısmını oluşturmaktadır.

3.2. Araştirmanin Amaci

Bu araştırmanın amacı, Türkiye ile Kuzey Afrika ülkeleri arasında 1996-2018 yılları arasında gerçekleştirilen direkt uçuşların başlangıç tarihi baz alınmak suretiyle yapılan ihracatlarda havayolunun etkisinin olup olmadığınıtespit etmektir. Çalışmanın sonucunda, ülkeler arasındaki ticaretin gelişmesinde havayolunun önem derecesi belirlenmiş olacaktır. Bu bağlamda Kuzey Afrika ülkeleri (Fas, Tunus, Mısır, Cezayir, Sudan, Libya) ile 1996 yılından 2018 yılına kadar yapılan ihracatlarda havayolu ile uçuş yapılan tarihlerbaz alınmıştır. Söz konusu bu tarihler öncesi ve sonrasında yapılan ihracat rakamlarındaki değişim, uygun model yardımıyla tespit edilmeye çalışılmıştır.

3.3. Araştirma Verisi Ve Yöntemi

Araştırmada, Türkiye'nin ihracat yaptığı 6 ülkeye dair veriler kullanılmıştır. Bu ülkelere Türkiye'den havayolu ile ulaşımın başladığı tarihlere de ülke bazlı olarak yer verilmiştir. Söz konusu 6 ülkeye yapılan ihracatlar, 22 yıl esas alınarak aylık değerlerinin havayolu ile ulaşımın başladığı tarih ve sonrası arasındaki ihracat değeri farkı ele alınmıştır. Söz konusu 6 ülke ile yapılan ithalat ve ihracat değerleri göz önünde bulundurularak dış ticaret hacmi hesaplanmıştır. Araştırmanın verilerinin elde

edilmesinde kullanılan veri kaynakları ise TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Sivil Havacılık Tarihçesi, THY Faaliyet Raporları gibi güvenilen ve geçerliliği uluslararası boyutta kabul edilen kaynaklardır.

Araştırmada, verilerin toplanması ve veri setinin oluşturulması sürecinde konu ile ilgili alanyazını detaylı bir biçimde incelenmiş, alanyazınında yer verilen ve güvenilir olarak kabul edilen veri kaynaklarına ulaşılarak, internet ortamındaki ulusal ve uluslararası kaynaklar ve veri tabanlarındaki veriler kullanılmıştır. Söz konusu veriler, TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), THY Faaliyet Raporları, Sivil Havacılık Tarihçesi kaynaklarının internet veri tabanlarından alınmıştır.

Araştırmanın analiz kısımda havayolu ile ulaşımın ihracat üzerinde etkisinin olup olmadığı incelenmiştir. Seçilen 6 ülkede 22 yıllık süre içerisinde havayolunun ihracata etkisi, panel regresyon yöntemi ile incelenmiştir.

Araştırmanın analiz safhasında ülkeler arası havayolu ile ulaşımın ihracatı nasıl etkilediği öngörülmeden önce, araştırma için kullanımı uygun olan ekonometrik model seçilmiş ve elde edilen verilerin temel ekonometrik varsayımlara uygunluğu test edilmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE YORUMLARI

4.1. Breusch-Pagan Lagrange Çarpan Test Sonuçları

Araştırmanın analizinde, panel veri analizi için iki seçenek mevcuttur. Bunlardan biri panel veri yöntemi diğeri ise havuzlanmış panel veri yöntemidir. Çalışmada hangi yöntemin kullanılacağını tespit etmek için Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı analizi yapılmıştır. Tesadüfi birim etkilerin varyansının 0 olduğu hipotezi sınanmaktadır.

Tablo 2. Breusch-Pagan Lagrange Çarpan Test Sonuçları

		Varyans
Export		2.57e+09
e		1.27e+09
u		6.52e+08
$\lambda^2 = 30795.65$ P<0.0000		

Tablo 2'de değişkenlere (varyans) ait değerler mevcuttur. Bu değerlere bakıldığında P değerinin 0'dan küçük olduğu görülmüştür. H_0 hipotezi reddedilmiştir ve havuzlanmış (klasik) panel modelinin uygun olmadığı anlaşılmış ve panel veri modellerinin kullanılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Yapılan testler sonucunda birim ve zaman etkilerinin olduğu anlaşılmıştır. Bir diğer aşamada etkilerin sabit mi tesadüfi mi olduğuna karar verilmesi gerekmektedir. Bunun için "Hausman Analizi" yapılmıştır.

4.2. Hausman Testinin Analiz Sonuçlari

Hausman (1978) Testi, tanımlama hatalarına bakmak için geliştirilmiştir ve bazı alanlarda kullanılabilmektedir. Hausman Testi panel veri modellerinde ise tahminciler arasında seçim yapmak için kulanılır (Sarıkovanlık vd., 2019).

Hausman Testi'nde ki temel hipotez;

H_0: Açıklayıcı değişkenler ve birim etki arasında korelasyon yoktur.

H_a: Açıklayıcı değişkenler ile birim etki korelasyonludur.

İki tahminci de tutarlı olduğu için, sabit etkiler ve tesadüfi etkiler tahmincileri arasındaki farkın az olması muhtemeldir. Buradan çıkan sonuca göre, tesadüfi etkiler tahmincisini kullanmak gerekecektir.

Tablo 3. Hausman Testi'nin Analiz Sonuçları

Correlated Random Effects-Hausman Test				
Equation: Untitled				
Test cross-section random effects				
Test Summary	Chi-Sq. Statistic		Chi-Sq. d.f	P
Cross-section random	7.693210		1	0.0055
Cross-section random effects test comparisons:				
Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	P
DUMMY	61186.013	60889.36041	11439.05383	0.0055

Tablo 3'te değişkenlere bakıldığında (variable), kukla değişken (dummy) değerlerinde, P değeri 0.05'ten küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu durumda uygun modelin Sabit Etkiler (Fixed Effect) tahmin edicisi olduğu sonucuna varılmıştır.

4.3. Birimlere Göre Heteroskedasitenin Değiştirilmiş Wald Test

Araştırmada sabit etkiler modelinde birimlere göre heteroskedasitenin varlığını Değiştirilmiş Wald testi ile sınanmıştır. Wald testinde temel hipotez;

$H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$ (Varyanslar birimlere göre homoskedastiktir)

Tablo 4. Birimlere Göre Heteroskedasitenin Değiştirilmiş Wald Testi ile Sınanması Sonucu

H_0: sigma (i) ^2= sigma^2 for all i
Chi2 (6) = 2702.59
P>chi2= 0.0000

Tablo 4'te gösterilen Heteroskedasitenin varlığının test edildiği Değiştirilmiş Wald testi sonucuna göre;

$\sigma_i^2 = \sigma^2$ şeklinde kurulan H_0 hipotezi, 6 serbestlik dereceli χ^2 değeri ve olasılık değeri yer almaktadır. Buradaki sonuca göre H_0 hipotezinin reddedildiği görülmekle birlikte, varyansın birimlere

göre değiştiği anlaşılmakta $\left(\sigma_i^2 \neq \sigma^2\right)$ ve dolayısıyla birimlere göre heteroskedasite olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Tatoğlu, 2012).

4.4. Çalişmanin Sabit Etkiler Modelinde Otokorelasyonun Bhargava, Franzini Ve Narendranathan'in Durbin-Watson Ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri İle Sinanmasi

Çalışmanın Sabit Etkiler Modelinde Otokorelasyonun varsayımı için Bhargava, Franzini Ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri İle Sınanmasında temel hipotez;

$H_0: \rho = 0$ (otokorelasyon yoktur)

$H_a: |\rho| < 1$ (otokorelasyon vardır)

Tablo 5'de görüldüğü üzere yapılan sınamada Durbin-Watson Ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri sonuçları dikkate alındığında, Durbin Watson ve Baltagi-Wu LBI değerleri 2'den küçüktür. Yani otokorelasyonun var olduğu görülmektedir. Yapılan her iki test içinde sonuçlar oldukça küçük çıktığından dolayı, sabit etkiler modeli için otokorelasyon vardır yorumu yapılabilmektedir.

Tablo 5. Sabit Etkiler Modelinde Otokorelasyonun Durbin-Watson Ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri İle Sınanması Sonucu

FE (within) regression with AR(1) disturbances		Number of obs = **1590**
Group variable: **crossid**		Number of groups = **6**
R-sq: Within = **0.0044**		Obs per group: min = **265**
Between = **0.2886**		avg = **265.0**
Overall = **0.0944**		**max = 265**
		F(1,1583) = **6.93**
corr (u_i, Xb) = **-0.3320**		P > F = **0.0085**
F test that all u_i=0	F(5,1583) = 7.59	P> F =0.0000
modified Bhargava et al. Durbin Watson = .25406158		
Baltagi-Wu LBI = .26126689		

Tablo 5'te görüldüğü üzere yapılan Durbin-Watson Ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Test sonucunda, 6 grupta (number of groups), toplam 1590 değişkene (number of obs) bakılmıştır. Korelasyon (correlation) -0.3320 çıkmıştır. P değeri 0.05'den küçük olduğu için H_0 reddedilmiştir.

4.5. Sabit Etkiler Modelinde Birimler Arasi Korelasyonun Pesaran'in Testi İle Sinanmasi

Sabit etkiler modelinde birimler arası korelasyon varsayımı için Pesaran'ın test sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Sabit Etkiler Modelinde Birimler Arası Korelasyonun Pesaran'ın Testi İle Sınanması

Fixed-effects (within) regression	Number of obs	= **1596**
Group variable: **crossid**	Number of groups	= **6**
R-sq: Within = **0.3515**	Obs per group: min	= **266**
Between = **0.2873**	avg	= **266.0**
Overall = **0.0949**	max	= **266**
	F(1,1589)	= 861.24
corr (u_i, Xb) = -0.4183	P > F	= 0.0000
F test that all u_i=0	**F(5,1589) = 265.05**	P > F =0.0000
Pesaran's test of cross sectional independence= **5.580,** Pr=0.0000		

Tablo 6'da Pesaran'ın Testi ie yapılan sınamanın sonuçlarında görüldügü üzere, 6 grupta (number of groups), toplam 1596 değişkene (number of obs) bakılmıştır. Korelasyon (correlation) -0.4183 çıkmıştır ve P değeri 0.05'ten küçüktür. H_0 hipotezi reddedilmektedir. Peseran Testi ile sınama sonucunda birimler arası korelasyon olduğu anlaşılmıştır.

Tablo 7. Heteroskedasite, Otokorelasyon Ve Birimler Arası Korelasyon Varlık Durumları

Yapılan Testler	1. Durum	2. Durum	3. Durum	4. Durum
Heteroskedasite	X	X	X	√
Otokorelasyon	X	X	√	√
Birimler Arası Korelasyon	X	√	√	√

X: Var, √: Yok

Bu aşamaya kadar yapılan Breusch-Pagan Lagrange Çarpan Testi, Hausman Testi, Birimlere Göre Heteroskedasitenin Değiştirilmiş Wald Testi, Durbin-Watson Ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testi ve Birimler Arası Korelasyon Pesaran'ın Testi ile sınanması sonucunda Heteroskedasite, Otokorelasyon ve Birimler Arası Korelasyonun var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu 3 varsayımın olduğu durumda kullanılacak analiz, Dirençli Tahmincilere Göre Regresyon Analizi Driscoll-Kraay Standart Hatalar Testidir.

4.6. Sabit Etkiler Tahmincisi (Driscoll-Kraay Standart Hatalar) Sonuçlari

Zaman boyutu T'nin büyük olduğu düşünüldüğünde Driscoll ve Kraay (1998) standart parametrik olmayan zaman serisi kovaryans matris tahmincilerinin uzamsal ve dönemsel korelasyonun tüm genel formları için dirençli olabilecek şekilde geliştirilebileceğini söylemiştir (Tatoğlu, 2012).

Tablo 8. Driscoll-Kraay Standart Hatalar Test Sonucu

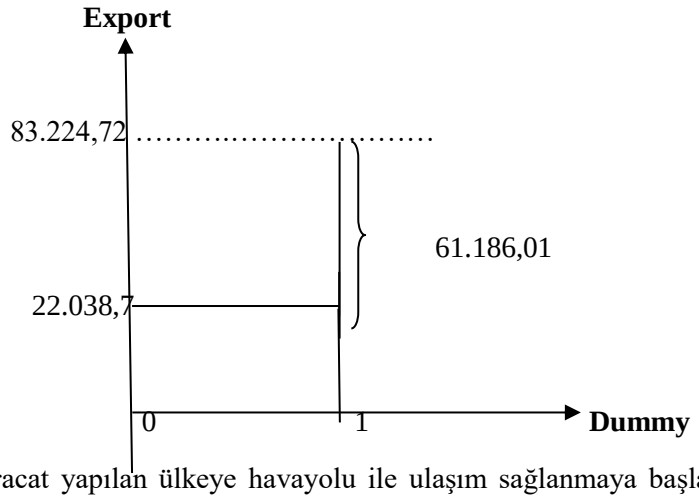
Regression with Driscoll-Kraay Standard errors					Number of obs	= **1596**
Method: **Fixed effects regression**					Number of groups	= **6**
Group Veriable (i) : Crossid					**F(1, 265)**	= **254.08**
Maximum lag: **4**					P > F	= **0.0000**
Within R-squared = **0.3515**						
export	Coef.	Drisc/Kraay Std. Err.	T	P>|t|	[95 % Conf.	Interval]
dummy	**61186.01**	**3838.562**	**15.94**	**0.000**	**53628.05**	**68743.97**
_cons	**22038.71**	**3112.459**	**7.08**	**0.000**	**15910.41**	**28167**

Driscoll-Kraay Standart Hatalar Test Sonucuna göre kullanılan metod, sabit etkiler regresyonudur (Fixed effects regression). Toplam 6 gruptan (number of groups), 1596 gözlem (number of obs) yapılmıştır. Test sonucunda görüldüğü üzere, heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyonun olduğunda dirençli standart hatalar ile hesaplanan t istatistikleri ve F istatistiği anlamlıdır. Dummy değerleri '0' iken uçuş yok, '1' iken uçuş var anlamındadır.

$$y = \beta_0 + \beta_1 . X$$

$$Export = 22.038{,}7 + 61.186{,}01 . Dummy$$

Çizelge 1. Uçuşların Başlamasının Ardından İhracattaki Değişimi Gösteren Çizelge



İhracat yapılan ülkeye havayolu ile ulaşım sağlanmaya başlandığında, ihracatta 61,186.01'lik birimlik bir artış görülmüştür. Buda yapılan testin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, yapılan ihracat ile havayolu ulaşımının ilişkisi incelenmiştir. Yapılan incelemede, 1996-2018 yılları arasında Kuzey Afrika ülkelerine (Fas, Tunus, Mısır, Cezayir, Sudan, Libya) havayolu ile direkt uçuşların başladığı tarihlere ulaşılmıştır. Aynı yıllar arasında ihracat rakamlarına da ulaşılarak uçuşların ihracat üzerindeki etkisine bakılmıştır.

Havayolu ile ulaşımın başlamasının ihracat üzerine etkileri konusu çalışılırken, 'nicel araştırma yöntemi' kullanılmıştır. Nicel araştırma yöntemi olarak, panel veri analizi tercih edilmiştir. Bu analizde, Kuzey Afrika ülkeleri başlığı altında tüm ülkeler aynı anda analiz edilmiş ve havayolu ile uçuşların başlamasının ülke ihracatına etkilerine bakılmıştır. Kuzey Afrika ülkelerine havayolu ile ulaşımın ihracat üzerinde ki etkisinin ölçümü için yapılan panel veri analizi sonucu istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı bulunmuştur.

Panel veri analizinde mevcut olan klasik model, sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modelinden hangisinin kullanılacağını tespit edebilmek için Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı ve

Düzeltilmiş Lagrange Çarpanı Testleri uygulanmıştır. Test sonucunda, gözlemlerde birim ve zaman etkisi olduğu görülmüştür. Bu durumda H_0 hipotezi reddedilmiştir. Yani klasik modelin analiz için uygun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Daha sonraki aşamada, etkilerin sabit mi yoksa tesadüfi mi olduğuna karar verebilmek için Hausman Testi uygulanmıştır. Burada H_0 hipotezi "açıklayıcı değişkenler ve birim etki arasında korelasyon yoktur" şeklindedir. Analiz sonucunda. P değeri 0.05'ten küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu durumda uygun modelin Sabit Etkiler (Fixed Effect) tahmin edicisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Sabit Etkiler Modeline karar verildikten sonra Heteroskedasite, Otokorelasyon ve Birimler Arası Korelasyon hata testleri uygulanmıştır.

Sabit Etkiler Modelinde Birimlere Göre Heteroskedasitenin Değiştirilmiş Wald Testi ile sınanması sonucunda, H_0 hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla, varyansın birimlere göre değiştiği gözlenmiş ve heteroskedasitenin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sabit Etkiler Modelinde Otokorelasyonun Bhargava, Franzini Ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri İle Sınanması sonuçları dikkate alındığında, değerler 2'den küçük çıkmış ve P değeri de 0.00 çıkmıştır. H_0 hipotezi reddedilmiş ve otokorelasyonun var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sabit Etkiler Modelinde Birimler Arası Korelasyonun Pesaran'ın Testi İle sınanması sonucunda, P değeri 0.05'ten küçük çıkmış ve H_0 hipotezi reddedilmiştir. Birimler arası korelasyonun var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmada yapılan sabit etkiler modeli sınamalarına bakıldığında her üç problem de (Heteroskedasite, Otokorelasyon ve Birimler Arası Korelasyon) mevcuttur. Üç problemin de var olduğu durumlarda kullanılacak en uygun testin Dirençli Tahmincilere Göre Regresyon Analizi olduğuna karar verilmiştir. Yapılan test sonucunda dirençli standart hatalar ile hesaplanan F istatistiği anlamlı çıkmıştır. Yani iki ülke arasında havayolu ile ulaşım sağlanmadan önceki ihracat değerleri ile havayolu ulaşımına başlanması ardından yapılan ihracat değerleri karşılaştırıldığında; uçuşların başlamasının ihracatı artırdığı gözlenmiştir.

Türkiye de ihracatın arttırılmasına yönelik daha fazla araştırmaların yapılması önemli bir ihtiyaçtır. Bu bakımdan havayolunun ihracata etkisine ek olarak, diğer ulaşım türleri de Kuzey Afrika ülkeler baz alınarak incelenebilir. Uluslararası pazarların geliştirilmesinde, diğer etkenlerde göz önünde bulundurularak tek ülke için incelemeler yapılabilir. Araştırmanın kapsamı genişletilerek başka ülkeler ile yapılan ihracatta havayolunun önemi üzerine çalışmalar yapılabilir. Ülkelerle yapılan ihracat

rakamlarına ek olarak ithalat rakamları da araştırılarak iki sonuca göre karşılaştırma yapılarak kapsam genişletilebilir. İleride yapılacak olan araştırmaların kapsamı ve süresi genişletilerek örneklem büyüklüğü de değiştirilerek yapılması bakımından daha faydalı olabilecektir.

Yapılan çalışmada, sadece Kuzey Afrika ülkeleri baz alınmıştır. Havayolunun açılması, bu ülkeler üzerinde pozitif anlamlı etki yapmıştır. Ticari faaliyetlerin gelişmesi için başka ülkelerle olan havayolu erişimi genişletilebilir. Havayolun açılması maliyet gibi gözüksede, ilerleyen zamanlarda bunun kara dönüşeceği düşünülerek ağların geliştirilmesi faydalı olabilecektir. Çalışmaya benzer bir çalışma Uzakdoğu, Kuzey ve Güney ülkeleri ile de yapılarak, pazar geliştirme stratejisi adı altında yeni havayolu anlaşmaları yapılabilir. Pazarlarda çeşitlilik oldukça önemlidir. Tek bir pazar ile çalışılması, ülkeler arasında meydana gelebilecek herhangi bir siyasi krizde, ticaret önemli oranda etkilenmektedir. Rusya pazarı buna en iyi örnektir. Bu nedenle sektörlerin birden fazla pazarla çalışması için yönlendirmeler yapılabilir. Yeni açılacak havaalanlarında yer alan firmaların, uzun vadeli karlılık düşünerek yeni yerlere direkt uçuşlu havayolu açması fayda sağlayabilecektir. Pazarlarını geliştirmek isteyen firmalar, havayolu ile uçuş açılan ülkeleri takip edebilir, pazar araştırması için öncelikli davranabilir.

KAYNAKÇA

Akat, Ö. (1998) ‘‘Uluslararası Pazarlama Karması Ve Yönetimi’’. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları. 2. Baskı.

Akkılıç, M. E. (2016) ‘‘101 Soruda Pazarlama’’. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Bhargava A., Franzni L. ve Narendranathan W. (1982) ‘’Serial Correlation and Fixed Effects Models’’, The rewiew of Economic Studies, 49: 533-549

Cengiz, E. (1999) ‘‘Uluslararası Pazarlamada Reklam Stratejileri’’, İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Sayı:20

Ecer, F., ve Canıtez, M. (2003) ‘‘Uluslararası Pazarlama Teori ve Uygulamalar’’, Niğde Üniversitesi Yayınları. 13-58.

Ellis, P., Pecotich, A. (2001) ‘‘Social Factors Influencing Export Initiation in Small and Medium-Sized Enterprises’’, Journal of Marketing Research, 38: 119-120.

Ertekin, M. (1995) ‘‘Uluslararası Pazarlarda Hedef Pazar Seçimi ve Türkiye Beyaz Eşya Sektöründe Dış Pazar Seçimi ve Türk Beyaz Eşya Sektöründe Dış Pazar Olanaklarının İrdelenmesi; Teba Uygulaması’’ (Doctoral Dissertation, DEÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü): 12-13

Gerede, E. (2015) ‘‘Havayolu Taşımacılığı Ve Ekonomik Düzenlemeler; Teori Ve Türkiye Uygulaması’’. Ankara: Art Ofset Matbaacılık. 2.

Güllü, K. (2008) ‘‘Uluslararasılaşmanın Dinamikleri: Uluslararası Pazarlar ve Perakendeci İşletmelerin Uluslararası Pazarlama Etkinlikleri’’, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 25: 119-140.

Günsoy, B. (1994) ‘‘Ulaştırma Ekonomisinde Alt Sistemler Arası Öncelik Sorunu Ve Türkiye Uygulaması’’ (Yüksek Lisans Tezi) Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler

Hausman, J. A. (1978) ‘‘Specification Tests in Econometrics’’, Econometrica: Journal of the Econometric Society: 1251-1271.

Kaya, N. (2012) ‘‘Firmalarda İhracat Yoğunluğunun Finansal Performansa Etkisi Üzerine Bir Araştırma’’.

Kozlu, C. (2011) ‘‘Uluslararası Pazarlama İlkeler ve Uygulamalar’’ (12. Baskı) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Mutlu,E.C. (2005) ‘‘Uluslararası İşletmecilik’’, İstanbul: Beta Yayıncılık.

Özbey, E. (2012) ‘’Hedef Pazar Seçimi Ve Marka Konumlandırma: Organik Çay Pazarında Marka Konumlandırma Üzerine Bir Uygulama’’, Yüksek Lisans Tezi. Karadeniz Teknik Üniversitesi.

Sarıkovanlık, V., Koy, A., Akkaya, M., Yıldırım, H. H. ve Kantar, L. (2019) ‘‘Finans Biliminde Ekonometri Uygulamaları’’, Seçkin Yayıncılık, İstanbul.

Seyidoğlu, H. (2003) ‘‘Uluslararası İktisat’’, İstanbul: Gizem Can Yayınları.

Tatoğlu, F. Y. (2012) ‘‘Panel Veri Ekonometrisi’’, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Tek, Ö. B. (1999) ‘‘Pazarlama İlkeleri’’ (8. Basım). İstanbul: Beta Yayınları.

Türkiye Turizm Stratejisi Eylem Planı 2023, 2007.

Uğurlu, Kaplan (2007) "Konaklama İşletmelerinde Pazar Bölümlendirme Ve Hedef Pazar Belirleme Stratejileri: İstanbul'daki 5 Yıldızlı Oteller Üzerine Bir Araştırma", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul: 109-110, 114-132.

http://www.tuik.gov.tr (17.01.2018).

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

HAM PETROL FİYATLARI VE ENFLASYON İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ[1]

Çiğdem ÇINAR*

Doç. Dr. Mustafa Cem KIRANKABEŞ**

ÖZET

Özellikle 1970'li yıllarda yaşanan petrol şokları petrol bağımlısı gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerini olumsuz etkilemiştir. Ham petrol fiyatlarındaki değişmeler sonucu yaşanan arz şoklarının yaratmış olduğu ekonomik krizler araştırmacıları ham petrol fiyatlarındaki değişimin ekonomiyi nasıl etkilediğine yönelik araştırma yapmaya sevk etmiştir. Bu çalışmada, ham petrol fiyatlarındaki değişimin Türkiye'de meydana gelen enflasyon üzerindeki etkilerini incelemektedir.

Çalışmada Ocak 2005-Eylül 2017 arası aylık veriler kullanarak VAR Modeli oluşturulmuş ve değişkenler arasında ikili gruplar halinde Granger Nedensellik Analizi yapılarak ham petrol fiyatlarının enflasyon üzerine etkisi incelenmiştir. Granger nedensellik analizinden elde edilen sonuçlara göre ham petrol fiyatlarının hem üretici fiyat endeksinin hem de sanayi üretim endeksinin nedeni olduğu tespit edilmiştir. Yapılan etki tepki analizi ve varyans ayrıştırma analizi sonuçları da bulguları doğrular nitelikte çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Petro Fiyatı, Enflasyon, VAR Modeli, Granger Nedensellik Analizi, Etki Tepki Analizi, Varyans Ayrıştırma Analizi*

JEL Kodları: *P28, P48, Q43*

ABSTRACT

Especially the oil shocks experienced in the 1970's adversely affected oil-dependent developed and developing economies. Economic crisis caused by oil supply shocks as a result of changes in crude oil prices led researchers to investigate how the change in crude oil prices affects the economy. In this study, we investigate effects of changes in crude oil price on the inflation which is taking place in Turkey.In this study, VAR model was used by using monthly data between January 2005 and September 2017 and the effect of crude oil prices on inflation was investigated by Granger causality analysis. According to the results obtained from the Granger causality analysis, crude oil prices were the cause

[1] Bu çalışma Çınar'ın (2019) yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

* Balıkesir İİBF Çağış Kampüsü, Balıkesir, Türkiye, cinarcigdem03@gmail.com

** Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir İİBF Çağış Kampüsü, Balıkesir, Türkiye, ckirankabes@balikesir.edu.tr

of both producer price index and industrial production index. The results of the impulse response analysis and variance decomposition analysis confirm the findings.

Keywords: *Inflation, Oil Price, Granger Causality Analysis, Impulse Response Analysis, Variance Decomposition Analysis*
JEL Codes: *A10, C22, E31*

1. GİRİŞ

Günümüzde sosyo-ekonomik yapısının vazgeçilmez bir unsuru olan enerjinin, tedarik edilmesi, ihtiyaç duyulan zaman, yer ve istenilen miktarda minimum maliyette bulunması ülke ekonomileri için son derece önemlidir. Enerji kaynaklarının coğrafi olarak eşitsiz dağılımı, fosil yakıtların kıt olması yenilenebilir enerji maliyetlerinin yüksek olması vb. sorunlar ekonomik büyüme kaygısı içinde olan ülkeleri enerji ithaline yönlendirmektedir. Enerji kaynakları arasında petrolün hammadde, ara malı ve enerji kaynağı olarak çok önemli bir yeri bulunmaktadır. Petrolün coğrafi olarak dünya üzerinde eşit dağılmaması, petrol rezervlerine sahip olmayan ülkeleri petrole bağımlı kılmıştır. Dünya üzeride enerji kaynakları arasında en çok tüketilen petrolün fiyatlarında yaşanan dalgalanmalar petrol bağımlısı ülkelerin makroekonomik performanslarını verilerini etkilemektedir. Petrolün özellikle Ortadoğu coğrafyasında daha çok olması ve o bölgede yaşanan siyasi istikrarsızlıklar bazı dönemlerde petrol fiyatlarını önemli düzeyde etkilemektedir.

1970'lerde OPEC üyeleri tarafından arttırılan petrol fiyatları ve bu artışın dünya ekonomisinde yaşanan diğer olumsuzluklarla birleşmesi sonucu dünya ekonomisi çok ağır bir resesyona sürüklemiştir. (Pala, 1996, s. 95). Bu durumdan hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler etkilenmiştir. Petrol fiyatlarındaki değişmeler gelişmekte olan ve enerji ithalatçısı ülkemizi de derinden etkilemiştir. 3. Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde iktisadi büyümenin dış borca endekslenmesi, aynı dönemde ilk petrol krizinin yaşanması ve 1975 Kıbrıs Harekatı'nın yarattığı ekonomik problemler Türkiye'nin ikinci petrol krizine hazırlıksız yakalanmasına neden olmuş ve planlı dönemler içindeki en kötü büyüme hızı gerçekleşmiştir. (Öksüzler & İpek, 2011, s. 15-34)

Ham petrol fiyatlarındaki değişmelerin sonucu yaşanan arz şoklarının yaratmış olduğu ekonomik krizler araştırmacıları ham petrol fiyatlarındaki değişimin ekonomiyi nasıl etkilediğine yönelik araştırma yapmaya sevk etmiştir. Petrol fiyatlarında yaşanan gelişmeler ülkelerin enerji ve ara mamul girdi maliyetini etkiledikleri için, doğrudan üretici fiyat endeksini (ÜFE) etkilemektedir. Bu çalışmada, ham petrol fiyatlarındaki değişimin Türkiye'de meydana gelen enflasyon üzerindeki etkilerini incelemektedir.

2. LİTERATÜR

Petrol fiyatı artışlarının makroekonomik etkilerine yönelik ilk uygulamalı çalışmalardan biri Danimarka, Finlandiya, Norveç ve İsveç için 1981 yılında Lienert tarafından yapılan çalışmadır. Bu çalışmada petrol şoklarının kısa dönemde ekonomiyi nasıl etkilediği incelenmiştir. INTERLINK Modeli kullanılarak yapılan simülasyon çalışmasında 1979-80 yılları için petrol fiyatları artışları sonucunda Finlandiya'da üretim çıktı azalmasının incelenen diğer İsveç, Danimarka ve Norveç'e göre çok daha az olduğu gözlenmiştir. Bunun sebebi de Finlandiya'nın Sovyetler Birliğine olan ihracatının, ticari kaybını telafi etmesi olduğu belirtilmiştir. (Lienert, 1981, s. 201)

Darby, 1982 yılında yapmış olduğu çalışmada 1957-1976 yılları arası üç aylık veri kullanarak ABD, İngiltere, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya ve Hollanda'da petrol fiyatlarında yaşanan artışların yaratmış olduğu arz şokları ve bu şokların yaratmış olduğu makroekonomik etkileri incelemiştir. Çalışmada petrol fiyatlarının önemlilik testleri için Lucas-Barro reel gelir testi kullanılmıştır. Ayrıca 1973-74 petrol fiyat artışlarının reel gelir ve fiyat seviyesi üzerindeki etkilerini tahmin etmek üzere Mark IV-Simülasyon Modeli ve Mark IV-Petrol Modeli kullanılarak simülasyon çalışması yapılmıştır. Çalışmada reel gelir, fiyat seviyesi, nominal para arzı, ihracat ve ödemeler dengesi değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmada ilgili dönemlerde yaşanan petrol arz şokları sonucu uygulama yapılan ülkeler için uzun dönemde reel gelirde bir düşüş söz konusu olduğu tespit edilmiştir. (Darby, 1982, s. 738).

Enerji ekonomisi petrol fiyatları ve ekonomik aktivite arasındaki ilişkiyi inceleyen en önceli çalışmalarından biri Hamilton'un 1983 yılında yaptığı çalışmadır. Bu çalışmada reel GSMH, işsizlik, M1 para arzı ve üç fiyat değişkeni kullanarak VAR (otoregresif vektör) modeli kurulmuş Granger Nedensellik testi yapmıştır. Çalışmada 1948:2 ve 1980:3 arasını kapsayacak şekilde üçer aylık veri kullanmıştır. Analizlerinin sonuçlarına göre Hamilton reel GSMH ile diğer değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulmuş, petrol fiyatlarında meydana gelen artışın simetrik bir şekilde reel GSMH'da bir azalmaya yol açtığı sonucuna ulaşmıştır. (Hamilton, 1983, s. 228)

Mork (1989), Hamilton'un 1983'de petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında ilişkiyi inceleyen çalışmasını genişleterek yeni bir çalışma yapmıştır. Mork'un elde ettiği sonuçların Hamilton'un sonuçlarına göre daha zayıf olduğu gözlenmekle birlikte Mork'un yapmış olduğu durağanlık analizi daha güçlü bir ret sonucu vermiştir. Yani GSMH'daki büyüme ve petrol piyasasının durumu arasında bir korelasyon mevcuttur. Lakin petrol fiyatı değişmelerinin asimetrik etkileri incelendiğinde petrol fiyatı artışlarının negatif etkileri olduğu tespit edilirken uygulanan veriler ile petrol fiyatı düşüşlerinin herhangi bir anlamlı ilişkisi tespit edilememiştir. Çalışmada petrol fiyatları artışları ile düşüşlerinin makroekonomi üzerinde farklı etkileri olduğu tespit edilmiştir. (Mork, 1989, s. 740).

Berument ve Taşçı'nın 2002 yılında yapmış oldukları çalışmada Türkiye için 1990 yılı girdi çıktı tablosu kullanılarak petrol fiyatları ile enflasyon ilişkisi incelenmiştir. Yapılan inceleme sonuçlarına göre sabit tutulan ücret, faiz, kira ve kar varsayımı altında petrol fiyatlarının enflasyon üzerindeki etkisi küçük iken, ücret, faiz, kar gibi faktör gelirleri sabit tutulmadığında petrol fiyatlarının enflasyon üzerinde önemli derecede etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Berument & Taşçı, 2002, s. 8)

Cunado ve Gracia (2003) petrol fiyatlarının enflasyon ve sanayi üretim endeksleri üzerine etkisini 15 Avrupa ülkesinin (Almanya, Belçika, Avusturya, İspanya, Finlandiya, Fransa, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Portekiz, İngiltere, Hollanda, Danimarka, Yunanistan ve İsveç) 1960-1999 dönemine ilişkin çeyreklik verilerini kullanarak incelemişlerdir. İzlenen metodoloji öncelikle eş bütünleşme analizi, Granger nedensellik analizi ve etki tepki fonksiyonudur. Phillips- Quliaris (1990), Banerjeev.d. (1992) ve Gregory ve Hansen (1996) gibi üç alternatif yaklaşıma göre eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunamamış ve petrol fiyatı şoklarının değişkenler üzerindeki etkilerinin kısa dönemle sınırlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kısa dönemde petrol fiyatları sanayi üretim endeksi ve büyüme oranlarının Granger nedeni olduğu ve petrol fiyatları ve ekonomik aktivite üzerinde asimetrik etkileri olduğu tespit edilmiştir. Regresyona enflasyon oranları dâhil edildiğinde petrol fiyatlarının sanayi üretim endeksinin Granger nedeni olduğu bulunmuştur.

Tuncer ve Şengül (2006), Türkiye için yaptıkları çalışmada, büyüme ve enerji kullanımı arasındaki nedensellik ilişkisini ve yönünü belirlemeye çalışmışlardır. Bu amaçla ticari enerji kullanımı, reel enerji fiyatları endeksi ve GSYİH verilerini 1960- 2000 yıllarını kapsayacak şekilde kullanmışlardır. Çalışma Toda ve Yamamoto(1995) nedensellik analizi ve VAR yöntemi kullanmışlardır. Analizlerinin sonuçlarına göre ticari enerji kullanımından GSYİH'ya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilirken ve reel enerji fiyatları endeksi ile GSYİH arasında iki yönlü ve reel enerji fiyatları endeksinden ticari enerji kullanımına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. (Şengül & Tuncer, 2006, s. 1)

İpek ve Öksüzler (2011), çalışmasında Türkiye ekonomisinde petrol fiyatı dalgalanmalarının ekonomik büyümeye ve enflasyon etkisini 1987:1-2010:9 dönem için aylık verileri ile VAR modeli kullanarak nedensellik açısından ve etki tepki fonksiyonları için araştırmıştır. Çalışmada petrol fiyatlarının büyümeyi tek yönlü etkilediği fakat enflasyonla ile petrol fiyatları arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Etki tepki fonksiyonları hesap sonuçlarına göre de petrol fiyatlarında ortaya çıkacak bir pozitif şokun hem büyümeyi hem de enflasyonu pozitif etkilediği ortaya çıkmıştır. Yazarlar Türkiye'de büyümenin petrol fiyatlarından başka bir faktörle araştırılması gerektiğini ortaya koymuşlardır. (Öksüzler & İpek, 2011, s. 15).

3. PETROL FİYATLARI VE ENFLASYON İLİŞKİSİ ÜZERİNE UYGULAMA

3.1. Metodoloji

Alan yazınında ham petrol fiyatları ve enflasyon arasındaki ilişkinin araştırılması için çeşitli yöntemler kullanılmıştır. Bu çalışmada ekonometrik yöntem olarak zaman serileri yöntemi izlenmiştir. Zaman serisi analizleri genellikle serilerin geçmiş dönemdeki değerleri kullanılarak değişkenlerin gelecek dönemler için tahmin yürütmek amacıyla kullanılmaktadır.

Yaptığımız çalışmada 2005 ve 2017 yılları arasında aylık verilerle üretici fiyat endeksi, sanayi üretim endeksi ve ham petrol fiyatları değişkenleri kullanılarak Granger nedensellik testi ve VAR modeli kullanılarak Varsayns ayrıştırması ile analiz yapılmıştır. Zaman serisi analizlerinde en önemli konulardan biri kullanılacak serilerin durağan olmasıdır. Serilerin durağın olup olmadıklarının testinden önce serilerin logaritması alınmış ve movingavarage yöntemiyle mevsimsel etkilerden arındırılmıştır. Mevsimsel etkilerden arındırılıp logaritması alınan serilere Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) birim kök testleri uygulanmıştır. Birim kök testinin sonucunda serilerin birinci farklarında durağan olduğu saptanmıştır. Ardından VAR modeli tahmin edilerek bilgi kriterlerine göre Granger nedensellik testinde kullanılacak uygun gecikme sayısı tespit edilmiştir. Daha sonrada tespit edilen gecikme değerleri kullanılarak çalışmamızda kullanılan seriler arasında ikişerli gruplar halinde Granger nedensellik testleri yapılmıştır. Ardından etki tepki fonksiyonları ve Varyans Ayrıştırması yöntemleri kullanılarak analizler tamamlanmıştır. Yapılan Analizlerde Ham Petrol Fiyatları (OILP) ile Üretici Fiyat Endeksi (UFE) ile ve Sanayi Üretim Endeksi (SUE) ile sembolize edilmiştir. Ham Petrol Fiyatları verileri US Energy Information Administration (EIA)'dan elde edilmiş olup brent petrol spot piyasa fiyatları kullanılmıştır. Üretici Fiyat Endeksi ve Sanayi Üretim Endeksi verileri Türkiye İstatistik Kurumu ulusal hesaplardan elde edilmiştir.

Çalışmamızda yapılan analizler için Evievs 9 bilgisayar paket programı kullanılmıştır. Serilen öncelikle olarak Moving Avarage yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. Daha sonra serilerin logaritmaları alınarak ham petrol fiyatları ”LNOİLPSA”, üretici fiyat endeksi “LNUFESA”, sanayi üretim endeksi ise “LNSUESA” olarak analizlerde kullanılmıştır. Aşağıda yer alan Tablo 1’de çalışmada kullanılan değişkenler ve açıklamaları görülmektedir.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Veriler ve Kısaltmaları

Kısaltma	Değişken Adı
LNOILPSA	Brent Petrol Spot Piyasa Fiyatları
LNUFESA	Üretici Fiyat Endeksi (Enflasyon)
LNSUESA	Sanayi Üretim Endeksi

3.2. Uygulama

3.2.1. Durağanlık Analizi

ADF ve PP testlerini kullanılarak serilerin durağanlığı incelenmiştir. ADF testi ile minimum gecikme uzunluğu seçilerek otokorelasyon sorunu oradan kaldırılmıştır. Grafik incelemeleri serilerin durağanlığına ilişkin bir fikir vereceğinden kullanılarak serilerin durağanlıkları öncelikli olarak grafiksel olarak incelenmiş olup serilerin genellikle artan terende sahip olmadıkları dolayısıyla durağan olmadıkları kanaatine varılmıştır.

3.2.2. Augmaented Dickey Fuller Birim Kök Testi (ADF) Testi

Ocak 2005- Ekim2017 yılları arasında aylık veriler kullanılarak ham petrol fiyatları, üretici fiyat endeksi ve sanayi üretim endeksi serilerinin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacıyla bütün serilere ADF birim kök testi uygulanmıştır. Serilen grafikleri incelendikten sonra serilerin durağanlaşması için ADF testi yapılmıştır. ADF testinde seçilen gecikme uzunlukları otokorelasyon problemini minimum yapan gecikme uzunluklarıdır. ADF birim kök testinde, gecikme sayısı Schwarz Bilgi Kriterine bakılarak belirlemiştir.

Tablo 2. ADF Birim Kök Test Sonuçları

	Düzey (ADF-t İstatistiği)				**Birinci Fark (ADF-t İstatistiği)**			
Değişken	**Sabitli**	**1%**	**5%**	**10%**	**Sabitli**	**1%**	**5%**	**10%**
LNUFESA	-0.474642 [0.8917]	-3.473967	-2.880591	-2.577008	-8.107765 [0.0000]	-3.473967	-2.880591	-2.57700
LNSUESA	-1.624565 [0.4676]	-3.47397	-2.88059	-2.57701	-27.13425 [0.0000]	-3.47397	-2.88059	-2.57701
LNOILPSA	-2.238823 [0.1936]	-3.47397	-2.88059	-2.57701	-8.959014 [0.0000]	-3.47397	-2.88059	-2.57701

Yukarıda yer alan Tablo 2'de enflasyon, sanayi üretim endeksi ve ham petrol fiyatları için ADF test sonuçları gösterilmiştir. AFD testi sonuçlarına göre serilerimizin durağan olup olmadıklarını anlamak için serilerin olasılık değerinin (prob. değeri) 0.05 ten küçük olduğu veya ADF t-istatistiği değerleri %1, %5, %10 anlam düzeyinde olasılık değerinden daha küçükse durağandır diyebiliriz. Bir üçüncüsü de ADF t istatistiği değerinin mutlak değerleri alındığında %1, %5, %10 anlam düzeyinde olasılık değerinden büyükse serimiz durağandır diyebiliriz.

Tablo 2'de yer alan birim kök testi sonuçlarına göre LNUFESA, LNSUESA ve LNOILPSA değişkenlerinin düzey değerlerine ilişkin test istatistiği mutlak değerde %1 ve %5 anlam düzeyinde kritik değerin altında olduğundan serilerin birim kök içerdiği tespit edilmiştir. Durağan olmayan serilerin birinci farkları alındığında test istatistikleri tüm seriler için %1 ve %5 anlam düzeyinde kritik değerlerden daha yüksek olduğundan ve prob. değerleri 0.05'den küçük olduğundan bu serilerin I(1) düzeyde yani birinci farkta durağan olduğu anlaşılmıştır**.**

3.2.3. Philips-Perron (PP) Testi

Zaman serilerinin durağan olup olmadığını araştırmada kullanılan bir diğer birim kök testi de Phillips-Perron (PP) testidir. PP testi de ADF testi gibi işleyiş göstermektedir. Zaman serileri için hesaplanan (t) istatistiğinin mutlak değeri olasılık değerinden büyük ise temel hipotez reddedilmekte ve serilerin durağan olduğu anlaşılmaktadır. PP birim kök testi için uygun tahmin için otomatik bant Newey- West Bandwidth kullanılmıştır. Aşağıda yer alan Tablo 3'da ham petrol fiyatları, üretici fiyat endeksi ve sanayi üretim endeksi için PP test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 3. Philips Perron (PP) Test Sonuçları

	Düzey (ADF-t İstatistiği)				**Birinci Fark (ADF-t İstatistiği)**			
Değişken	**Sabitli**	**1%**	**5%**	**10%**	**Sabitli**	**1%**	**5%**	**10%**
LNUFESA	-0.213176 [0.9330]	-3.473672	-2.880463	-2.576939	-8.031967 [0.0000]	-3.473967	-2.880591	-2.577008
LNSUESA	-2.405746 [0.1419]	-3.473672	-2.880463	-2.576939	-29.42844 [0.0001]	-3.473967	-2.880591	-2.577008
LNOILPSA	-2.062920 [0.2601]	-3.473672	-2.880463	-2.576939	-8.959014 [0.0000]	-3.473967	-2.880591	-2.577008

Tablo 3'da görüldüğü gibi PP birim kök testi sonuçlarının ADF birim kök test sonuçları ile örtüştüğü ve serilerin I(1) düzeyde yani birinci farkta durağan olduğu anlaşılmıştır**.**

3.2.4. Granger Nedensellik Analizi Sonuçları

Ham petrol fiyatları, üretici fiyat endeksi ve sanayi üretim endeksi serileri için arasındaki nedensellik ilişkisi Granger Nedensellik Analizi ile araştırılmasından önce "Vektör Otoregresif (VAR)" modeli tahmin edilecektir. VAR modelinin kullanılmasının nedeni nedensellik analizinde kullanılacak gecikme uzunluklarının belirlenmesidir. Gecikme uzunluklarını belirlemek için Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Schwarz Bilgi Kriteri (SC), Final PredictionError (FPE), HannanQuinn(HQ) gibi bilgi kriterlerden yararlanılmıştır. Bu kriterleri minimum yapan gecikme uzunluğu optimal gecikme uzunluğudur.

Her bir seri için ayrı ayrı VAR modelleri oluşturularak her birinin gecikme uzunlukları tespit edilmiştir. Daha sonra değişkenler arasında nedensellik analizi yapılmıştır. Aşağıdaki tablolarda yapılan test sonuçları sunulmuştur.

-Sanayi Üretim Endeksi ile Üretici Fiyat Endeksi Nedensellik Analizi

Tablo 4. SÜE ile ÜFE Gecikme Uzunlukları

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	646.6012	NA	4.44e-07	-9.952795	-8.911547	-8.936034
1	706.7660	117.8227	2.30e-07	-9.732861	-9.609119*	-9.682579*
2	713.1158	**12.25860***	**1.97e-07***	**-9.765497***	-9.559260	-9.681694
3	714.5722	2.771233	2.04e-07	-9.730169	-9.441437	-9.612845
4	714.8140	0.453341	2.15e-07	-9.677972	-9.306745	-9.527126
5	719.7999	9.210060	2.12e-07	-9.691665	-9.237943	-9.507298
6	720.3082	0.924971	2.23e-07	-9.643170	-9.106954	-9.425282
7	722.7999	4.464182	2.27e-07	-9.622221	-9.003509	-9.370811
8	724.8698	3.651046	2.34e-07	-9.595413	-8.894207	-9.310483

Sanayi üretim endeksi ve üretici fiyat endeksi nedensellik analizini yaparken öncelikle VAR modeli için gecikme uzunlukları tespit edilmiştir. LR, FPE ve AIC kriterlerini minimum yapan gecikme sayısı 2 olduğundan VAR modeline 2 gecikme dâhil edilmiştir. Modele dâhil edilen gecikme uzunluklarına göre Granger Nedensellik Analiz sonuçları aşağıdaki gibidir.

Tablo 5. SUE ve ÜFE Granger Nedensellik Analiz Sonucu

Temel hipotez	F-Statistik	Probobility
DLNSUESA ⟶ DLNUFESA H_0:Granger nedeni değildir.	0.64498	0.5262
DLNUFESA ⟶ DLNSUESA H_0:Granger nedeni değildir.	0.52864	0.5905

Sanayi üretim endeksi ve üretici fiyat endeksi serilerinin Granger Nedensellik Analiz sonuçlarına göre her iki yönde de F-istatistiğinin <3.5 olması ve probability değerlerinin 0.05'ten büyük olmasından dolayı H_0 hipotezini kabul edilmiştir. Yani Sanayi üretim endeksi ile üretici fiyat endeksi arasında her iki yönde de nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

-Üretici Fiyat Endeksi ile Petrol Fiyatları Endeksi Nedensellik Sonuçları

Üretici fiyat endeksi ve ham petrol fiyatları serileri arasındaki Granger Nedensellik Analizi için öncelikle VAR modeli tahmini oluşturulmalı ve uygun gecikme sayıları belirlenmelidir. VAR modeli için uygun gecikme uzunlukları aşağıdaki tabloda verilmiştir. Buna göre FPE, AIC, SC ve HQ kriterlerini minimum yapan gecikme sayısı 1 olduğundan VAR modeline 1 gecikme dâhil edilmiştir.

Tablo 6. ÜFE ve OILP Gecikme Uzunlukları

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	600.2196	NA	7.51e-07	-8.425629	-8.383997	-8.408711
1	619.6666	38.07215	**6.04e-07***	**-8.643191***	**-8.518297***	**-8.592439***
2	622.1606	4.812470	6.17e-07	-8.621980	-8.413824	-8.537394
3	625.1157	5.618778	6.27e-07	-8.607263	-8.315843	-8.488842
4	626.3987	2.403352	6.51e-07	-8.568995	-8.194313	-8.416740
5	632.5897	11.42289	6.32e-07	-8.599855	-8.141910	-8.413765
6	634.4103	3.307891	6.52e-07	-8.569159	-8.027952	-8.349235
7	636.2874	3.357609	6.72e-07	-8.539259	-7.914789	-8.285500
8	639.4415	5.553028	6.80e-07	-8.527345	-7.819612	-8.239751
9	640.1871	1.291644	7.13e-07	-8.481509	-7.690513	-8.160080
10	646.5177	10.78879*	6.91e-07	-8.514334	-7.640075	-8.159071

* Göstergesi ile seçilen gecikme sırasını gösterir.

VAR modeline dâhil edilen 1 gecikme uzunluğu ile üretici fiyat endeksi ve ham petrol fiyatları Granger Nedensellik Analiz sonuçları Tablo 7'de gösterilmektedir.

Tablo 7. ÜFE ve OILP Granger Nedensellik Analiz Sonucu

Temel hipotez	F-Statistik	Probobility
DLNOILPSA ⟶ DLNUFESA H_0:Granger nedeni değildir.	4.48881	0.0358
DLNUFESA ⟶ DLNOILPSA H_0:Granger nedeni değildir.	0.00025	0.9874

Granger Nedensellik Analizi sonuçlarına göre ham petrol fiyatlarından üretici fiyat endeksine doğru nedenselliği sorguladığımız analizde; H_0 hipotezi, F-istatistiğinin >3.5 olması ve probobility değeri 0.05'ten küçük olmasından dolayı reddedilmiştir. Dolayısıyla ham petrol fiyatlarından üretici fiyat endeksine doğru nedensellik ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani ham petrol fiyatları üretici fiyat endeksinin nedenidir.

Üretici fiyat endeksinden ham petrol fiyatlarına doğru nedenselliğin sorgulandığı analizde ise H_0 hipotezi, F-istatistiğinin <3.5 ve probobility değeri 0.05'ten büyük olması nedeniyle kabul edilmiştir. Dolayısıyla üretici fiyat endeksinden ham petrol fiyatlarına doğru bir nedensellik ilişkisi yoktur sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlara göre ham petrol fiyatları ile üretici fiyat endeksi arasında tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.

-Sanayi Üretim Endeksi ve Ham Petrol Fiyatları Nedensellik Sonuçları

Sanayi üretim endeksi ve ham petrol fiyatları serileri arasındaki Granger Nedensellik Analizi için öncelikle VAR modeli tahmini oluşturulmalı ve uygun gecikme sayıları belirlenmelidir. VAR modeli için uygun gecikme uzunlukları aşağıdaki tabloda verilmiştir. Buna göre LR, FPE, AIC ve HQ kriterlerini minimum yapan gecikme sayısı 2 olduğundan VAR modeline 2 gecikme dâhil edilmiştir.

Tablo 8. SUE ve OIP Gecikme Uzunlukları

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	333.5910	NA	3.21e-05	-4.670296	-4.628665	-4.653379
1	386.3095	103.2094	1.62e-05	-5.356472	-5.231578*	-5.305720
2	392.9699	**12.85182***	**1.56e-05***	**-5.393943***	**-5.185786**	**-5.309356***
3	393.9123	1.791809	1.63e-05	-5.350877	-5.059458	-5.232456
4	394.8161	1.693032	1.70e-05	-5.307269	-4.932586	-5.155013
5	397.7518	5.416652	1.73e-05	-5.292279	-4.834334	-5.106189
6	399.8127	3.744408	1.77e-05	-5.264968	-4.723760	-5.045043
7	401.8592	3.660627	1.82e-05	-5.237453	-4.612983	-4.983694
8	404.4532	4.566910	1.86e-05	-5.217651	-4.509917	-4.930057
9	404.8691	0.720541	1.96e-05	-5.167171	-4.376175	-4.845742
10	407.9577	5.263720	1.99e-05	-5.154334	-4.280076	-4.799071

VAR modeline dâhil edilen 2 gecikme uzunluğu ile sanayi üretim endeksi ve ham petrol fiyatları Granger Nedensellik Analiz sonuçları Tablo 9'da gösterilmektedir.

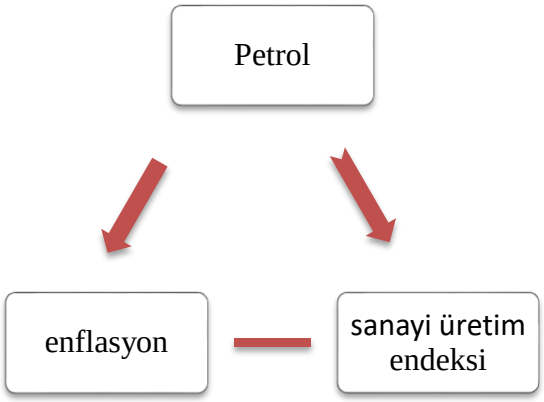
Tablo 9. SUE ve OILP Granger Nedensellik Analiz Sonuçları

Temel hipotez	F-Statistik	Probobility
DLNOILPSA ⟶ DLNSUESA H_0:Granger nedeni değildir.	4.66924	0.0108
DLNSUESA ⟶ DLNOILPSA H_0:Granger nedeni değildir.	0.65677	0.5201

Ham petrol fiyatlarından sanayi üretim endeksine doğru nedenselliğin sorgulandığı analizde; H_0 hipotezi, F-istatistiğinin >3.5 olması ve probobility değeri 0.05'ten küçük olmasından dolayı reddedilmiştir. Dolayısıyla ham petrol fiyatlarından sanayi üretim endeksine doğru bir nedensellik ilişkisi vardır sonucuna ulaşılır. Yani ham petrol fiyatları sanayi üretim endeksinin nedenidir.

Sanayi üretim endeksinden ham petrol fiyatlarına doğru nedenselliğin sorgulandığı analizde ise H_0 hipotezi, F-istatistiğinin <3.5 ve probobility değeri 0.05'ten büyük olması nedeniyle kabul edilmiştir. Dolayısıyla sanayi üretim endeksinden ham petrol fiyatlarına doğru bir nedensellik ilişkisi yoktur sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlara göre ham petrol fiyatları ile sanayi üretim endeksi arasında tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.

Şekil 1. OILP, SUE ve UFE Değişkenleri Arasındaki Nedensellik İlişkisi



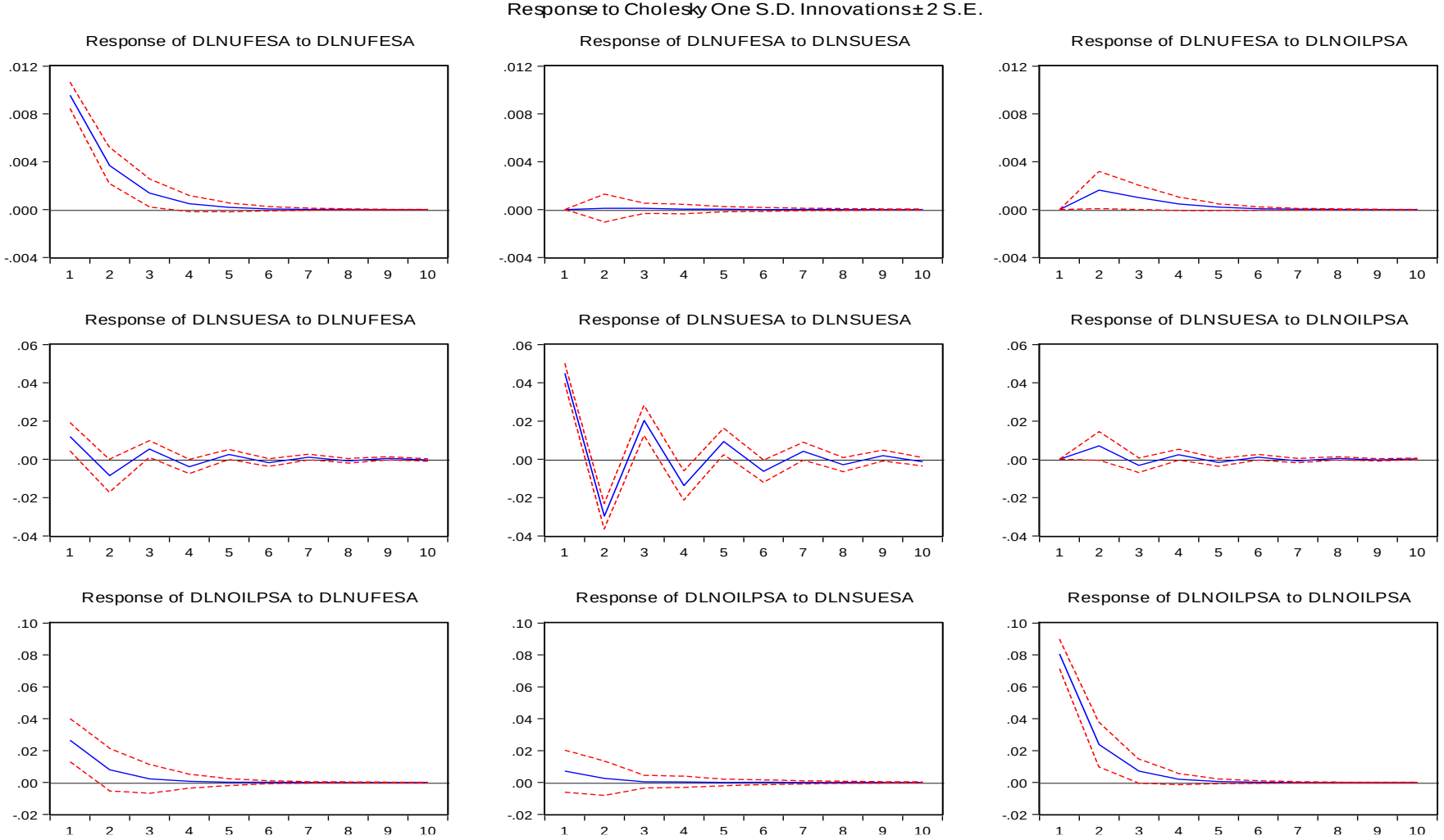
3.2.5. Etki - Tepki Analizi

VAR modelinin tahmini sonucunda elde edilen katsayıların yorumlanması zor olduğundan VAR analizinde değerlendirilen değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri belirlemek için etki tepki fonksiyonlarından yararlanırız. Yani VAR analizi ile bulunan rassal hata terimlerinden birindeki bir standart sapmalık şokun, içsel değişkenlerin şimdiki ve gelecekteki değerlerine bağlı etkisini gösteren fonksiyonlara etki tepki fonksiyonları denir.

Ekonomik değişkenlere ilişkin şokları ikiye ayırabiliriz. Bunlardan ilki kalıcı karakterdeki şoklardır. Kalıcı karakterdeki şokların değişkenler üzerindeki etkileri uzun sürer ve bu tip şoklar sisteme girildiğinde sadece girildiği dönemde değil sonraki dönemlerde de etkilerini gösterir. Diğeri geçici şoklardır. Geçici şoklar sisteme girildiği anda önemli bir etki yaparken uzun sürede etkisini kaybederler.

Aşağıda yer alan Grafik 1'da serilerden herhangi birine bir birimlik şok uygulanması sonucu diğer serilerin değişime gösterdiği tepkiler görülmektedir.

Grafik 1. Etki Tepki Analiz Grafikleri



Yukarıdaki grafiklerden anlaşılacağı üzere üretici fiyat endeksi (UFE), sanayi üretim endeksi (SUE) ve ham petrol fiyatlarına (OILP) uygulanan bir standart sapmalık şokun kendilerine ve birbirlerine olan tepkileri etki tepki analizi yardımıyla ölçülmüştür. Grafiklerde görülen kesik çizgiler bir standart hatalık güven sınırını, düz çizgiler ise nokta tahminlerini göstermektedir.

Etki tepki analizlerinin bütün olarak değerlendirmesinden elde edilen sonuçlar aşağıda verilen VAR analizinde elde edilen sonuçlarla örtüşmektedir. Her üç değişkene de uygulanan bir standart sapmalık şoka kendilerinin göstermiş oldukları tepki belirgin şekilde izlenebilmektedir. Üretici fiyat endeksine uygulanan bir standart sapmalık tepkinin kendisine ve diğer değişkenlere yaptığı etki ilk üç grafikten inceleyebiliriz. Grafik 1'de görüldüğü gibi üretici fiyat endeksine uygulanan bir standart sapmalık şokun kendi üzerindeki etkisi 6 dönem boyunca sürmektedir. Sanayi üretim endeksinin kendisine uygulanan bir birimlik standart sapmalık şokun etkisi daha fazla olmuştur ve etkisi on dönem boyunca sürmüştür. Ham petrol fiyatlarına uygulanan bir birimlik standart sapmalık şokun kendisine etkisi de oldukça belirgin olarak 5 dönem boyunca sürmüştür.

Üretici fiyat endeksine uygulanan bir standart sapmalık tepkinin sanayi üretim endeksi ve ham petrol fiyatları üzerindeki etkisi oldukça düşüktür. Sanayi üretim endeksine uygulanan bir standart sapmalık tepkinin üretici fiyat endeksi ve ham petrol fiyatları üzerindeki etkisi de artı ve eksi yönde oldukça düşüktür. Ham petrol fiyatları serisine uygulanan bir standart sapmalık tepkinin üretici fiyat endeksi üzerindeki etkisi 6 dönem boyunca, sanayi üretim endeksi üzerindeki etkisi ise 3 dönem boyunca sürmektedir.

3.2.6. Varyans Ayrıştırması

VAR modeli sistemindeki tüm değişkenler için içsel kabul edilmektedir. Buradan hareketle bütün değişkenler gecikmeli değerleri ile sistemde yer alan diğer tüm değişkenlerin gecikmeli değerlerinin doğrusal bir fonksiyonu olarak tanımlanır (Sözen, 2010, s. 96). VAR Modelinde istatistiksel şokların değişkenler üzerindeki sayısal etkisini göstermek için kullanılan varyans ayrıştırması; analizdeki değişkenlerde oluşacak bir değişmenin yüzde kaçının kendisinden yüzde kaçı da diğer değişkenlerden oluştuğunu göstermektedir (Bozkurt, 2013). Analizdeki sonuçlardan yola çıkarak değişkenlerde oluşan değişimlerin çoğu kendisinden kaynaklıysa bu değişenin dışsal olarak hareket ettiğini, modeldeki diğer değişkenlerden kaynaklıysa değişkenin içsel olduğunu gösterir

Varyans ayrıştırması yapılırken ham petrol fiyatları, üretici fiyat endeksi ve sanayi üretim endeksi her bir seri için on dönem ortalamaları dikkate alınarak hesaplanmıştır. Analizde kullanılan değişkenlere ilişkin varyans ayrıştırması aşağıda yer alan Tablo 10, Tablo 11 ve Tablo 12'de gösterilmiştir.

Tablo 10. Üretici Fiyat Endeksi Varyans Ayrıştırması

Dönem	S.E	DLNUFESA	DLNSUESA	DLNOILPSA
1	0.009563	100.0000	0.000000	0.000000
2	0.010374	97.53228	0.013008	2.454709
3	0.010514	96.66458	0.022946	3.312475
4	0.010537	96.47307	0.023830	3.503100
5	0.010540	96.43982	0.024386	3.535797
6	0.010541	96.43458	0.024389	3.541029
7	0.010541	96.43385	0.024420	3.541726
8	0.010541	96.43375	0.024421	3.541832
9	0.010541	96.43373	0.024424	3.541843
10	0.010541	96.43373	0.024425	3.541845

Üretici fiyat endeksi varyans ayrıştırması sonuçlarına göre ilk dönem gecikme düzeyinde üretici fiyat endeksinde meydana gelen bir değişmenin tamamı kendisi tarafından açıklanmaktadır. Üretici fiyat endeksinin, petrol fiyatlarının üzerindeki etkisi ikinci dönem gecikme uzunluğundan itibaren başlamaktadır ve on dönem boyunca % 2.45 ila %3.5 düzeyinin gerçekleşmiştir. Üretici fiyat endeksinin, sanayi üretim endeksinin de üzerinde etkisi ikinci dönemden itibaren başlamış olup % 0.024'ün üzerine çıkmamıştır.

Tablo 11. Sanayi Üretim Endeksi Varyans Ayrıştırması

Dönem	S.E	DLNUFESA	DLNSUESA	DLNOILPSA
1	0.046560	6.482484	93.51752	0.000000
2	0.056359	6.722730	91.73328	1.543993
3	0.060219	6.681955	91.69221	1.625838
4	0.061921	6.702924	91.60429	1.692785
5	0.062679	6.701130	91.58086	1.718009
6	0.063024	6.703191	91.56803	1.728778
7	0.063180	6.703379	91.56272	1.733906
8	0.063252	6.703649	91.56022	1.736129
9	0.063285	6.703726	91.55910	1.737173
10	0.063299	6.703773	91.55859	1.737641

Tablo 11'de görüldüğü gibi sanayi üretim endeksinde birinci dönem gecikme uzunluğunda meydana gelen değişmenin %93.51'i sanayi üretim endeksinin kendisinden kaynaklanmaktadır. Sanayi üretim endeksinin, enflasyon üzerindeki etkisi %6.48 ila %6.70 aralığında gerçekleşmiştir. Sanayi üretim endeksinin, petrol fiyatlarına etkisi ise on dönem boyunca %1.73 düzeyinin üstüne çıkmamıştır.

Tablo 12. Petrol Fiyatları Varyans Ayrıştırması

Dönem	S.E	DLNUFESA	DLNSUESA	DLNOILPSA
1	0.085148	9.624708	0.686720	89.68857
2	0.088782	9.652717	0.715488	89.63180
3	0.089092	9.649871	0.712838	89.63729
4	0.089119	9.650677	0.713944	89.63538
5	0.089122	9.650537	0.713934	89.63553
6	0.089122	9.650565	0.714028	89.63541
7	0.089122	9.650558	0.714051	89.63539
8	0.089122	9.650559	0.714065	89.63538
9	0.089122	9.650558	0.714071	89.63537
10	0.089122	9.650558	0.714074	89.63537

Tablo 12'de görüldüğü gibi petrol fiyatlarının varyans ayrıştırması sonuçlarına göre ilk dönemde petrol fiyatlarında meydana gelen değişimin %89.68'i kendisinden kaynaklanırken, ham petrol fiyatlarının üretici fiyat endeksi üzerindeki etkisi %9.62'dır. Ham petrol fiyatlarının sanayi üretim endeksi üzerindeki etkisi ise %0.68'dir. Bu değerler on dönem boyunca aşağı yukarı aynı derecede gerçekleşmektedir.

Yukarıda yer alan varyans ayrıştırma tablolarından anlaşılacağı üzere 2005 yılının ilk on ayı değerlendirildiğinde üretici fiyat endeksi, sanayi üretim endeksi ve ham petrol fiyatları ağırlıklı olarak kendi geçmiş dönemlerinde etkilenmektedirler. Varyans ayrıştırması sonucuna göre ham petrol fiyatlarının, üretici fiyat endeksi üzerindeki etkisi %9.65 düzeyindedir. Çalışmamızın temel konusu olan ham petrol fiyatlarının enflasyon üzerindeki etkisi anlamında belirtebileceğimiz önemli sonuçlardan biri budur. Genel itibari ile çalışmamızda kullanılan değişkenler ağırlıklı olarak kendi geçmiş değerlerinden daha çok etkilenmesine rağmen petrol fiyatlarının üretici fiyat endeksi üzerindeki etkisi %9.65 düzeyindedir. Varyans ayrıştırması sonuçları nedensellik analizi sonuçlarını destekler nitelikte çıkmıştır

4. SONUÇ

Çalışmanın uygulama bölümünde Ocak 2005- Eylül 2017 arası aylık veriler kullanarak VAR modeli kurulmuş ve değişkenler arasında ikili gruplar halinde Granger nedensellik analizi yapılmıştır. Granger nedensellik analizi sonuçlarına göre ham petrol fiyatları ile üretici fiyat endeksi ve sanayi üretim endeksi arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Yani ham petrol fiyatlarının hem üretici fiyat endeksinin hem de sanayi üretim endeksinin nedeni olduğu tespit edilmiştir. Petrol fiyatlarının varyans ayrıştırması sonuçlarına göre ilk dönemde petrol fiyatlarında meydana gelen değişimin %89.68'i kendisinden kaynaklanırken, ham petrol fiyatlarının üretici fiyat endeksi üzerindeki etkisi %9.62'dır. Çalışmamızın temel konusu olan ham petrol fiyatlarının enflasyon üzerindeki etkisi anlamında belirtebileceğimiz önemli sonuçlardan biride budur. Ham petrol fiyatlarının sanayi üretim endeksi üzerindeki etkisi ise %0.68'dir. Varyans ayrıştırması sonuçları nedensellik analiz sonuçlarını destekler nitelikte çıkmıştır. Varyans ayrıştırması analizi sonuçlarına göre çalışmamızda kullanılan değişkenler ağırlıklı olarak kendi geçmiş değerlerinden etkilenmektedir. Etki tepki analizi sonuçları da bu bulguyu destekler niteliktedir.

2011 yılı verilerine göre Türkiye birincil enerji üretimi 32228.9 Btep'dür. Aynı yıl ülkemizin toplam enerji tüketimi ise 114480.2 Btep olup enerji kaynaklarının enerji tüketimindeki payları sırasıyla; doğal gaz (%32), petrol (%27), taşkömürü (%15), linyit (%14) ve hidrolik (%4) şeklinde gerçekleşmiştir (Koç & Şenel, 2013, s. 34). Görüldüğü gibi Türkiye enerji bağımlısı bir ülkedir. 2017 yılında ülkemizde petrol üretimi 2,5 milyon tondur. Aynı yılda üretimin tüketimi karşılama oranı sadece %7 düzeyindedir (Petform). Sonuç olarak ülkemizde petrol üretimi talebin çok altındadır. Dolayısıyla petrol fiyatlarında yaşanan dalgalanmalar ülkemizi oldukça önemli düzeyde etkilemektedir. Enerjide dışa bağımlılık Türkiye'nin sanayileşme sürecinde en önemli olumsuzluklardan biridir. Türkiye artan enerji talebini karşılayabilmek için petrol dışındaki alternatif enerji kanyaklarına yatırım yapmalı, var olan enerjiyi kaynaklarını ve ürettiği enerjiyi verimli kullanmalıdır.

KAYNAKÇA

Aksu, L. (2011) "Türkiye'de Büyümenin Kaynakları", Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.

Berument, H., ve Taşçı, H. (2002) "Inflationary effect of crude oil prices in Turkey", Physica A, 316, 568-580.

Bozkurt, H. Y. (2013) "Zaman Serileri Analizi", Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Burbidge, J., ve Harrison, A. (1984) "Testing for the effects of Oil Price using Vector Autoregression", International Economic Review, Vol.25, No.2 , 459-484.

Darby, M. R. (1982) "The Price of Oil Word Inflation and Recessiom", The American Economic Review, Vol.72, No.4, 738-751.

Hamilton, J. D. (1983) "Oil and the Macroeconomy since World War II", Chicago Journals, 228-248.

Koç, E., ve Şenel, M. C. (2013) "Dünyada ve Türkiye'de Enerji Durumu- Genel Değerlendirme", Mühendis ve Makina , 54 (639).

Lienert, I. (1981) "The impact of Rising Oil Prices on the World Economy", The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 83 No.2 , 201-219.

Mork, K. A. (1989) "Oil and the Macroeconomy When Price Go Up and Down: An Extension of Hamilton's Result", Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 3, 740-744.

Öksüzler, D. D., ve İpek, A. G. (2011) "Dünya Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Büyüme ve Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği", ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi , 15-34.

Pala, C. (1996) "ABD- Petrol- Dolar 20. Yüzyıl Şeytan Üçgeni", İstanbul: Kavram Yayınları.

Petform. (tarih yok). Petform.org.tr. (06. 02. 2019) https://www.petform.org.tr/arama-uretim-sektoru/turkiyede-petrol-uretimi/ adresinden alındı.

Sözen, İ. (2010) "Ham Petrol Fiyat Değişimlerinin Makro İktisadi Değişkenlerle İlişkisi: Bir Zaman Serisi Analizi", Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.

Şengül, S., ve Tuncer, İ. (2006) "Türkiye'de Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme 1960-2000", İktisat İşletme ve Finans.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ORTA GELİR SEVİYESİNDEKİ ÜLKELERDE KAMU BÜTÇESİ, ENFLASYON VE DIŞA AÇIKLIK ARASI ETKİLEŞİM: TANZİ ETKİSİ VE KÜRESELLEŞME ÜZERİNE AMPİRİK BİR SINAMA

Selçuk Çağrı ESENER*

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Dünya Bankası sınıflandırmasına göre alt ve üst orta gelir seviyesindeki 17 ülkede kamu bütçesi, enflasyon ve dışa açıklık düzeyi arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Vekil değişken olarak, kamu gelirleri ile giderleri arasındaki fark üzerinden ele alınan bağımlı değişken vasıtasıyla hem bütçe dengesi ya da kamu kesimi borçlanma gereğine ulaşılmış hem de vergilemeye dair ipuçları elde edilmiştir. Ardından, söz konusu değişken ile makroekonomik değişkenler arası görece uzun dönemli etkileşim irdelenmiştir. Bahsi geçen değişkenler; enflasyon, dışa açıklık, gayrisafi yurtiçi hâsıla büyüme oranı, resmi döviz kuru, gayrisafi sabit sermaye oluşumudur. Çalışmada ana inceleme alanı olan bütçe, enflasyon, dışa açıklık ötesinde kontrol ve kukla değişkenler vasıtasıyla daha tutarlı ve sağlıklı sonuçlara ulaşılması hedeflenmiştir. 1997-2016 yılları arası dönem için statik ve dinamik dengeli panel veri analiz yöntemleriyle gerçekleştirilen sınamalar sonucunda, belirli bir düzeye kadar enflasyonun vergi etkilerine, muhtemel Olivera-Tanzi etkisine dair öngörülere ve uluslararası entegrasyonun boyutuna dair değerlendirmelere ulaşılmıştır. Bir diğer deyişle, enflasyonun ve çalışmada küreselleşme göstergesi olarak alınan ticari dışa açıklığın kamu bütçe açığı ya da fazlasını önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Kamu Bütçesi, Enflasyon, Dışa Açıklık, Olivera-Tanzi Etkisi, Küreselleşme ve Maliye Politikası*

JEL Kodları: *E31, E62, H00*

THE INTERACTION BETWEEN BUDGET BALANCE, INFLATION AND OPENNESS IN THE MIDDLE-INCOME COUNTRIES: AN EMPIRICAL INVESTIGATION ON TANZI EFFECT AND GLOBALIZATION

ABSTRACT

The aim of this paper is to investigate the relationship between public budget, inflation and openness in 17 lower and upper middle-income countries, according to the World Bank's classification.

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Maliye Teorisi Ana Bilim Dalı, Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma/ Balıkesir, cesener@bandirma.edu.tr

By using proxy -which is taken into consideration on the difference between public revenues and expenditures-, we took budget balance or so-called public sector borrowing requirement as a dependent variable, to get the clues regarding taxation. Then, the relatively long-term interaction between this variable and macroeconomic variables is examined together. Those variables that mentioned are; inflation, openness, gross domestic product growth rate, official exchange rate, gross fixed capital formation. Beyond budget, inflation and openness; in this study, it is also aimed to achieve more consistent and robust results by using control and dummy variables, which are in the heart of this examination. The results of the empirical tests, that carried out with the methodology of static and dynamic balanced panel data analysis for the period 1997-2016, show that there are some traces of tax effects of inflation, the possibility of Olivera-Tanzi effect and an international integration impact of the openness. In other words, according to the estimates, it was determined that inflation and the trade deficit, which was taken as an indicator of globalization in the study, had a significant effect on the budget deficit or a surplus.

Keywords: *Public Budget, Inflation, Openness, Olivera-Tanzi Effect, Globalization and Fiscal Policy*

JEL Codes: *E31, E62, H00*

1. GİRİŞ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bütçe açıklarıyla gün geçtikçe daha kuvvetli bir biçimde sınanmakta ve bu sınamalara karşı maliye politikası araçları vasıtasıyla yeni mücadele teknikleri geliştirmeye çalışmaktadırlar. Kimi zaman reform niteliğinde adımlarla, ülkenin kendine has durumunu da dikkate alan, atılımlar gerçekleştirmeye çalışırken kimi zaman da uluslararası düzeyde ortak politikalar geliştirerek bu çabalarını sürdürmektedirler. Bu mücadelelerinde karşılarına çıkan çok sayıda engelden bir tanesi de enflasyondur. Enflasyon, bütçe içerisinde kamu gelir ve giderleri üzerinde aşındırıcı veya bozucu etkiler yaratarak reel değer değişimlerine yol açmakta; bu ise, nihai olarak ifası elzem kamu hizmetlerinin gerçekleştirilmesini imkânsız hale getirmektedir.

Özellikle 2008 Küresel Krizi sonrası dönemde ülkelerin borç stoklarında önemli ölçülerde artışlar meydana gelmesi ve bunların geri ödenmesinde yaşanan güçlükler önce gelişmiş ekonomileri vurmuş; ardından, aynı sarmal bu ülkelere mal ve hizmet satmakta olan küresel sisteme entegre gelişmekte olan ekonomileri de derinden etkilemiştir. Geçmişten günümüze, söz konusu borç sarmalları, geri ödenme vadeleri yaklaştıkça bütçe üzerinde yük oluşturmaya başlamış ve hatta röfinansmanın mümkün olmadığı hallerde borç ertelemelerinin ana gerekçesini oluşturmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin 1973 ve 1978 enerji ve petrol krizleri bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

Bütçe dengelerinde istikrarsızlığa yol açılması, karar verme mekanizmalarınca takip eden dönemde uygulanacak maliye politikasının da etkinliğini düşürecektir. Çünkü kaynakta oluşacak

erozyon harcama kaleminde de kısılmalara neden olacaktır. Yine, sonraki dönem kamu harcamaları gittikçe daha kısa vadeli bakış açısını yansıtır bir hale dönüşebilir. Bu ise popülist uygulamaların ihtiyari maliye politikası eliyle gelmesi demektir. Bütçe dengelerindeki oynaklık arttıkça sermaye kaybı da hem iç hem de dış düzlemde artabilir. Devletin güvenilirliğinin bir aynası olan bütçe, aynı zamanda, yerli ve uluslararası sermayenin yatırım açısından baktığı temel unsurlardandır. Tüm bunların ötesinde, bütçe dengesizlikleri sosyal refah göstergelerini de orta ve uzun vadede olumsuz yönde etkileyebilme potansiyeli taşımaktadır (Alesina ve Rodrik, 1994; Persson ve Tabellini, 1994; Alesina ve Perotti, 1996; Arif ve Hussain, 2018).

Çalışmanın ikinci kısmında, yukarıda tartışılan konular ışığında; bütçe, enflasyon ve küreselleşmenin etkilerine dair kuramsal ve ampirik literatüre değinilecek; üçüncü kısımda kullanılan veri, model ve yöntem belirlenecek; dördüncü kısımda bulgular tartışılacak; sonuç ve değerlendirme kısmında ise çalışmadan elde edilen sonuç ve öneriler yorumlanacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE: LİTERATÜR İNCELEMESİ

Çalışmanın ampirik kısmında, maliye politikasının başlıca araçlarından kamu gelir ve harcamalarına (vekalet bir değişken olarak) yıllık bütçe dengesi çerçevesinden bakılacaktır. Bağımlı değişkene iktisat politikasının belirleyici unsurları olduğu düşünülen akım ve stok değişkenlerin bir bileşkesiyle sınamanın gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Sözü edilen değişkenler; **enflasyon, dışa açıklık seviyesi, büyüme hızı, döviz kuru ve gayrisafi sabit sermaye oluşumudur.**[7]

Bütçe dengesini etkileyen bir değişken olarak enflasyon, kamu gelirleri ve harcamalarının gerçek değerini değiştirmektedir. Özellikle vergilemede, verginin konulmasıyla toplanması arasındaki zamanlar arası fark nedeniyle, yaşanmakta olan enflasyon, kamu gelirini olumsuz yönde etkileyebilmekte ve kaynaklarda aşınmaya neden olabilmektedir. Bunun da ötesinde, eğer vergi kanunları söz konusu vergiyi yerel para birimi cinsinden belirtmişse enflasyon verginin reel değerini de düşürecektir. Aksine, artan oranlı vergilemenin söz konusu olduğu bir sistemde ise enflasyon (en azından kısa dönemde) kamu gelirlerini pozitif yönde etkileyebilir (Steiner, 2017: 13). Paranın üretim maliyeti ile üzerinde yazılı değer arasındaki farkı ifade eden senyoraj geliri dışında, devletlerin hükümranlık hakkına dayanarak para basma (emisyon) yoluyla bütçe açıklarını veya kamu harcamalarını finanse etmeye çalışması, enflasyon vergisi denilen bir olguya yol açmaktadır. Dolayısıyla, enflasyon doğrudan ve dolaylı olarak kamu gelirlerini ve giderlerini (bütçeyi) etkilemektedir.

[7] Bütçe dengesi analizlerinde, iktisadi bu değişkenler dışında; iç ve dış çatışmalar, nüfus, politik ve sosyoekonomik istikrarsızlık, yatırım profili, demokratik hesap verilebilirlik ve saydamlık gibi kurumsal ve sosyal değişkenlere de yer verilebilmektedir (Daha fazla bilgi için bkz., Arif ve Hussain, 2018: 360).

Dışa açıklık (dış şoklar), küreselleşme sonrası literatürde kamu harcamalarında artışa neden olabilen akım (flow) değişkenler arasında en başta gösterilenlerden biridir (Steiner, 2017: 18). Ülke ihracat ve ithalat seviyelerinde dış şoklara bağlı olarak oluşan sorunları görüntüleyebilmek açısından fark analizleri için cari denge, büyük toplam için ise ticaretin dışa açıklık seviyesi kullanılmaktadır.

Çalışmadaki diğer değişkenlerden ekonomik büyüme yıllık değişim oranı ve gayrisafi sabit sermaye oluşumu iktisadi yazında stok (stock) değişkenlerdeki değişimi görmek açısından genel kabul gören ve en çok faydalanılan değişkenler iken; döviz kuru ise, para politikasındaki ülkelerarası eklemlenmenin ve rekabet gücünün bir diğer önemli göstergesidir (Bkz., Suleiman vd., 2018: 1-2).

İrdelenen ana değişkenler ile bütçe ilişkisine dair ampirik literatüre bakıldığında, Blanchard ve Fischer'in (1989) bütçe dengesi ile enflasyon arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda çok az bulguya rastlanılmış olduğu vurgusunun yerinde olduğu görülmektedir (s. 513). Konu hakkında yapılan öncü çalışmalardan birinde King ve Plosser (1985), 13 ülkeyi EKK ve VAR analizleriyle incelemiş ve istatistiksel bir ilişkiye ulaşamamıştır. Montiel (1989) ve Dornbusch vd. (1990) ise bütçe açıkları ile enflasyon arasında birbirini arttırmaktan ziyade uyum ilişkisi olduğunu ancak döviz kuru şoklarının da denkleme eklenmesi halinde artırıcı etki yaratabildiğini belirtmişlerdir. De Haan ve Zelhorst (1990), yüksek enflasyon dönemlerinde bu değişkende yaşanan değişimlerin bütçeyi güçsüz bir biçimde etkilediğini vurgulamışlar; Click (1998) ise yine EKK tahminlerinde 78 örnek ülke için mali değişkenler ile herhangi bir etkileşim tespit edememiştir. Görece yakın dönem bir diğer çalışmada, Fischer vd. (2002) 94 ülke için panel veri analizi içerisinde sabit etkiler yöntemiyle yaptığı testlerde bütçe açıklarının enflasyonla ilişkili olduğunu ancak bütçe dengesindeki değişimlerin enflasyonla ilişkili olmadığını tespit etmişlerdir. Catao ve Terrones (2005) ise 107 ülke ile yaptıkları panel veri analizinde, 1960-2001 dönem aralığı için yüksek enflasyonlu ve gelişmekte olan ülkeler için bütçe değerleri ile bir etkileşime rastlamışlar, ancak; düşük enflasyon düzeyinde ve gelişmiş ülkelerde benzer bir ilişki tespit edememişlerdir.

Öte yandan, dışa açıklık seviyesini bütçe dengesinin bir unsuru olarak analiz eden ilk çalışmalardan birinde Edwards ve Tabellini (1991) iki değişken arasında gelişmekte olan ülkeler için bir etkileşim tespit edememişlerdir. Schuknecht (1999), 25 gelişmekte olan ülke için maliye politikası ve döviz kuru rejimlerini incelerken dışa açıklığı da bir veri olarak kullanmış, teoride pozitif etkileşim beklentisinde olduğunu belirtmekle birlikte bu yönde bir istatistiki ilişkiye rastlamamıştır. Latin Amerika üzerine yaptıkları çalışmalarında Alesina vd. (1999), başlangıçta beklentisinde bulundukları pozitif etkileşime tüm modellerinde (anlamlı düzeylerde) rastlamamışlardır. Dışa açıklığın çeşitli göstergelerinin de tartışıldığı çalışmalarında Combes ve Saadi-Sedik (2006), öncelikle yapısal faktörleri kapsamamakla birlikte en iyi göstergenin ihracat ve ithalatın toplamının GSYİH'e oranı olabileceği

tespitini yapmışlar (s. 1402); ardından 66 gelişmekte olan ülkede 1974-1998 dönem aralığı için dinamik panel veri analizleri (GMM) uygulamışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, dışa açıklık ülkeleri dış şoklara açık hale getirmektedir. Bu ise, bütçe dengelerinde negatif etki yaratmaktadır. Aynı çalışmada enflasyon da bütçeyi açıklamada bir diğer değişken olarak alınmış ve tüm modellerde istikrarlı biçimde negatif ancak istatistiksel olarak anlamlı olmayan bir eğilim göstermiştir.

3. VERİ SETİ, MODEL VE YÖNTEM

Analizlerde uluslararası kabul gören kuruluşların resmi internet sayfaları üzerinden derlenen veriler aracılığıyla panel veri tahminleri gerçekleştirilmiştir. Statik modelde; havuz, sabit ve rassal etki yöntemlerine başvurulmuş; dinamik modellemelerde ise Arellano-Bond ve Arellano-Bover/Blundell-Bond (GMM) tahmincilerinden yararlanılmıştır.[8] Çalışmada, Türkiye ile birlikte 16 orta-gelirli ülke yer almaktadır. Bu ülkeler Tablo 1'de sunulmuştur. Diğer taraftan, analizlerde dengeli panel kullanılacağı için ülke verileri 1997-2016 dönem aralığı için eksiksiz olarak elde edilmiştir.

Tablo 1. Analizde Yer Alan Gelişmekte Olan Ülkeler

Cezayir	Ekvador	Filipinler
Azerbaycan	Mısır	Rusya
Bangladeş	İran	Tayland
Bolivya	Kırgızistan	Türkiye
Brezilya	Fas	Ukrayna
Kolombiya	Pakistan	

Araştırmada incelenecek ülkelere ait veri seti Uluslararası Para Fonu (IMF Data Mapper-International Monetary Fund Database) ve Dünya Bankası (Dünya Kalkınma Göstergeleri-World Development Indicators) resmi internet sayfaları üzerinden konsolide edilmiş ve yazar tarafından derlenmiştir. Bu noktada belirtmek gerekir ki, deneysel analizlerde bazı gelişmekte olan ülkeler iktisadi ölçek küçüklüğü, veri noksanlığı gibi nedenlerle bazıları ise fiziki küçüklük, nüfus veya tam aksine büyüklük gibi gerekçelerle analiz dışı bırakılmıştır. Öte yandan, modellemeler vasıtasıyla başta gayrisafi yurtiçi hâsıla, gayrisafi sabit sermaye oluşumu yanında resmi döviz kurunun dışa açık bu ekonomilerdeki etkisine dair nüvelere de ulaşılabileceği değerlendirilmektedir. Benzer araştırmalarda da sıklıkla kullanılan bu temel değişkenlerin analiziyle ulaşılacak ampirik bulguların politika yapıcılar, bürokratlar ve akademisyenler açısından yol gösterici olabileceği düşünülmektedir. Ekonometrik

[8] Havuz yöntemi yanı sıra statik ve dinamik sınamaların gerçekleştirilmesinin gerekçesi, çalışma zaman aralığının hem makro panellerde benimsenen ülke genişlik bandında olmayışı hem de mikro panellerdeki yıl aralığının üzerinde oluşudur. İki koşulu da bütüncül olarak yerine getirmeyen veri setlerinde her iki tür sınamanın da yapılarak politika üretmenin anlamlı olacağı değerlendirilmektedir (Daha fazla bilgi için bkz. Eberhardt, 2011:7).

modellerin kuramsal çözümlemesi Tablo 2'nin devamında sırasıyla sunulmaktadır.

Tablo 2. Verinin Tanımlanması

DEĞİŞKEN	TANIMI	KAYNAK
BUDGET (KKBG)	Kamu Gelirleri-Kamu Giderleri/GSYİH	IMF, Data Mapper (2018); T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı
INF	Yıllık Enflasyon (TÜFE)	World Bank, WDI (2018)
OPNS	İhracat + İthalat / GSYİH	
GDPGR	Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Büyüme Oranı	
EXRATE	Resmi Döviz Kuru	
GFCAPFOR	Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu/GSYİH	

Orta gelir seviyesindeki ülkelerle söz konusu analiz gerçekleştirilirken panel veri analiz yöntemlerinden yararlanılacaktır. Bilindiği üzere panel veri analizi, ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi amacıyla zaman boyutuna ait kesit verilerinin kullanılması olarak tanımlanmakta (Greene, 2003:612); hanehalkları, çalışanlar, firmalar, ülkeler ve benzer kesit gözlemlerinin belirli zaman aralığı için bir araya getirilmesinden oluşmaktadır (Arellano, 2003:1; Baltagi, 2013:1). Çalışmada değişkenlerin etkileşiminin analizine havuz yöntemiyle (pooled OLS) başlanılmakta; sabit ve rassal etkiler (fixed – random effects) modellerinin karşılaştırılmasıyla analiz nihayetlendirilmektedir. Havuz yöntemi zamana bağlı mali ve iktisadi faktörleri, sabit etkiler ile rassal etkiler modelleri ise hangi modelin gelişim açısından istatistiksel olarak açıklayıcı olduğunu göstermektedir. Son olarak, Hausman testi ile χ^2 değerinin sıfıra yakın olduğu model yorum için tercih edilmektedir (Asteriou ve Hall, 2007:346-349; Esener, 2013:162-166). Diğer taraftan, ülkelerin iktisadi yapı ve coğrafya gibi niteliksel farklılıkları ve zamana bağlı farklılaşmaların da hesaba katılabilmesi için dinamik sınamanın modele eklenmesinin anlamlı olacağı değerlendirilmiştir.[9] Böylelikle daha tutarlı istatistiksel sonuçlara ulaşılabilmesi mümkün olacaktır (Esener ve İpek, 2015; Esener, 2016). Dolayısıyla, çalışmada kullanılan panel veri modelleri "n" sayıda ekonomik birim ve her birime ait "t" sayıda gözlem bulunduğunu varsaymaktadır ve bu durum havuz yöntemine esas alınan regresyon modelinde şu şekilde gösterilmektedir (Bkz.; Esener vd., 2017: 374-376; Esener ve İpek, 2018: 23-26):

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta' X_{it} + \in_{it} \quad (1)$$

[9] Yıl boyutu görece kısa, ülke sayısı ise fazla olan çalışmalarda alternatif olarak dinamik modellemeler önerilmektedir. Bu metotlar, gecikmeli değişkenin yarattığı fark değişimlerini de modelin spesifikasyonu içerisine katmaktadır. Fark sonucu ortaya çıkacak artık içerisindeki olası korelasyonun önüne geçilecek; içsel gecikmeler kavranarak muhtemel sorunlar bertaraf edilebilecektir (Dunne vd., 2004:129).

Modeli genelleştirecek iki temel çerçeve vardır. İlki, regresyon modelinde bir gruba özgü sabit terim olarak α_i'yi ele alan sabit etkisidir. Diğeri ise karışık bir grubun α_i olarak alındığı rastlantı etkisidir. Bu $\in_{it}$'nin her grup için kabul edilmesine benzemekle birlikte burada benzer her seferde tek başına bir çekim yapılarak regresyona dâhil edilmektedir (Asteriou ve Hall, 2007:344, 345; Wooldridge, 2002:196-178). Bu modelin (Brooks, 2008:490-491);

$$y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it} x_{2it} + \beta_{3it} x_{3it} + e_{it} \quad (2)$$

$$\text{İ} = 1,....,N \qquad \text{ve} \qquad t = 1,.....,T$$

$$\beta_{1it} = \beta_1 \qquad ; \qquad \beta_{2it} = \beta_2 \qquad ; \qquad \beta_{3it} = \beta_3$$

olduğu varsayılmaktadır. Burada sadece sabit parametre değişmektedir, farklılık sabit terimin zamana göre değil kesit bazındadır. Hem kesit hem zaman boyutu dikkate alındığında model aşağıdaki gibidir:

$$y_i = x_1 \beta_{1j} + X_N \beta_S + e \quad (3)$$

Yukarıda farklı birimler için farklı sabitler bulunmaktadır. Eğer birimler rassal olarak veya birim ana kütlesinden temsilci (tesadüfi) olarak alınmışsa tercih rassal etkiler modelinden yana olacaktır. Böylece 2 no'lu denklemdeki β_{1i} rassal değişken olarak ele alınıp;

$$\beta_{1i} = \overline{\beta_1} + \mu_i \quad (4)$$

şeklinde modellenebilir. 4 no'lu denklemdeki parametre dönüşüm modeli 2 no'lu denklemde yerine konduğunda;

$$Y_{it} = (\overline{\beta_1} + \mu_i) + \beta_2 x_{2it} + \beta_3 x_{3it} + e_{it} \quad (5a)$$

$$Y_{it} = \overline{\beta_1} + \sum_{k=2}^{K} \beta_k x_{kit} + (e_{it} + \mu_i) \quad (5b)$$

eşitlikleri elde edilir. 5b'deki ifadede; e_{it} tüm hataları, μ_i ise spesifik hataları göstermekte, ikisi birlikte hata bileşen ifadesini oluşturmaktadır (Hayashi, 2000:334-335; Wooldridge, 2002:251-289). Statik analizler ile birlikte, hata terimiyle korelasyonsuz olan, bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin araç değişken olarak regresyona dâhil edildiği Arellano ve Bond (1991), Arellano ve Bover (1995) ile Blundell ve Bond (1998) tarafından önerilen "Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)" dinamik panel sınaması da yapılacaktır. Bu modelin genel formülasyonu da aşağıdaki gibidir:

$$Y_{it} = \alpha Y_{it-1} + \beta X_{it} + \phi_i + u_{it} \quad (6)$$

Y bağımlı değişkeni, X açıklayıcı değişkenler vektörünü, ϕ birim etkileri ifade etmektedir. Bu tahmin yönteminin içsellik problemini önlediği için analize güç katabileceği değerlendirilmiştir.

4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde kuramsal kısımda değinilen içerik ve teknikler doğrultusunda gerçekleştirilen sınamalara dair sonuçlara (statik, dinamik analizler ile konsolide işaret değerlendirme tablosu) ve bunlara ait yorumlara yer verilmektedir. Bu çerçevede, Tablo 3'te havuz yöntemine ait regresyon sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3. Havuz Yöntemine Ait Sonuçlar

Bağımsız değişkenler	BUDGET (Bağımlı Değişken)
INF	-.0818862*** (-2.70)
OPNS	.0233729*** (3.47)
GDPGR	.2523832*** (3.66)
EXRATE	.0002018** (2.39)
GFCAPFOR	.0551043 (1.12)
_SBT	-5.358911*** (-5.39)
F Test (veya Wald χ^2) p değeri	0.0000
N	340
Ülke Sayısı	17
Minimum Gözlem Sayısı	20

Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini; *_SBT sabit terimi,* N gözlem sayısını, F ise F-testini (parametrelerin anlamlılık düzeylerini) ve Prob>F değerini göstermektedir. Parantez içerisinde ise t ve z istatistikleri yer almaktadır.

Yukarıdaki tabloya göre, sabit sermaye oluşumu hariç tüm bağımsız değişkenlerin bütçe dengesini bir düzeyde etkilediği görülmektedir. En güçlü etki, pozitif yönde GSYİH ve dışa açıklık değişkenlerinde iken negatif yönde ise enflasyon değişkenindedir. Yine, resmi döviz kuru da katsayı itibariyle oldukça düşük seviyelerde de olsa bütçe dengesini etkiler görünmektedir. Genel bir değerlendirmeyle, literatürdeki karışık sonuçların aksine havuz yöntemi değişkenler açısından oldukça kuvvetli sinyal vermiştir. Aynı analiz Tablo 4 üzerinden sabit ve rassal etkiler için yapıldığında, özellikle değinilen üç değişken olan; enflasyon, dışa açıklık ve GSYİH yıllık değişim düzeylerinin her iki modelde de bütçe açık veya fazlalarını bir düzeyde etkilediği görülmektedir. Ancak burada anlamlı değişkenler arasına gayrisafi sabit sermaye oluşumu ve bir modelde resmi döviz kuru da (bu sefer ters yönlü olarak) katılmıştır. Döviz kurunun katsayı üzerinden bir yorumla etkisinin minimal düzeylerde

olması nedeniyle pozitif ya da negatife dönebildiği düşünülebilirse de gayrisafi sabit sermaye oluşumu açısından ilişkinin negatif görünümü oldukça kuvvetli bir biçimde seyretmektedir.

Tablo 4. Sabit ve Rassal Etkiler Analizlerine Ait Sonuçlar

Bağımsız değişkenler	BUDGET (Bağımlı Değişken)	
	Sabit Etkiler	**Rassal Etkiler**
INF	-.1102658*** (-5.44)	-.0954933*** (-4.75)
OPNS	.1086327*** (5.08)	.0596858*** (3.76)
GDPGR	.1673099*** (3.00)	.1993122*** (3.57)
EXRATE	-.0001807** (-1.87)	-.0000429 (-0.47)
GFCAPFOR	-.2454741*** (-4.53)	-.13799*** (-2.76)
_SBT	-3.021655** (-2.11)	-2.735019** (-1.92)
F Test (veya Wald χ^2) p değeri	0.0000	
Hausman Test χ^2 p değeri	0.0001	
N	340	
Ülke Sayısı	17	
Minimum Gözlem Sayısı	20	

Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini; *_SBT sabit terimi,* N gözlem sayısını, F ise F-testini (parametrelerin anlamlılık düzeylerini) ve Prob>F değerini göstermektedir. Parantez içerisinde ise t ve z istatistikleri yer almaktadır.

Kuramsal kısımda da değinildiği üzere, yukarıdaki iki analiz arasında yorumlama açısından tercih edilmesi gereken model Hausman test sonucu doğrultusunda sabit etkiler modeli olmuştur. Bu modelin analiz çıktılarına göre, test edilen tüm değişkenler istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermiştir. Katsayı açısından bakıldığında ise resmi döviz kuru dışındaki açıklayıcıların tümü bütçe ile kuvvetli bir ilişkiye sahiptir. Havuz yönteminde olduğu gibi sabit etkiler yönteminde de enflasyon negatif yönde etkiye sahip iken GSYİH ve dışa açıklık seviyeleri bütçe dengesi üzerinde pozitif etki yaratmaktadır. Diğer taraftan, sabit sermaye oluşumu da muhtemelen olumlu geri dönüşlerinin bütçe dönemine kıyasla daha uzun bir periyodu gerektirmesinden veya kimi zaman yıllara yaygın olabilmesinden dolayı negatif yönlü bir görünüme sahiptir.

Tablo 5. Dinamik Panel Yöntemine Ait Sonuçlar

Bağımsız değişkenler	BUDGET (Bağımlı Değişken)	
	Arellano-Bover / Blundell-Bond (GMM)	**Arellano-Bond (GMM)**
BUDGET (-1)	.6440963*** (15.15)	.5622213*** (9.30)
INF	-.0418372 (-1.35)	-.068222* (-1.76)
OPNS	.0288183 (1.03)	.0818053** (1.84)

GDPGR	.0932843*** (1.06)	.1136454 (1.17)
EXRATE	-.0001904 (-1.55)	-.0002586*** (-2.42)
GFCAPFOR	-.2022993 (-3.08)	-.3008153*** (-4.01)
N	323	306
Sargan/Hansen Test	213.776	194.523
2. Sıra Otokorelasyon	-1.0616	-1.136
Ülke Sayısı	17	17
Minimum Gözlem Sayısı	19	18

Not: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, N gözlem sayısını göstermektedir. Parantez içerisinde ise z-istatistikleri yer almaktadır. Analizde sağlam (robust) kestirim yöntemi kullanılmıştır.

Tablo 5'te aynı değişkenler dinamik panel veri analizleri ile tekrar sınanmıştır. Her iki dinamik modelin ortak çıktıları bir arada ele alındığında, önceki üç statik modele kıyasla istatistiksel etkinin düştüğü savunulabilir. Ancak yine de bu modellerde de işaretler ve anlamlılık açısından tutarlılık önemli nispette sürmektedir. Bütçe dengesi ile özellikle inceleme alanımızı oluşturan enflasyon ve dışa açıklık değişkenleri ilişkisinde, her iki bağımsız değişkenin de iki modelden birinde anlamlı sonuçlar verdiği görülmektedir. Öte yandan, tüm modellerin ortak bir analizi için oluşturulan Tablo 6'ya bakıldığında, kamu bütçesinin en sağlam ve tutarlı üç belirleyicisinin GSYİH değişim yüzdesi, enflasyon ve dışa açıklık olduğu açıkça görülmektedir. Bu açıklayıcı değişkenler, incelenen beş yöntemin en az dördünde istatistiksel olarak anlamlıdır. Yine bu değişkenlerin işaretleri de tutarlı bir biçimde istatistiki anlamlılık taşıdıkları tüm sınanan modellerde aynı kalmıştır.

Tablo 6. Tüm Yöntem ve Modeller İtibariyle İstatistiki Olarak Anlamlı Değişkenler ve İşaretleri

BUDGET (Bağımlı Değişken)	**Havuz Yöntemi**	**Sabit ve Rassal Etkiler Yöntemi**	**Arellano-Bover / Blundell-Bond (GMM)**	**Arellano-Bond (GMM)**
INF	–	–		–
OPNS	+	+		+
GDPGR	+	+	+	
EXRATE	+	–		–
GFCAPFOR		–		–

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışma, 1997-2016 dönem aralığı için Dünya Bankası'nın 17 alt ve üst orta-gelir grubundaki ülkesi için bütçe dengesinin çeşitli değişkenlerle etkileşimini analiz etmeyi amaçlamıştır. Çalışma bulgularına göre, küresel entegrasyon sonrası dönemde iktisat politikasının iki önemli değişkeni olan enflasyon ve dışa açıklık seviyelerinin, maliye politikasının en temel iki değişkenini de (gelir ve harcama) içinde barındıran bütçe dengesini açıklayıcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu iki bağımsız değişkenden enflasyon, bütçe dengesini güçlü bir biçimde olumsuz yönde etkilerken dışa açıklık ise örnek gelişmekte olan ülkeler için olumlu yönde etki yaratmıştır. Benzer şekilde, araştırma sonuçlarına

göre GSYİH büyüme oranı da orta gelir seviyesindeki bu ülkelerde bütçe değerlerini pozitif yönde etkileyen bir diğer etmen olarak göze çarpmaktadır. Çalışmada ele alınan öteki iki değişken olan döviz kuru ve sabit sermaye oluşumu ise bütçe dengesini görece etkilemektedir. Bağımsız değişkenlerden enflasyon, döviz kuru ve sabit sermaye oluşumu bütçeyi büyük ölçüde olumsuz yönde etkilerken dışa açıklık seviyesi ve GSYİH değişimleri ise orta gelir seviyesindeki bu ülkelerde kamu mali dengelerini pozitif yönde etkiler görünmektedir.

Yine bu çerçevede, genel bir yorumla, gelişmekte olan örnek ülkelerde kamu maliyesi açısından ihracata dayalı büyüme stratejisinin ilgili yıllar için bütçe üzerinde pozitif bir etkisi olduğu düşünülebilir. Buna karşın, bütünleşmiş ya da bağımlı ihtiyari maliye ve para politikalarının ise enflasyon, döviz kuru veya sabit sermaye oluşumu aracılığıyla bütçe dengesi üzerinde bozucu etkiler yaratabildiği değerlendirilebilir. Değişkenler arası söz konusu pozitif ve negatif etkileşimlerin grafik üzerinden EK 2'de de görülmesi mümkündür.

Bu noktada belki ampirik sonuçlar doğrultusunda ve EK 1 üzerinden Türkiye özelinde de bazı çıkarımlar yapılabilir. Veri 20 yıllık süreçte, Türkiye GSYİH'e oranla bütçe dengesi ortalaması baz alındığında 17 ülke arasında %6.2 ile en yüksek ortalama bütçe açığına sahip ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Yine, enflasyon ortalamasına bakıldığında da %25.9 ile örnek gelişmekte olan ülkeler arasında en yüksek değere sahip ülkedir. Dışa açıklık değerlerinin ampirik analizlerdeki olumlu etkisi düşünüldüğünde, Türkiye'nin diğer 16 ülkeye kıyasla ihracat ve ithalat toplamını artırmasının da gelecekte ek olumlu etki yaratabileceği değerlendirilebilir. Konuya bu perspektiften yaklaşıldığında, enflasyonun yapısal bir sorun olmayı sürdürdüğü bir ekonomide, tüm kazanımların olumsuz etkileneceğinden hareketle bu değişkenin ivedilikle iyileştirilmesi gerektiği ve bunun ihracat kalemiyle de ivmelenmesi gerektiği nihai tespiti yapılabilir. Bu konuda politika yapıcılara ve bürokratlara hem maliye hem de para politikası açısından önemli görevler düşeceği de aşikârdır.

KAYNAKÇA

Alesina, A., Hausmann, R., Hommes, R., Stein, E. (1999) ''Budget Institutions and Fiscal Performance in Latin America'', Journal of Development Economics, 59(2): 253–73.

Alesina, A., Perotti, R. (1996) ''Income Distribution, Political Instability, and Investment'', European Economic Review, 40(6): 1203-1228.

Alesina, A., Rodrik, D. (1994) ''Distributive Politics and Economic Growth'', The Quarterly Journal of Economics, 109(2): 465-490.

Arellano, M. (2003) ''Panel Data Econometrics'', Oxford University Press, New York.

Arellano, M., Bond, S., (1991) ‘‘Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and An Application to Employment Equations’’, Review Of Economic Studies, 58: 277-297.

Arellano, M., Bover, O. (1995) ‘‘Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models’’, Journal of Econometrics, 68: 29-51.

Arif, A., Hussain, M. (2018) ‘‘The Role of Governance and Political Institutions for Budget Deficit for Low and High Income Countries: A Panel Data Analysis, European Research Studies Journal, 21 (3): 357-366.

Asteriou, D., Hall, S. G. (2007) ‘‘Applied Econometrics: A Modern Approach Using Eviews and Microfit’’, Revised Ed., Palgrave Macmillan, New York.

Baltagi, B. H. (2013) ‘‘Econometric Analysis of Panel Data’’, Fifth Edition, John Wiley & Sons, Ltd., Chichester.

Blanchard, O., Fischer, S. (1989) ‘‘Lectures on Macroeconomics’’, MIT Press, Cambridge, MA.

Blundell, R., Bond S. (1998) ‘‘Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models’’, Journal of Econometrics, 87: 115-143.

Brooks, C. (2008) ‘‘Introductory Econometrics for Finance’’, Cambridge University Press, Cambridge.

Catao, L., Terrones, M. (2005) ‘‘Fiscal Deficits and Inflation. Journal of Monetary Economics, 52: 529–554.

Click, R. (1998) ‘‘Seigniorage in A Cross-Section of Countries’’, Journal of Money, Credit and Banking, 30: 154–163.

Combes, J.L., Saadi-Sedik, T. (2006) ‘‘How Does Trade Openness Influence Budget Deficits in Developing Countries?’’, The Journal of Development Studies, 42(8): 1401–1416.

De Haan, J., Zelhorst, D. (1990) ‘‘The Impact of Government Deficits on Money Growth in Developing Countries’’, Journal of International Money and Finance, 9: 455–469.

Dornbusch, R., Sturzenegger, F., Wolf, H. (1990) ‘‘Extreme Inflation: Dynamics and Stabilization. Brookings Papers on Economic Activity, 2: 1–84.

Eberhardt, M. (2011) ‘‘Panel Time-Series Modeling: New Tools for Analyzing XT Data’’, http://www.stata.com/meeting/uk11/abstracts/uk11_eberhardt.pdf

Edwards, S., Tabellini, G. (1991) ‘‘Explaining Fiscal Policies and Inflation in Developing Countries’’, Journal of International Money and Finance, 10: 16–48.

Esener, S. Ç. (2013) ‘‘Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Türkiye'de Dış Borçlanmanın Belirleyicilerinin

İncelenmesi: 1980-2010'', T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayınları, Hermes Matbaacılık, Ankara Yayın No: 2013/424.

Esener, S. Ç. (2016) ''Türkiye de Aileden Biri Olsaydı: Maliye Politikasının Seçilmiş Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde ve Türkiye'de Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri'', Journal of Life Economics, 3(3): 119-138., Doi: 10.15637 (Yayın No: 2869422).

Esener, S. Ç., Biber, A. E., Darıcı, B. (2017) ''Orta Gelir Seviyesindeki Ülkelerde Kamusal Risk, Bürokratik Yapı ve Fiziki Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri'', Maliye Dergisi, Temmuz-Aralık 2017, 173: 362-386.

Esener, S. Ç., İpek, E. (2015) ''Expanding Effects of Military Expenditures on External Debt in Developing Countries'', Journal of Business, Economics & Finance, (4): 617-632.

Esener, S. Ç., İpek, E. (2018) ''The Impacts of Public Expenditure, Government Stability and Corruption on Per Capita Growth: An Empirical Investigation on Developing Countries'', Sosyoekonomi, 26(36): 11-32.

Fischer, S., Sahay, R., Vegh, C. (2002) ''Modern Hyper and High Inflations. Journal of Economic Literature, 40: 837–880.

Greene, W. H. (2003) ''Econometric Analysis'', 5th Edition, Prentice Hall, London.

Hayashi, F. (2000) ''Econometrics'', Princeton University Press, New Jersey.

King, R., Plosser, C. (1985) ''Money, Deficits, and Inflation'', Carnegie Rochester Conference Series On Public Policy, 22: 147–196.

Montiel, P. (1989) ''An Empirical Analysis of High-Inflation Episodes in Argentina, Brazil, and Israel'', IMF Staff Papers, 36: 527–549.

Persson, T., Tabellini, G. (1994) ''The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politicians'', European Economic Review, 43(4): 699-735.

Schuknecht, L. (1999) ''Fiscal Policy Cycles and the Exchange Rate Regime in Developing Countries'', European Journal of Political Economy, 15(3): 569–80.

Steiner, A. (2017) ''Determinants of the Public Budget Balance: The Role of Official Capital Flows'', Beiträge Zur Jahrestagung Des Vereins Für Socialpolitik 2017: Alternative Geld- Und Finanzarchitekturen - Session: Taxation 4, D19-V1, ZBW – Deutsche Zentralbibliothek Für Wirtschaftswissenschaften, Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft, Kiel, Hamburg.

Suleiman, S., Alexander, A., Olure-Bank A. M. (2018) ''An Econometric Analysis of the Nexus of

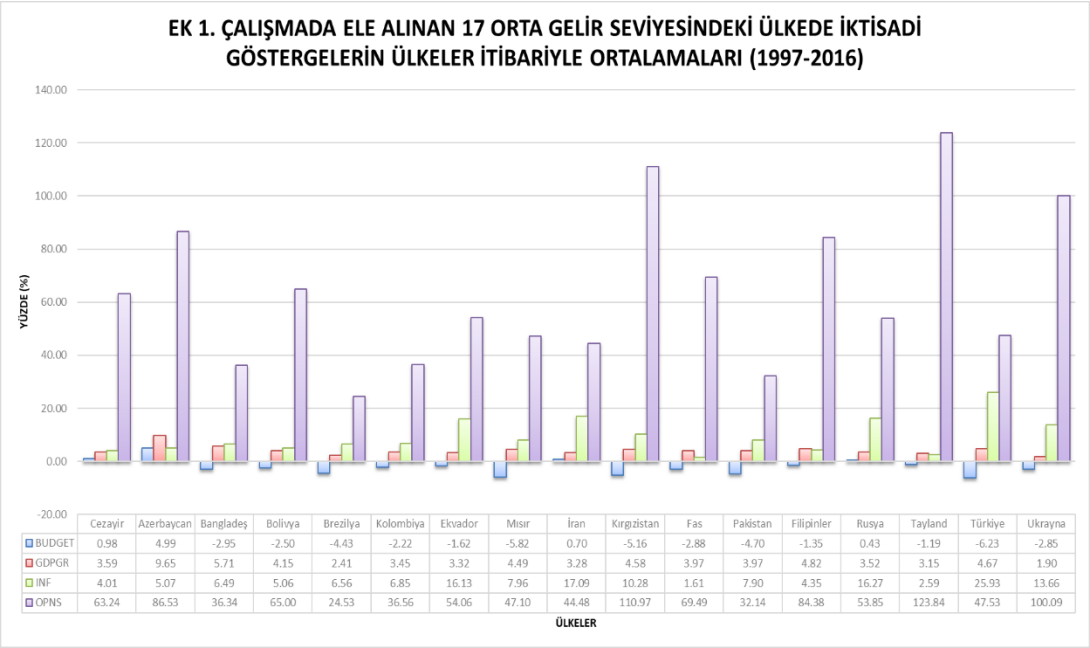
Exchange Rate, Inflation and Budget Deficit: Case of Nigeria 1981-2016'', Journal of World Economic Research. 7 (1): 1-13.

Wooldridge, J. M. (2002) ''Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data'', The MIT Press, Massachusetts.

– Dünya Bankası, World Bank WDI Database, http://data.worldbank.org

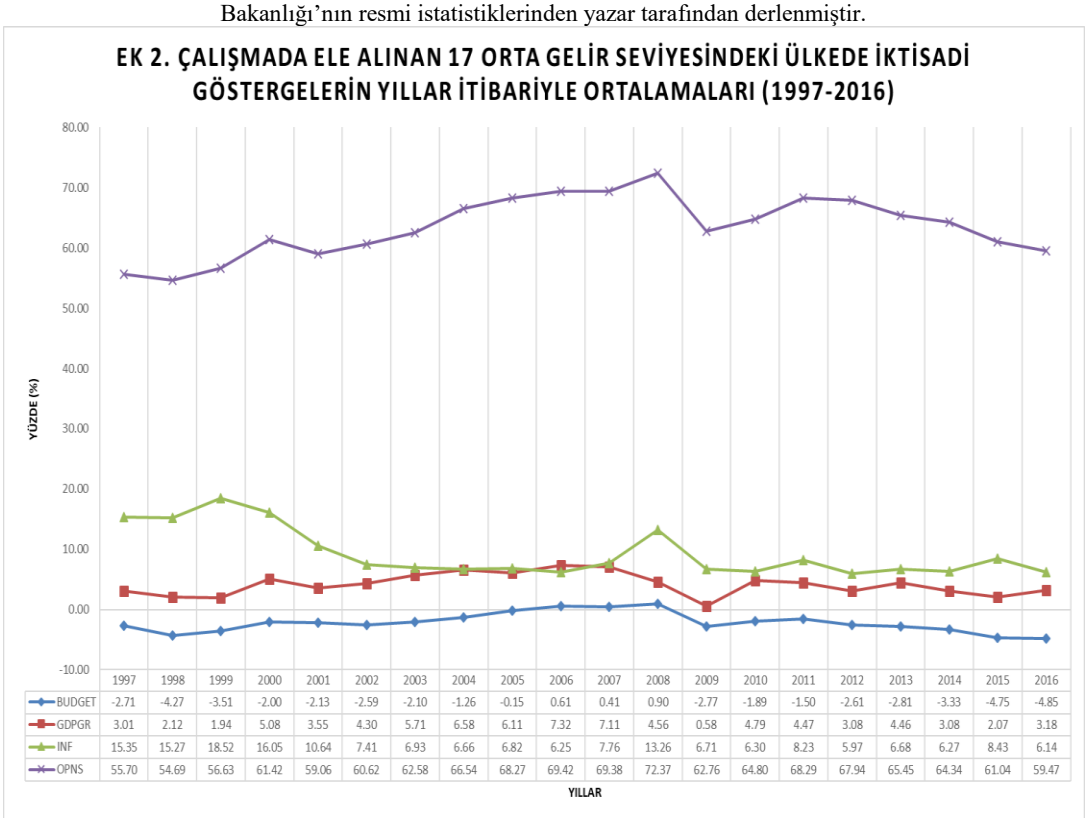
– T.C. Hazine Ve Maliye Bakanlığı, https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri

– Uluslararası Para Fonu, IMF, Data Mapper, https://www.imf.org/external/datamapper/datasets



	Cezayir	Azerbaycan	Bangladeş	Bolivya	Brezilya	Kolombiya	Ekvador	Mısır	İran	Kırgızistan	Fas	Pakistan	Filipinler	Rusya	Tayland	Türkiye	Ukrayna
BUDGET	0.98	4.99	-2.95	-2.50	-4.43	-2.22	-1.62	-5.82	0.70	-5.16	-2.88	-4.70	-1.35	0.43	-1.19	-6.23	-2.85
GDPGR	3.59	9.65	5.71	4.15	2.41	3.45	3.32	4.49	3.28	4.58	3.97	3.97	4.82	3.52	3.15	4.67	1.90
INF	4.01	5.07	6.49	5.06	6.56	6.85	16.13	7.96	17.09	10.28	1.61	7.90	4.35	16.27	2.59	25.93	13.66
OPNS	63.24	86.53	36.34	65.00	24.53	36.56	54.06	47.10	44.48	110.97	69.49	32.14	84.38	53.85	123.84	47.53	100.09

Kaynaklar: Veriler Dünya Bankası'nın WDI Database (2018), IMF'nin Data Mapper (2019), T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın resmi istatistiklerinden yazar tarafından derlenmiştir.



	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
BUDGET	-2.71	-4.27	-3.51	-2.00	-2.13	-2.59	-2.10	-1.26	-0.15	0.61	0.41	0.90	-2.77	-1.89	-1.50	-2.61	-2.81	-3.33	-4.75	-4.85
GDPGR	3.01	2.12	1.94	5.08	3.55	4.30	5.71	6.58	6.11	7.32	7.11	4.56	0.58	4.79	4.47	3.08	4.46	3.08	2.07	3.18
INF	15.35	15.27	18.52	16.05	10.64	7.41	6.93	6.66	6.82	6.25	7.76	13.26	6.71	6.30	8.23	5.97	6.68	6.27	8.43	6.14
OPNS	55.70	54.69	56.63	61.42	59.06	60.62	62.58	66.54	68.27	69.42	69.38	72.37	62.76	64.80	68.29	67.94	65.45	64.34	61.04	59.47

Kaynaklar: Veriler Dünya Bankası'nın WDI Database (2018), IMF'nin Data Mapper (2019), T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın resmi istatistiklerinden yazar tarafından derlenmiştir.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURUNUN İTHALAT ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Sefer UÇAK[*]

Akın USUPBEYLİ[**]

ÖZET

Üretim yapıları, enerji, hammadde, yüksek katma-değerli ürünler gibi ithalata bağımlı olana gelişmekte olan ekonomilerde, döviz kurlarının ithalat üzerindeki etkileri yadsınamaz bir gerçektir. Bu yönden hareketle yapılan bu çalışma 2001:03-2019:09 döneminde dolar kuru ve ithalat arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Yapılan birim kök testlerine göre her iki değişken de I(1) seviyesinde durağandır. Johansen eşbütünleşme testine göre, seriler uzun dönemde birlikte hareket etmektedirler. VECM sonuçlarına göre, dolar kuru değişkenin hata düzeltme katsayısı negatif ve anlamlıdır. Dolar kurunun gözlenen değeri ile uzun dönem değeri arasındaki farkın her yıl yaklaşık %0,3'nün ortadan kalktığı ve uzun dönemden sapmaların yaklaşık 33 dönemde (ay) dengeye geleceği bulunmuştur. Uzun dönemde döviz kurlarında meydana gelen %1'lik bir değer kaybı, ithalatta %0,25'lik azalmaya neden olacaktır. Türkiye'de dolar kurunda %1'lik değer kaybı, ithalatta %0.55'lik kısa dönemde artışa neden olacaktır. Pozitif katsayı kısa dönemde ithalat ile döviz kuru arasında anlamlı ilişki olduğunu göstermektedir. Kur ile ithalat arasındaki Granger nedensellik ilişkisinin yönü de dolar kurundan ithalata doğru tek-yönlü bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Döviz kuru, ithalat, VAR*

JEL Kodları: *F10, F31, C10.*

EXCHANGE RATE EFFECTS ON IMPORT IN TURKEY

ABSTRACT

The effects of exchange rates on imports are undeniable in developing economies dependent on imports such as production structures, energy, raw materials and high value-added products. In this respect, this study focused on the relationship between dollar rate and import in 2001: 03-2019: 09 period. According to the unit root tests, both variables are stationary at I (1) level. According to Johansen cointegration test, the series move together in the long run. According to VECM results, the

[*] Balıkesir Üniversitesi, Sındırgı MYO, Balıkesir, Türkiye, mail: seferucak@balikesir.edu.tr

[**] Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Cemal Gürsel Cad., Cebeci Yerleşkesi, Çankaya, Ankara, Türkiye, mail: ausupbeyli@politics.ankara.edu.tr

error correction coefficient of the dollar rate variable is negative and significant. It has been found that the difference between the observed value of the dollar exchange rate and the long-term value disappears by about 0.3% each year, and that deviations from the long-term will stabilize in about 33 periods (months). In the long term, 1% depreciation in exchange rates will result in 0.25% decrease in imports. In Turkey, 1% depreciation in the dollar rate of 0.55% will result in an increase in imports in the short term. The positive coefficient shows that there is a significant relationship between import and exchange rate in the short term. The direction of the Granger causality relationship between exchange rate and import was found to be unidirectional from dollar exchange to import.

Keywords: *Exchange rate, import, VAR*

JEL Codes: *F10, F31, C10*

1.GİRİŞ

1980 senesinin hemen başında, dünyadaki birçok gelişmekte olan ülke gibi neoliberal akıma kapılan ve katılan Türkiye, 24 Ocak kararları ile o yıla kadar sanayileşme modeli olarak benimsediği ithal ikameci politikalardan vazgeçmiş, ihracatın başını çektiği bir dünya ekonomisine eklemlenme politikasına geçmiştir. Bu yeni dışa açılma politikası, 1989 yılında alınan 32 sayılı kararla finansal serbestleşmenin de tamamlanması ile pekiştirilmiştir. Neo liberal dalganın cazibesine kapılarak alınan bu aceleci kararlar, Türkiye'deki mali piyasaların ve reel ekonominin gerekli dönüşüme ayak uyduramamasına yol açmıştır. Takip eden yıllar Türkiye ekonomisi için finansal piyasalar ve ekonomik büyüme adına sürekli dalgalanmaların yaşandığı yıllara dönüşmüştür. Büyümek için sürekli yabancı sermayeye ihtiyaç duymaya başlayan Türkiye, gelen yabancı sermaye ile genişleyen krediler sonucu özellikle ithalatında ciddi artışlar yaşamış, yine bu ithalatı finanse etmek için daha çok yabancı sermayeye ihtiyaç duymaya başlamıştır. Finansal piyasaların tamamen yabancı sermaye girişlerinin denetimi altına girmesi, döviz kurlarındaki oynaklığın dış ticaret dengesini özellikle ithalat üzerinden bozmasına neden olmuştur.

1989 yılında tam konvertibiliteye geçilmesiyle, konvertibiliteden önceki sabit kur sistemi terkedilmiştir. Konvertibiliteden sonraki 10 yıl, yani 1999 yılına kadar kontrollü bir esnek kur rejimi benimsenmiştir. 2000 ve 2001 yılları ise enflasyonla mücadelede döviz kuru çapasının belirlenmesi, günlük kur artışlarının Merkez Bankası tarafından belirlendiği sabit kur rejimine geçilmiştir. Kurun aşırı değerlenmesi nedeniyle yaşanan finansal kriz, sabit kur rejiminin terkedilip, para otoritesinin müdahalelerinin sınırlandığı esnek kur rejimine geçişe yol açmıştır. Böylece döviz kuru dış ticareti dengesini gözetmekte kullanılan bir araç olmaktan tam anlamıyla çıkmıştır.

Döviz kurlarının ithalat ve ihracat üzerinden dış ticareti nasıl etkilediğine dair literatürde karşımıza birçok çalışma çıkmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'nin 2001 krizi sonrası tam esnek kur rejimine geçişinden sonra döviz kuru ve ithalat arasındaki ilişki incelenmiştir. Özellikle ithalat üzerine yoğunlaşılmasının sebebi, Türkiye'de ihracatın yoğunluklu olarak ithal girdilere (enerji, aramalı, yatırım malları) bağımlı olması, dolayısıyla döviz kuru ve dış ticaret arasındaki ilişkinin daha ziyade ithalat üzerinden belirlendiğinin öngörülmesidir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Dornbush'un (1976) ABD ekonomisi için yaptığı çalışma alanın öncül çalışması olarak görülmektedir. ABD ile ticari ilişkide bulunduğu ülkeler arasındaki faiz makasının artmasının ABD Doları üzerindeki etkisinin ABD'nin dış ticaret dengesini olumsuz etkileyeceğinin iddia etmiştir. Daha sonra bu iddia dünya üzerinde sayısız çalışmaya konu olmuştur. Literatürde döviz kuru ve dış ticaret arasında ilişkiyi inceleyen çalışmaların farklı sonuçlara ulaştığı gözlemlenmektedir. Türkiye için yapılan çalışmalar da varılan sonuçlar itibariyle birbirinden farklılaşmaktadır. Farklı sonuçların kaynağı, incelenen dönemlerin ve inceleme metotlarının farklı olmasıdır. Bu bölümde konu ile ilgili Türkiye üzerine yapılan çalışmalar ile ilgili mevcut literatürün kısa bir özetinin yapılması hedeflenmektedir.

Gül ve Ekinci (2006) çalışmalarında Granger nedensellik testi sonucunda , Türkiye'de 1990-2006 yılları arasında reel döviz kurlarından ne ihracata ne de ithalata bir nedensellik bulamamışken, ihracat ve ithalattan reel döviz kuruna nedensellik tespit etmişlerdir (Gül ve Ekinci, 2006).

Barışık ve Demircioğlu (2006), Türkiye için 1980–2001 yılları verilerini kullanarak farklı kur rejimlerinin uygulandığı dönemleri inceledikleri çalışmalarında, parçalı doğrusal yönteminin kullanılması uygun görülmüştür. Analiz sonucuna göre döviz kurundan ithalata güçlü, ihracata ise daha sınırlı bir etki tespit edilmiştir. Ayrıca, konvertibilitenin dış ticareti yönlendirmede etkin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aynı dönem için Türkiye üzerine yapılan diğer bir çalışma ise Tapşın G. ve Karabulut A.(2013) tarafından gerçekleştirilmiştir. Çalışmada Türkiye'nin farklı döviz kuru rejimlerinin uygulandığı 1980-2011 yılları seçilmiş, yöntem olarak da Toda-Yamamato Nedensellik analizi benimsenmiştir. Ulaşılan sonuçlar, reel döviz kurundan ithalata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğunu, buna karşın reel döviz kurundan ihracata bir nedenselliğin bulunmadığı yönünde olmuştur. Ayrıca söz konusu çalışmada, bizim çalışmamızdaki ön kabulümüzü destekler nitelikte ithalattan ihracata doğru bir nedensellik tespit edilmiştir.

Aktaş (2010) Türkiye'de reel döviz kuru, ithalat ve ihracat arasındaki ilişkileri 1989 - 2008 dönemi için analiz etmiştir. VAR analizinin kullanıldığı çalışmada, reel döviz kurundaki değişimin dış

ticaret değerlerini anlamlı bir şekilde etkilemediği sonucuna ulaşırken (Aktaş, 2010), tam tersi bir sonuç Karaçor vd (2012) tarafından ortaya konmuştur. Eş bütünleşme analizi ve VAR modeli kullanılarak Türkiye'nin 2003-2010 yılları arası için yapılan çalışmada reel döviz kurlarından dış ticaret hacmine yönelik hem kısa hem de uzun dönemde bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir ve döviz kuru politikaları dış ticaret açığı ile mücadelede başvurulabilecek bir araç olarak tanımlanmıştır. (Karaçor ve Gerçeker, 2012)

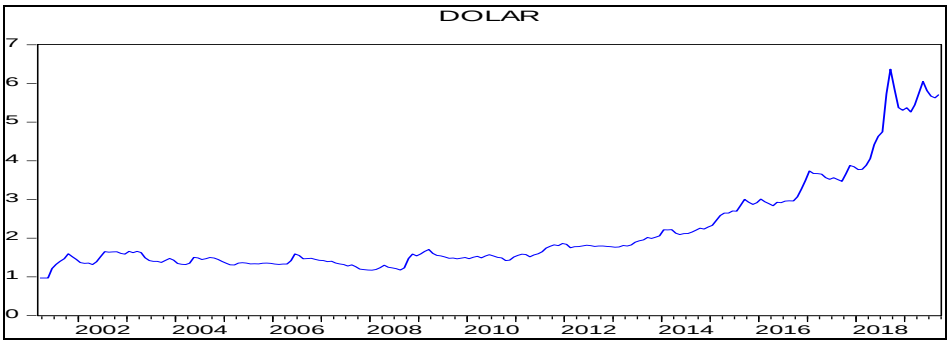
Kızıldere vd (2012) Yükselen Ekonomiler ve Türkiye üzerine, panel veri analizi ve hata düzeltme modeline dayalı eşbütünleşme yöntemlerini kullanarak yaptığı çalışmada, 1994-2010 yılları arasında döviz oynaklığının söz konusu ülkelerin ihracatları üzerinde etkili olduğunu ifade etmiştir. Buna karşın döviz oynaklığının ithalat üzerine bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşıldığı çalışmada, ithalatı asıl belirleyenin ihracat düzeyi olduğu vurgulanmıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada, Türkiye'de 2001:03-2019:09 döneminde dolar kuru ve ithalat arasındaki ilişki aylık zaman serileri ile test edilmiştir. Dolar kuru ve ithalat verileri TCMB (EVDS) veri tabanından sağlanmıştır. Her iki değişken düzeyde alındığından seriler logaritmik forma dönüştürülmüş ve mevsimsellikten arındırılmıştır. İthalatın yaklaşık % 60'ı dolar cinsinden yapıldığından çalışmada dolar kuru seçilmiştir (TÜİK, Dış ticaret istatistikleri). Türkiye'de dolar kuru ve ithalat verilerinin anılan dönemine ait gelişimi Şekil-1 ve Şekil-2'de gösterilmiştir. Döviz kurlarının bağımsız ve ithalatın bağımlı değişken olduğu olarak yapılan ekonometrik model aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

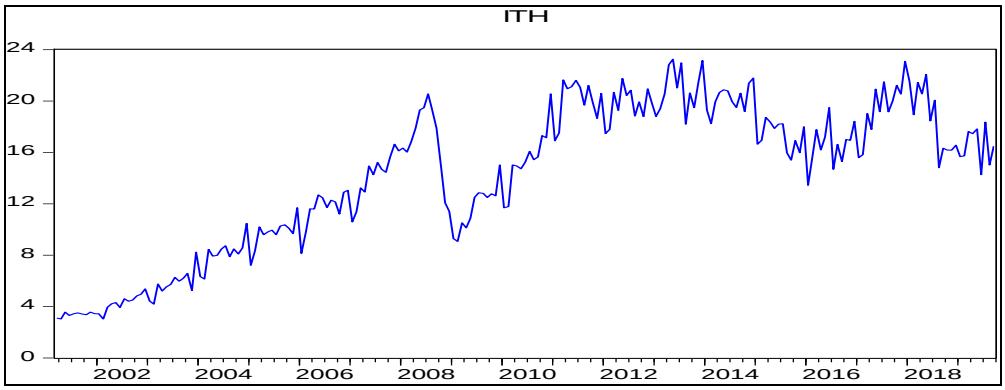
$$ITH_t = \beta_0 + \beta_1 DK_t + \varepsilon_t$$

Şekil 1. Dolar Kuru



Türkiye'de anılan dönemde, özellikle 2011'li yılından itibaren dolar kurunda ciddi yükselişler (TL'de değer kayıpları) görülmektedir.

Şekil 2. İthalat



Türkiye ekonomisinde ithalat değişim grafiğine bakıldığında kriz dönemlerinde (2001-2008-2009) ciddi azalmalar yaşandığı görülmektedir. Çünkü ithalata dayalı bir büyümesi olan Türkiye'de kriz ve daralma dönemlerinde ithalatında gerilemeler görülmektedir.

3.1. Durağanlık testleri

Değişkenlerin durağan olup olmadığı veya birim köke sahip olup olmadığı genellikle şu birim kök testleri ile yapılmaktadır: Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) (1981), Philips-Perron (1988) ve KPSS (1992). Birim kök testleri serilerin trend ve sabit içeren düzey durumlarına uygulanmaktadır.[10]

Tablo 1. DK ve ITH Değişkeni DÜZEY Test Sonuçları

	DK			**ITH**		
	ADF	**PP**	**KPSS**	**ADF**	**PP**	**KPSS**
t-istatistiği	-1.355422	-1.128412	0.442171(1	-1.788843 (0)*	-2.050962	0.409040(11)
Olasılık	0.8711	0.9209		0.7071	0.5698**	
Kritik						
%1	-4.000511	-3.999930	0.216000	-4.000511	-3.999930	0.216000
%5	-3.430477	-3.430196	0.146000	-3.430477	-3.430196	0.146000
%10	-3.138828	-3.138663	0.119000	-3.138828	-3.138663	0.119000
H_0: DK ve ITH değişkeni birim kök içermektedir.* *Uygun gecikme uzunluklarıdır. ADF testinde Schwartz Bilgi Kriteri, PP ve KPSS testlerinde Barlett kernel kullanılarak Newey-West bant genişliğidir.*						

Tablo 1'de Türkiye'nin söz konusu dönem için DK ve ITH verisinin ADF, PP ve KPSS test sonucu görülmektedir. Tabloya göre, her iki seride düzeyde durağan değildir. Bu nedenle serilerin birinci farklarına birim kök testleri uygulanacaktır.

[10] Analizler E-views 9.0 paket programı ile yapılmıştır.

Tablo 2. DK ve ITH Değişkeni BİRİNCİ FARK Test Sonuçları

	DK			ITH		
	ADF	**PP**	**KPSS**	**ADF**	**PP**	**KPSS**
t-istatistiği	-	-	0.102270 (0)*	-8.506189	-24.24144	0.028872
Olasılık	0.0000	0.0000		0.0000	0.0000	
Kritik						
%1	-4.000316	-4.000122	0.216000	-4.000511	-4.000122	0.216000
%5	-3.430383	-3.430289	0.146000	-3.430477	-3.430289	0.146000
%10	-3.138772	-3.138717	0.119000	-3.138828	-3.138717	0.119000
H_0: DK ve ITH değişkeni birim kök içermektedir.* *Uygun gecikme uzunluklarıdır. ADF testinde Schwartz Bilgi Kriteri, PP ve KPSS testlerinde Barlett kernel kullanılarak Newey-West bant genişliğidir.*						

Tablo 2'de DK ve ITH değişkenin birinci fark durağanlık test sonuçları verilmektedir. Tabloya göre DK ve ITH serisi birinci farkta her üç teste göre de durağandır. Seriler I(1) olduğundan VAR analizi yapılacaktır.

3.2. VAR modelinin tahmin edilmesi

VAR analizine geçilmeden önce serilerin uzun dönemde birlikte hareket ettiklerini gösteren eşbütünleşme ilişkisinin tespiti Johansen analizi ile yapılacaktır. Türkiye için yapılan eşbütünleşme (Johansen) test analizleri Tablo 3'te verilmiştir. Test sonuçlarına göre; İz ve Max-özdeğer istatistik testinde değişkenler arasında bir tane eşbütünleşik vektör bulunmuş ve %5 düzeyinde serilerin eşbütünleşik olduğu H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3. Eşbütünleşme (Johansen) Test Analizleri

Eş-bütünleşik vektör sayısı	Özdeğer	Max.Özdeğer istatistiği	Kritik değer (0.05)*	Olasılık**
Yok*	0.074416	16.78079	15.89210	0.0362
En fazla 1	0.035375	7.815513	9.164546	0.0896

Eş-bütünleşik vektör sayısı	Özdeğer	İz istatistiği	Kritik değer (0.05)*	Olasılık**
Yok*	0.074416	24.59630	20.26184	0.0118
En fazla 1	0.035375	7.815513	9.164546	0.0896
* 0.05 düzeyinde hipotezinin reddedildiğini gösterir. ** MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-değerleri				
* 0.05 düzeyinde hipotezinin reddedildiğini gösterir. ** MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-değerleri				

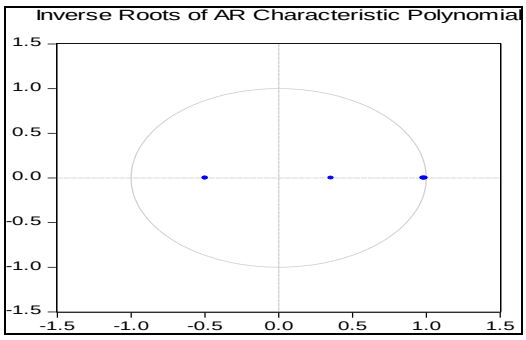
Çalışmada, VAR analizi yapılmadan önce uygun gecikme uzunluğu tespit edilmelidir. Gecikme uzunluğunda; Olabilirlik Oranı Testi (LR), Son Tahmin Hata Kriteri (FPE), Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) ve Hannan-Quinn Bilgi Kriteri (HQ) kullanılmaktadır.

Tablo 4. Gecikme Uzunluğu

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	106.7090	NA	0.001294	-0.974037	-0.942682	-0.961368
1	963.5720	1689.814	4.64e-07	-8.907646	-8.813582	-8.869640
2	1006.016	82.91442	3.24e-07	-9.265268	-9.108494	-9.201924
3	1024.304	35.38544	2.84e-07	-9.398181	-9.178697*	-9.309499
4	1032.924	16.51813	2.72e-07	-9.441156	-9.158963	-9.327137
5	*1040.626*	*14.61499*	*2.63e-07**	*-9.475589**	*-9.130687*	*-9.336233**
6	1044.300	6.903845	2.64e-07	-9.472557	-9.064945	-9.307863
7	1045.067	1.426662	2.72e-07	-9.442481	-8.972160	-9.252450
8	1050.321	9.677787*	2.69e-07	-9.454150	-8.921119	-9.238781

Tablo 4'te görüldüğü gibi modelde uygun gecikme sayısı FPE,AIC ve HQ'ya göre 5'dir. Bulunan en uygun gecikme uzunluğuna göre tahmin edilen VAR modelinin istikrarlı olup olmadığı, ilk olarak AR polinomunun ters kökleri incelenerek yapılacaktır.

Şekil 1. AR Polinomunun Ters Kökleri



Şekil 1'de AR polinomunun ters kökleri birim çemberin içinde yer aldığından tahmin edilen VAR modeli istikrarlı olmaktadır.

Tablo 5. Otokorelasyon Testi

Gecikme	LM-Stat	Olasılık
1	23.25444	0.0001
2	19.80198	0.0005
3	21.16842	0.0003
4	11.63418	0.0203
5	6.898477	0.1414
Ki-kare değerleri 4 serbestlik derecesinden olasılıklıdır.		

Tablo 5'te hata terimleri arasında ardışık içsel bağıntı sorunu için yapılan LM testinde 5. Gecikmede olasılık değeri 0.05'ten büyük olduğu için modelde otokorelasyon sorununun olmadığı görülmektedir.

Tablo 6. White Testi

Joint testi / *Ki-kare*	**Ser.der.**	**Olasılık değeri**
49.9852	24	0.084

Hata terimlerinin varyansının örneklem için sabitliğini belirlemek için yapılan White testine göre, Tablo 6'da Ki-kare olasılık değeri 0.05'ten büyük olduğu için VAR modelinde değişen varyans sorunu yoktur.

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiye rastlandığından, kısa dönemde uzun dönem dengesinden sapmaların kaç dönem sonra yeniden dengeye geleceğini gösteren VECM tahmini yapılmıştır.

Tablo 7. Vecm Sonuçları

		D(DK)	**C**
ECT_{t-1}	***-0.030843***	**-0.258838**	**1.182904**
St. Hata	0.00924	0.40922	
t-değerleri	-3.33801	0.63252	

Tablo 7'deki VECM sonuçlarına göre, döviz kuru değişkenin hata düzeltme katsayısı negatif ve anlamlıdır. Döviz kurunun gözlenen değeri ile uzun dönem değeri arasındaki farkın her yıl yaklaşık %0,3'nün ortadan kalktığı ve uzun dönemden sapmalar yaklaşık (1/0,03=33,3) 33 dönemde (ay) dengeye gelecektir. Uzun dönemde döviz kurlarında meydana gelen %1'lik bir değer kaybı, ithalatta %0,25'lik azalmaya neden olacaktır.

Tablo 8. Var Modeli Denklem

	Katsayılar	**St. Hata**	**t-değerleri**	**Olasılık değerleri**
DK	0.557192	0.072993	7.633483	0.0000
C	0.946403	0.024930	37.96308	0.0000

Tablo 8'de EKK yöntemi ile model denklem sonuçlarına göre; Sabit terim ve DK değişkenin katsayısı istatistiki olarak anlamlıdır. Türkiye'de dolar kurunda %1'lik değer kaybı, ithalatta %0.55'lik kısa dönemde artışa neden olacaktır. Pozitif katsayı kısa dönemde ithalat ile döviz kuru arasında pozitif ilişki olduğunu göstermektedir. Bunun açıklaması Türkiye'de üretim yapılabilmesi için; ara malı, hammadde, enerji ve yüksek teknolojili ürünlerde ithalata bağımlılık olarak yapılabilir.

3.3. Nedensellik Analizi

Granger (1969) nedensellik testi, iki değişken arasındaki ilişkinin varlığını tespit etmede kullanılan en etkili testtir.

Tablo 9. Nedensellik Test Sonuçları

Sıfır Hipotezi (H_0)	Gözlem Sayısı	F-İstatistiği	Olasılık
DK, ITH'nın Granger nedeni değildir.	218	4.39793	0.0008
ITH, DK'nın Granger nedeni değildir.		0.73509	0.5979
**Parantez içindeki değerler gecikme uzunluklarıdır. Optimum gecikme uzunluğu VAR tahminine göre; FPE, AIC ve HQ kriterleri baz alınarak 1 olarak belirlenmiştir.*			

Tablo 9, Granger nedensellik sonuçlarına göre, ilk boş hipotezde (DK, ITH'nın Granger nedeni değildir) F-istatistik değeri 3.5'in üzerinde olduğundan ve olasılık değeri de %5 anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilmektedir. Böylece döviz kurlarından, ithalata doğru tek-yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığı görülmektedir. Diğer taraftan ikinci boş hipotez (ITH, DK'nın Granger nedeni değildir) %59 olasılıkla reddedilmemektedir.

4. SONUÇ

Gelişmekte olan ülkeler için yapılan döviz kuru çalışmaları ağırlıklı olarak kurlardaki oynaklığın enflasyon, büyüme, dış ticaret gibi makro iktisadi büyüklükler üzerindeki etkilerine odaklanmıştır. Türkiye ekonomisi de 1999-2001 yılları arasında enflasyonla mücadelede döviz kurunu bir çıpa olarak kullanmış, ancak kur üzerinde oluşan baskı son sabit kur tecrübesinin ağır bir finansal krizle noktalanmasına yol açmıştır. Kriz sonrası IMF ile yapılan stand-by anlaşması ile sağlanan mali yeniden yapılanma ve bütçe disiplini, olumlu dış konjonktürle birleşerek 2003-2009 yılları arasında enflasyonun dizginlenmesini, istikrarlı bir büyümeyi, sürdürülebilir bir cari dengeyi getirmiş ve döviz kurunun muhtemel olumsuzluklarını ekonominin gündeminden çıkartmıştır. Ancak 2009 yılında başlayan ve hala etkileri sönümlenmeyen küresel kriz ve bu krize karşı başta FED olmak üzere merkez bankalarının uyguladıkları para politikaları, tüm gelişmekte olan ülkeler gibi Türkiye için de döviz kurunu ve olumsuz etkilerini ekonomi gündeminin merkezine oturtmuştur. Bu gelişmeler ışığında mevcut çalışma 2001:03-2019:09 döneminde dolar kuru ve ithalat arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Yapılan birim kök testlerine göre her iki değişken de I(1) seviyesinde durağandır. Johansen eşbütünleşme testine göre, seriler uzun dönemde birlikte hareket etmektedirler. VECM sonuçlarına göre, dolar kuru değişkenin hata düzeltme katsayısı negatif ve anlamlıdır. Dolar kurunun gözlenen değeri ile uzun dönem değeri arasındaki farkın her yıl yaklaşık %0,3'nün ortadan kalktığı ve uzun dönemden sapmalar yaklaşık (1/0,03=33,3) 33 dönemde (ay) dengeye gelecektir. Uzun dönemde döviz kurlarında meydana gelen

%1'lik bir değer kaybı, ithalatta %0,25'lik azalmaya neden olacaktır. Türkiye'de dolar kurunda %1'lik değer kaybı, ithalatta %0.55'lik kısa dönemde artışa neden olacaktır. Pozitif katsayı kısa dönemde ithalat ile döviz kuru arasında anlamlı ilişki olduğunu göstermektedir. Kur ile ithalat arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü de kurlardan ithalata doğru tek-yönlü bulunmuştur.

KAYNAKÇA

Aktaş, C. (2010), "Türkiye'de Reel Döviz Kuru İle İhracat ve İthalat Arasindaki İlişkinin VAR Tekniğiyle Analizi", ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 6(11), 123–140.

Barışık, S. ve Demircioğlu, E. (2006), "Türkiye'de Döviz Kuru Rejimi, Konvertibilete, İhracat-İthalat İlişkisi (1980-2001)", ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 2(3), 71–84.

Dornbusch R. (1976), "Expectations and Exchange Rate Dynamics", Journal of Political Economy 84:6, 1161-1176.

Granger, C., W., J. (1969), "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", Econometrica: Journal of The Econometric Society, 424–438.

Gül, E. ve Ekinci, A. (2006), "Türkiye'de Reel Döviz Kuru İle İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1990 – 2006", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (16), 165–190.

Karaçor, Z. ve Gerçeker, M. (2012), "Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği (2003 - 2010)", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, (23), 289–312.

Kızıldere C., Kabadayı B., Emsen Ö. (2012), "Dış Ticaretin Döviz Kur Değişmelerine Duyarlılığı: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir İnceleme", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 27(3), 41–54.

Tapşın, G. ve Karabulut, A., T. (2013), "Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği", Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, (26), 190–205.

TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket

TÜİK, Dış ticaret istatistikleri, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİNİN SWOT ANALİZİ

[1]

Hatice AYDIN[*]

Celil AYDIN[**]

ÖZET

Blok zincir, en basit şekliyle dijital kayıt listesi olarak tanımlanabilir. Blok zincir teknolojisi finans başta olmak üzere birçok alanda başarılı uygulamalara sahiptir. Blok zincir teknolojisinin güven sorununu çözeceği ve aracılara ihtiyacı ortadan kaldırarak maliyetleri düşüreceği beklenmektedir. Bu bağlamda, Blockchain teknolojisinin tedarik zincirinde yaşanan bazı sorunlara da potansiyel çözümler getireceği düşünülmektedir.

Güçlü yönlerine ve yaratacağı fırsatlara rağmen bu teknolojisiye yönelik yasal belirsizliklerin olması ve sektörde benimsenme durumunun zor olması gibi engeller zayıf yönlerine ve teknolojiyi bekleyen tehtidlere işaret etmektedir. Bu çalışmada, Blokzincir teknolojisininin iç ve dış analizini lojistik sektörü açısından yapmak amaçlanmıştır. Bu amaçla, Blokzincir teknolojisinin sunduğu fırsatlara ve karşılaşılabilecek zorluklara, güçlü ve zayıf yönlere dair bir çerçeve çizilmiştir. Böylece çalışmanın Blokzincir teknolojisiyle yatırım yapmayı düşünen firmalar için faydalı bir kaynak olması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Blok Zincir, Lojistik, Tedarik Zinciri Yönetimi, SWOT Analizi.*

JEL Kodları: *M1, M2, M3.*

SWOT ANALYSIS OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY

ABSTRACT

Block chain, in the simplest form, can be defined as a digital record list. Block chain technology has successful applications in many areas, especially in finance. It is expected that block chain technology will solve the problem of trust and will reduce the costs by eliminating the need for

[1] Bu çalışma Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Bap birimi tarafından BAP-19-1009-118 numaralı proje ile desteklenmiştir.

[*] Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fakültesi. Balıkesir, Türkiye, haydin@bandirma.edu.tr

[**] Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Balıkesir, Türkiye, caydin@bandirma.edu.tr

intermediaries. In this context, Blockchain technology is thought to bring potential solutions to some problems in the supply chain.

In spite of its strengths and opportunities, legal barriers to this technology and difficulties in adoption in the sector, such as obstacles, indicate weaknesses and threats to technology. In this study, it is aimed to make internal and external analysis of block chain technology in terms of logistics sector. For this purpose, a framework has been drawn about the opportunities offered by BlockChain technology and the difficulties, strengths and weaknesses. Thus, it is expected that this study will be a useful resource for the companies that are planning to invest with Block Chain technology.

Keywords: *Blockchain, Logistics, Supply Chain Management, SWOT Analysis.*

JEL Codes: *M1, M2, M3*

1.GİRİŞ

Günümüz tedarik anlayışı birden çok şahıs veya kurumu, birden çok uluslararası sınırı, uzun zaman alan işlemleri, farklı gümrük süreçlerini ve çok karmaşık ödeme aşamalarını içermektedir. Bu anlayış, tedarik zincirindeki süreçleri yönetmeyi zorlaştırmaktadır. Çok taraflı, çok kurumlu, çok belgeli hale gelen ve bu nedenle uzun süren süreçler tedarik zinciri performansını olumsuz etkileyebilmektedir. İşlemlerdeki gecikmeler maliyetleri de arttırabilmekte ve taraflar arasında güven kaybı yaşanabilmektedir. Tedarik zincirinde yaşanan sorunların çözümünün teknoloji ile mümkün olacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda block zincir olarak da ifade edilebilen Blockchain teknolojisinin tedarik zincirinde yaşanan bazı sorunlara potansiyel çözümler getireceği düşünülmektedir (Akben ve Çınar, 2018: 1452; Bauerle, 2018).

Block zincir teknoloji sorunlara çözüm getirebilmesine ragmen kompleks yapısı nedeniyle birçok Devlet ve Kurum tarafından uzaktan takip edilmektedir. Merkeziyetçi olmayan yapısı nedeniyle ülkeler hala bu teknolojiyi nasıl kullanacaklarını ve denetleyeceklerini tartışıyorlar. Her teknolojide olduğu gibi bu teknoloji de kendi içerisinde artıları ve eksileri barındırmaktadır. Bu çalışmada Blok zinciri için SWOT analizi yapılmıştır. Böylece Blok zinciri teknolojisinin güçlü ve zayıf yönlerine dikkat çekilmiş ve söz konusu teknolojiyi gelecekte ne gibi fırsatların ve tehditlerin beklediği ortaya konulmaya çalışılmıştır.

2.LOJİSTİKTE BLOCKCHAİN TEKNOLOJİSİ

Blokzinciri, işlemlerin değiştirilemez listesinin tutulduğu bir kayıt defterini ifade etmektedir. Burada yapılan işlemler merkezi olmayıp tüm ağda yayınlanır, birden fazla düğüm (ağ) tarafından onaylanır ve blokzincire eklenir. Hesaplar halka açıktır (public) (Kararslan ve Akbaş, 2017: 17). Bu teknolojide veritabanına eklenen her yeni kayıt işlem tarihinin günü ve saati ile işlenir ve yeni girişi

yapılan bilgiler önceki bilgiye sıra ile dijital bir link ile bağlanır. Ancak önceki bilgiler silinmez ve sürekli artan kayıtların birbirine bağlanması ile bir zincir kaydı oluşur (Iansiti ve Lakhani, 2017).

Lefkoşa Üniversitesi, 2014 yılından beridir Blokzincir üzerinden doğrulanabilen akademik sertifikalar veren ilk yüksek öğretim kurumudur (https://digitalcur-rency.unic.ac.cy). Sony Global Education, akademik yeterlilik ve ilerleme kayıtlarının açık paylaşımı için Blokzincir teknolojisini kullanmaktadır (Sony Global Education, 2016). Ülkemizde, 2017 yılında Tübitak tarafından blockzincir ve dijital para konularındaki akademik literatüre katkı sağlamak ve blokzincir işlemlerinin geçerliliği üzerine çalışmalar yapmak için Blokzincir Araştırma La-boratuvarı (BZLab) kurulmuştur. Blokzinciri teknolojisi üzerine bilgilerin paylaşılması ve ülkemizin bu konudaki stratejilerine katkı sağlanabilmesi amacıyla 2-3 Nisan 2018 tarihinde (Bzlab-1. Ulusal Blockzinciri Çalıştayı) düzenlemiştir. Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) tarafından Blokzincir teknolojisinin gelişmesi, yaygınlaştırılması ve Blokzincir ekosistemi oluşturuması adına Blockchain Türkiye Platformu kurulmuştur (www.tbv.org.tr). İstanbul Kalkınma Ajansı 2018 yılı Yenilikçi ve Yaratıcı Mali Destek Programı kapsamında, İstanbul Block-chain Okulu projesini desteklemektedir. Projenin amacı, Blockchain uzmanlık, okuryazarlık ve mentorluk müfredatı oluşturulması ve uzman açığının kapatılması üzerinedir (http://habitatdernegi.-org/). Bir başka çalışma ise Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Microsoft ve VeriPark ortaklığı ile hayata geçirilen "belgem.io" projesidir. Proje , Blokzincir teknolojisini yakından tanıma ve son kulllanıcaların aldıkları eğitim sertifikalarını Blokzincir altyapısında saklayıp paylaşma imkanı sunmaktadır (https://bctr.org/).

3. MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışma keşfetmeye yönelik olup özellikle blockchain ve tedarik zinciri ilişkisini ele alan çalışmalar ve lojistik uzmanlarının görüş ve uygulamaları incelenmiştir. Bu çalışmada blockchain ve blok zincir terimleri eş anlamlı olarak kullanılmaktadır

Çalışmada ilk olarak blockchain teknolojisi hakkında bilgiler verilmiştir. Daha sonra bu teknolojinin Durum analizi yapılmıştır. Kullanılan yöntem ise SWOT analizidir. GZFT analizi olarak da ifade edilebilmektedir. SWOT kelimesi Strenghts, Weaknesses, Opportunities ve Threats kelimelerinin baş harflerinden oluşmakta olup Avantajlar, Dezavantajlar, Fırsatlar ve Tehditler olarak ifade edilmektedir (Güngör ve Arslani, 2004; Özan vd., 2015). Herhangi bir işletmenin belirli alanlarda rakiplerine göre daha etkili olması güçlü yönünü ve daha az etkili olması zayıf yönünü ifade etmektedir (Çoban ve Karakaya, 2010: 349). Fırsat, herhangi bir faaliyet için elverişli zaman ve diğer şartların oluşması anlamına gelirken başarıya engel olacak veya zarar verecek her şey tehdit olarak görülmektedir. SWOT analizi bir durumun, tekniğin ve özellikle bir kuruluşun güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koyabilmede ve dışsal etkenlerden kaynaklanan fırsat ve tehditleri tespit etmede kullanılan bir

teknik olarak ifade edilmektedir (Lumpkin ve Dess, 2003; Anonim, 2005). Durum analizi bu tekniklerinden birisidir (Aktan, 2005). Özellikle nicel veri yetersizliği ve bilgilerin kişilerin belleklerinde olduğu durumların analizinde kullanılabilir (Çoban ve Karakaya, 2010: 348). Buradan yola çıkılarak bu çalışmada bir kuruluş değil, lojistik sektörü değelendirmeye alınmıştır.

4.BULGULAR VE YORUM

Güçlü ve Zayıf Yönler ile Fırsat ve Tehditler Tablo 1'de gösterildiği gibidir.

Tablo 1. Blockchain Teknolojisinin Swot Analizi ile Değerlendirilmesi

S	**W**
*Operasyonel verimlilik sağlar. *Belirli ürünler veya işlemler hakkındaki bilgilerin daha kolay paylaşılmasını sağlar. * Belgeleme süreci olmayıp herşey rahat bir şekilde kayıt edilebilir. ***Güvenli**, modern şifreleme ve korumalı veri depolama sağlar. *Merkezi olmayan ağ yapısına sahiptir. *Genişletilebilir veri tabanıdır. *Düşük maliyetlidir. *Dağıtılmış esneklik ve kontrole sahip bir teknolojidir. *Sistem kendi içerisinde şeffaf ve hızlıdır. *Akıllı kontratlarla desteklenen bir yapıya sahiptir. *Açık kaynak kodludur.	*İş kuralları sık sık değişir, blockchain değişmez. *Blockchain çoğunlukla modüler değildir. Eski bir şifreleme modülü kolayca değiştirilemez. •GSYİH düzenlemeleri gibi mevzuata uygunluğa ilişkin mevcut yaklaşımlarla potansiyel olarak çatışma halindedir. • Kavramın kavranması kolay değildir. *Kripto paralar ile anılan yeni bir teknoloji olduğu için düzenleme ve denetleme ihtiyacı bulunmaktadır. *İnsanlar sisteme temkinli yaklaşmaktadır. *Zayıf kullanıcı deneyimi ve bilinirlik vardır. *Yeni ve kompleks bir yapısı vardır. *Test edilme zorluğu bulunmaktadır. *Kalifiye personel, cüzdan ve anahtar yönetimi problemlerini beraberinde getirmektedir. *Kripto paraların güven vermemesi blok zinciri teknolojisininde imajını negatif etkilemektedir. *Adapte olamama durumunu beraberinde getirir. *Değiştirilemez akıllı sözleşmelere sahiptir. *Akıllı sözleşmeleri programlamada tecrübe eksikliği söz konusudur. *Teknolojinin test edilme zorluğu
O	**T**
* Büyük veri ve araştırma için bir platform sağlar. * Kullanıcıya geri kontrol sağlar (örn. verilerinize kimin erişeceğini kontrol edebilirsiniz).	* Ölçeklenebilirlik sorunları (çok fazla işlem ve aşırı yük sorunu). *Teknolojik problemler ve adaptasyon sorunları söz konusudur. * İstenmeyen merkezileşme vardır.

*Blok zinciri teknolojisi, Endüstri 4.0 için önemli bir yere sahiptir. *Denetim ve şeffaf bir işlem kaydı ya da diğer etkileşim süreclerine sahip olması nedeniyle finans dünyasında daha fazla kullanılacağı beklenmektedir. *Hükümet politikalarında ve tedarik zincirinde devrim yaratmaktadır. *Yeni meslek imkanlarının ortaya çıkmasını sağlamaktadır. *Vergilendirme sorunlarını giderebilmektedir. *Düşük işlem ücretlerine sahiptir. *Yeni iş modellerini etkinleştirebilmektedir. *Sistemsel riskleri düşürmektedir. *Dolandırıcılığı azaltabilmektedir.	* Verilerin şifresini çözme yeteneğine sahip olan kuantum bilgisayarları beraberinde getirebilir. * Abartılan ve hızlı değişen ortama yol açabilir. * Her zaman saldırı olasılığı vardır. *İşsizliğe ya da azalan iş imkanlarına yol açabilir. *Hükümetin ağır kanunları ve yasal yargı engellerine takılabilir. *Devletler ve kurumlar tarafından nasıl vergilendirileceği, düzenleneceği ve denetleneceği konusunda tartışmalara yol açabilmektedir. *Gelişmekte olan bir teknoloji olduğundan teknik sorunu da beraberinde getirmektedir. Örneğin, blok zinciri içerisinde güveni sağlayacak fikir birliği modellerinin nasıl olması gerektiği bilinmemektedir. *Belli standart ve düzenlemelere henüz sahip değildir. *Belirsizlik ortamı yaratabilmektedir.

S (Strenghts): Güçlü**, W (**Weaknesses**): Zayıf**, **O (**Opportunities): Fırsat, **T (**Threats): Tehtid

5.SONUÇ

Swot analiziyle; ülke, kurum, kuruluş ve organizasyonların belli periyotlarla mevcut durumlarının güncellemesi sağlanmaktadır. Çalışmada blockchain teknolojisinin genel durumu SWOT analizi ile değerlendirilmiştir.

Blockchain teknolojisinin birçok güçlü ve zayıf yönünün olduğu, tehtid ve fırsatları barındırdığı görülmektedir. Diğer teknolojilerden farklı olduğu düşünülen ve aynı zamanda fırsat olarak değerlendirilebilen güçlü yönünün "güven" olduğu söylenebilir. Çünkü ticari ilişkilerde en önemli sorun "güven" sorunudur. Yapılan araştırmalardan birinde Edelman 2017 (18) 'e göre Türkiye' de Blokchain teknoloji firmalarına güven %63 'tür. Literatür ve ilgili sektör dikkate alındığında tehtid olarak da değerlendirilebilen en önemli zayıflığı ise "teknolojiye adapte olma sorunu" olarak karşımıza çıkabilmektedir. Devletler ve kurumlar tarafından nasıl vergilendirileceği, düzenleneceği ve denetleneceği konusunda tartışmalara yol açabilmektedir. Bu durum da hem fırsat hem de tehtid olarak değerlendirilebilir.

Blokzincir teknolojisininin SWOT analizinin yapılması, bu teknoloji konusundaki litetatür açısından farkındalığın arttırılmasına katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Lojistik sektöründe farklı taraflar farklı iş yapma ortamlarına tabidirler. Bu sektörün yeni değerleri farketmesinin ve uyum sağlamasının zaman alacağı düşünülmektedir. Bu çalışmanın, blockchain teknolojsinin lojistik sektörü

gibi farklı sektörler açısından değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekmesi de beklenmektedir. Sektörler açısından değerlendirilmesi güçlü ve zayıf yönler ile fırsat ve tehtidleri daha iyi görmeyi sağlayacağı beklenmektedir.

Blockchain teknolojisinin analizinin yapılması da kurumların yararlanması gereken teknolojilere dikkat çekmesi açısından önem taşımaktadır. Bu nedenle, kendisini henüz tam ispat etmemiş bu teknolojiye umut vaat eden bir uygulama olarak bakılmalı, dijital bir veritabanı teknolojisi olarak kullanımı ve uygulaması konusunda ihtiyatlı olunmalı ve sorunları hal olduğunda ekonomiyi kökten dönüştürücü potansiyel etkilere sahip olacağı unutulmamalıdır.

KAYNAKÇA

Aktan, C.C. (2005) ‘‘Türk Yüksek Öğretim Reformu İçin Swot Analizi’’, Erişim: (http://www.canaktan.org/egitim/universite-reform/swot.htm), Erişim tarihi: 23.10.2005.

Anonim (2005) ‘‘Doğu Akdeniz Üniversitesi Stratejik Plan Çalışmaları Ön Bilgilendirme Toplantısı’’, Erişim: (www.emu.edu.tr/tr/komiteler/ stratejikplan/default.aspx?sayfa=plan - 5k), Erişim tarihi: 25.10.2005.

Çoban, B., ve Karakaya, Y. E (2010) ‘‘Geleceği Planlamada Stratejik Yönetim ve Swot Analizi: Kavramsal Yaklaşimlar’’, Social Sciences, 5(4): 342-352.

Edelman (2017) ‘‘Sncr 2020 Series Blockchain Technology: The Marketing Value of Digital Permanence’’.

Güngör S., ve Arslan, M (2004) “Turizm ve Rekreasyon Stratejileri için SWOT Analizi, Görsel Kalite Değerlendirmesi, Turizm Tesislerinin Beğenilirliği ve Turizm Tesisleri Durum Analizi Uygulaması: Beyşehir İlçesi Örneği,” Selçuk Tarım ve Gıda Bilimleri Dergisi, 18(33): 68-72.

Karaarslan, E., ve Akbaş, M.F (2017) ‘‘Blokzinciri Tabanli Siber Güvenlik Sistemleri’’, Uluslararasi Bilgi Güvenliği Mühendisliği Dergisi, 3(2): 16-21.

Iansiti, M., and Lakhani, K. R. (2017) ‘‘The Truth About Blockchain’’, Harvard Business Review, 95(1): 118-127.

Lumpkin G.T., and Dess G. G (2003) ‘‘Strategic Management’’, New York: Mcgraw Hill Ed., 544.

Özan M.B., Polat H., Gündüzalp S., ve Yaraş Z (2015) “Eğitim Kurumlarında SWOT Analizi,” Turkish Journal of Educational Studies, 2 (1): 1-28.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

KURUMSAL KAYNAK PLANLAMA SİSTEMİ KURULUM SÜRECİ: DÖKÜM İŞLETMESİ ÖRNEĞİ[1]

Güzide KARAKUŞ[*]

Kasım GÜNEŞ[**]

ÖZET

İşletmelerde kurumsal hafıza oluşturma ve karar verme süreçlerinde karar vericinin ihtiyacı olan bilgiye en hızlı biçimde ulaşmasını sağlayan önemli araçlardan biri Kurumsal Kaynak Planlaması / Enterprise Resource Planning (KKP / ERP) sistemleridir. Birçok işletme yöneticisi için satın alınıp kurulacak hazır bir program olarak görülen sistem uzun ve meşakkatli bir kurulum süreci gerektirmekte bazen de kurulum sürecinde sistem başarısızlığa uğrayarak rafa kaldırılabilmektedir. Büyük ölçekli ve kurumsal işletmeler ERP kurulum sürecini daha başarılı yönetebilirken KOBİ ölçeğindeki işletmeler yeterli bilgi ve insan kaynağına sahip olmadığından daha yüksek başarısızlık oranı ile karşılaşabilmektedir.

Çalışmada KKP sistemine geçme kararı veren döküm sektöründe faaliyet gösteren KOBİ ölçeğindeki bir işletmenin kurulum süreci incelenmiştir. Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden eylem araştırması kullanılmış ve kurulum sürecinin içerisinde yer alınarak KKP sistemine geçiş aşamaları kayıt altına alınmıştır. Çalışmanın sonunda KKP Sistemi kurulum süreci modüller bazında detaylı olarak alt faaliyetleri ile tablolaştırılmıştır. Çalışmanın alanda araştırma yapan uzmanlara ve uygulayıcılara pratik katkılar sağlaması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Kurumsal Kaynak Planlama, KKP, Enterprise Resource Management, ERP, Üretim Yönetimi*

JEL Kodları: *L23, M11, O31*

ENTERPRISE RESOURCE PLANNING SYSTEM INSTALLATION PROCESS: CASTING COMPANY EXAMPLE

ABSTRACT

Enterprise Resource Planning (ERP) systems are one of the most important tools in creating enterprise memory in enterprises and enable decision makers to reach the information they need in the fastest way. It sees it as a ready-to-buy program for many business executives. However, the system

[1] YENAR Döküm A.Ş.'ye araştırmaya sundukları desteklerinden ve bilgi paylaşımlarından dolayı teşekkür ederiz.

[*] Necmettin Erbakan University, Köyceğiz Campus, Meram, Konya, Turkey, gkarakus@erbakan.edu.tr

[**] YENAR Döküm A.Ş., Konya Organize sanayi Bölgesi, Selçuklu, Konya, , Turkey, kasimgunesist@gmail.com

requires a long and demanding installation process and sometimes the system can be shelved during the installation process. While large-scale and corporate enterprises can manage the installation process more successfully, SME-scale enterprises may experience a higher failure rate because they do not have sufficient information and human resources.

In this study, the establishment process of an SME sized enterprise operating in the casting sector, which decided to switch to ERP system, was examined. In the research, action research which is one of the qualitative research methods was used. The authors took part in the ERP system installation process and recorded the transition stages to the ERP system. At the end of the study, the ERP System installation process was modeled in an SME-scale enterprise. The aim of the study is to make practical contributions to the experts and practitioners doing research in the field.

Keywords: *Enterprise Resource Planning, ERP, Enterprise Resource Management, ERP, Production Management*

JEL Codes: *L23, M11, O31*

1. GİRİŞ

KKP/ERP (Enterprise Resource Planning/Kurumsal Kaynak Planlaması) sistemleri ile ilgili literatürde ve uygulamada birçok çalışma ve tanım yapılmıştır. En genel ifadeyle KKP, işletmelerin çağın küresel rekabet şartlarını karşılamak üzere; düşük maliyetli, kaliteli, hızlı, izlenebilir ve denetlenebilir bir üretim yönetimi sistemi kurmak doğrultusunda hammadde temininden ürünün müşteriye teslimine kadarki tüm süreçlerin bütünleşik olarak kontrol edebilmesini sağlayan yönetimsel bir araçtır.

KKP sistemi iş akışını tek bir platforma entegre ederek verilere tek seferde, kolay ve hızlı bir biçimde ulaşma imkanı sunar (Avunduk ve Güleryüz, 2018: 43). Sistem işletmelerde kaynakların verimli kullanımının yanı sıra müşteri memnuniyetini arttırmada da etkili bir araçtır (Karabaş vd., 2017: 130). KKP sistemlerinin en büyük avantajı çalışanların sisteme sadece bir kez bilgi girmesi ve bu bilgilerin şirket çapındaki tüm birimler tarafından erişilebilir hale gelmesidir (Laughlin, 1999: 32). Ancak uygulama sürecinde çok sayıda iç ve dış faktörün yer alması nedeniyle KKP uygulamaları karmaşık ve zor süreçlerdir. KKP uygulaması geçici bir süreç olarak değil sonu olmayan dinamik ve sürekli bir süreç olarak düşünülmelidir (Ahmad ve Cuenca, 2013: 105)

KKP yazılım paketlerinin işlevler arası iş süreçlerini yönetme ve entegre etmede sağladığı önemli faydalarının yanında büyük bütçe, zaman ve insan kaynağı gerekliliği ve organizasyonel yapıda bazen yıkıcı değişikliklere neden olması önemli dez avantajları olarak görülmektedir (Volkoff, 1999: 237). Bu

kapsamda işletmeler mevcut yapı ve kaynaklarını, sistemin avantajlı ve dezavantajlı yönlerini detaylı olarak inceledikten sonra sistemi uygulama kararı almalıdır.

2. KKP SİSTEMİNE NEDEN GEREKLİDİR?

İşletmelerde bilginin önemi son yıllarda giderek anlaşılmış olmak ile birlikte bilgi, işletmede her iş biriminde farklı bilgisayar veya klasörlerde veya çalışanların zihinlerinde dağınık olarak yer almaktadır. Bilginin farklı yerlerde korunması, ulaşılması için ek emek ve zaman harcanması, farklı yazılımlarda yeniden biçimlendirilmesi gibi faaliyetler önemli maliyetlere ve kayıplara neden olmaktadır. Bir işletmede satış ve sipariş sistemlerinin, üretim planlama sistemleriyle konuşamıyor olması üretim verimliliği ve müşteri memnuniyetinde önemli kayıplar oluşturacaktır. Satış ve pazarlama sistemleri finansal raporlama sistemlerine uygun değilse, yönetim, ürün ve müşteriye ilişkin finansal kararlar yetersiz bilgi ile alınmak zorundadır. Bir işletmenin sistemleri parçalanmışsa, işi de parçalanmış demektir (Davenport, 1998: 123). İşletmede bu parçalanmanın önüne geçecek, iş birimleri arasında ortak bir dil oluşturmak ve işbirliği halinde çalışmak için ortak bir platforma ihtiyaç vardır.

Bir KKP sistemi, işletme çapında tüm faaliyetleri birleştiren bir bilgi sistemidir (Bingi, Sharma ve Godla, 1999: 7). KKP bu kapsamda yaygın bir kullanım alanına sahip olup işletmeleri KKP sistemi kurmaya yönlendiren ana nedenler şöyle sıralanabilir (Koch, Slater ve Baatz, 1999: 4):

1. Mali bilgilerin entegrasyonu,
2. Müşteri sipariş bilgilerinin entegrasyonu,
3. Üretim süreçlerinin standart hale getirilmesi ve hızlanması,
4. Envanterin azaltılması,
5. İnsan kaynakları bilgilerinin standartlaştırılması.

KKP sistemleri akademik çalışmalar doğrultusunda ortaya çıkmış bir sistem olmak ile birlikte dünyanın her tarafında geniş bir kullanım alanına sahip olmuştur. Ancak büyük bütçe, zaman ve emek gerektiren bu sistemin başarısızlık oranı küçümsenmeyecek düzeydedir. Önemi göz önünde bulundurulduğunda literatürde konu ile ilgili çok miktarda çalışma olması kaçınılmazdır. Holland ve Light (1999) iki işletmede vaka analizi çalışması yürüterek KKP kurulum sürecini incelemişlerdir. Çalışmanın sonunda KKP sistemi kurmak isteyen işletme yöneticilerinin kendilerine aşağıdaki soruları sormaları gerektiğini belirtmişlerdir:

- İşletmenin mevcut sistem yapısı nasıl? KKP ile ortak ve farklı iş süreçleri nelerdir?

- KKP projesi ile ulaşılabilecek ölçülebilir hedeflere sahip net bir iş vizyonu mevcut mu?

- Tamamen işlevsel bir sistem işletme için daha uygun olabilir mi? Hangi durumda müşteri taleplerini karşılama düzeyi daha yüksektir?

- Üst yönetim, KKP sisteminin gerektirdiği değişim gerekliliğinin farkında mı?

- Üst yönetim sistem doğrultusunda gerekli kaynakları tahsis etmeye hazır mı?

- Bir proje planı mevcut mu?

KKP sisteminin sadece teknik yönünün değil örgütsel yönlerinin de projenin başarısı üzerindeki etkisi de çalışmalarda yerini bulmuştur. Volkoff (1999) yaptığı çalışmada KKP geçiş sürecini teknoloji kabul modeli üzerinden yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile analiz etmiş ve çalışmanın sonucunda proje ekibi üyeleri arasında geliştirilen yeni sosyal normların proje sonunda bireyler için güçlükler yaratabildiğini belirtmişlerdir. Ortaya çıkan örgütsel değişim proje ekibi dışındaki üyelerden yeterli geri bildirim alınmasının önüne geçebilmektedir.

Themistocleous, Irani ve O'Keefe (2001), KKP sistemleri ile ilgili sorunları tanımlamak ve analiz etmek amacıyla KKP uzmanları ile bir anket çalışması gerçekleştirmişlerdir. Çalışma sonucunda mevcut sistemin yeni sisteme entegrasyonunda önemli derecede sorunlar yaşandığını belirtmişlerdir. Spathis ve Constantinides (2003)'de KKP sistemlerinin yönetim süreçlerini iyileştirmedeki katkısını araştırmış ve KKP sistemlerinin potansiyelinden tam olarak yararlanılması durumunda işletmelerin zor rekabet şartlarında hayatta kalabilmeleri için gerekli bir araç olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

KKP sistem başarısı üzerinde son yıllarda yapılan çalışmalarda sistem başarısını etkileyen kritik başarı faktörleri de önemli bir yere sahiptir. Ahmad ve Cuenca (2013) KOBİ'lerde KKP uygulamalarında kritik başarı faktörlerine ilişkin bir araştırma yapmışlartır. Sun, Ni ve Lam (2015) KKP uygulamalarında kritik başarı faktörlerini incelemeye yönelik üç işletme üzerinde vaka araştırması gerçekleştirmişlerdir. Çalışma sonucunda kritik başarı faktörlerinin ve performans değerlendirmenin KKP başarısı için kritik öneme sahip olduğunu belirtmişlerdir.

3. YÖNTEM

Literatür araştırması bölümünde de belirtildiği gibi KKP sistemine ilişkin farklı alanlarda nitel ve nicel birçok araştırma olduğu görülmüştür. Ancak sistemin uzun ve meşakkatli kurulum süreci göz önünde bulundurulduğunda sistemin kurulumu sonrasında değerlendirilmesinin çok da gerçekçi sonuçlar doğurmayacağı kanısına ulaşılmıştır. Bu nedenle bu çalışmada araştırma yöntemi olarak, araştırmacının konu kapsamında yürütülen süreçlerde yer alarak detaylı verilere ulaşılmasını sağlayan eylem araştırması yöntemi tercih edilmiştir.

Çalışma kapsamında değirmen makineleri sektöründe, döküm ve talaşlı imalat faaliyetleri yürüten orta ölçekli bir işletme olan YENAR DÖKÜM A.Ş.'nin KKP sistemi kurma süreci incelenmiştir. Sistem kurma düşüncesinin oluşmasından sistemin uygulanmaya geçilmesine kadarki tüm aşamalarının içerisinde yer alınarak gözlem, görüşme, eğitim ve toplantılara katılım faaliyetleri yürütülmüş ve günlüklere kayıt tutulmuştur. Yaklaşık on sekiz ay süren çalışma ile sistem kurma süreci ortaya konulmuştur. Elde edilen bulgular sistem uygulayıcıları ile gözden geçirilmiş ve değerlendirilmiştir.

4. BULGULAR

İşletmenin KKP sistemi yatırım kararı alırken hedefleri şunlardır;

- Ürün maliyeti hesaplarında daha gerçekçi verilere ulaşmak,
- İş akışlarının ölçülebilir ve denetlenebilir şekilde düzenlenmesi,
- Ürün ve süreç izlenebilirliği kabiliyetinin geliştirilmesi,
- Kurumsal hafıza oluşturulması,
- Karar verme süreçlerinin geliştirilmesi.

KKP uygulamalarındaki en önemli sorunlardan biri üretim sürecinde oluşan verilerin sisteme hangi yol ile alınacağıdır. Bunun için temelde 3 farklı yöntem mevcuttu:

1. Kağıt formlar ile iş emirlerinin dağıtılması ve belirlenen periyot (gün, hafta) sonunda formların toplanıp bir sorumlu tarafından sisteme veri girişi yapılması (anlık veri girişi olmaması nedeniyle çok fazla tercih edilmese de uygulama maliyeti düşük olduğundan sıklıkla tercih edilmektedir).

2. Mobil cihazlar kullanılarak operatörlerin anlık veri girişi yapması.

3. Sinyalizasyon sistemi ile makinelerden veri tabanına otomatik veri girişinin sağlanması.

Üretim verilerinin sisteme aktarımı konusunda verilecek karar işletmenin üretim hız ve yapısına ve yönetimin sistem için uygun bulduğu yatırım tutarına bağlıdır. Eğer işletme fonksiyonları için hız (anlık veri) çok büyük bir gereklilik değil ise işletme daha düşük maliyet gerekçesini de göz önünde bulundurarak birinci seçeneği tercih edecektir.

Eğer işletmede stok dönüş hızı yüksek ve üretim verilerinin anlık takibi önemli bir gereklilik ise ikinci seçenek olan mobil cihaz veya sinyalizasyon sistemi ele alınacaktır. Mobil cihazların yatırım maliyeti; mobil cihaz, kurum içi ağ altyapısı gibi ek gereklilikler nedeni ile yüksektir. Özellikle insan gücü yoğun sektörlerde daha fazla tercih edilmektedir.

Üçüncü seçenek olan sinyalizasyon ile veri girişi sistemi en yüksek maliyete sahip ancak en doğru verinin en hızlı biçimde alındığı seçenektir. Bu sistemde veri girişi yapılması beklenen her makinenin / tezgahın CNC olması ve bir ağ üzerinden iletişim kurabiliyor olması gerekmektedir. Veya manuel makinenin / tezgahın sensörler ve ağ bağlantı ekipmanları ile dönüştürülmesi gerçekleştirilebilmektedir. Daha çok otomasyon ağırlıklı üretim sistemine sahip işletmeler tarafından tercih edilmektedir. Üç seçeneğin avantajlı ve dezavantajlı yönleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. KKP Sisteminde Üretim Verilerinin Aktarılmasında Kullanılan Seçeneklerin Karşılaştırılması

	Kağıt formlar ile manuel veri girişi	**Mobil cihaz ile veri girişi**	**Sinyalizasyon ile veri girişi**
Kullanım Kolaylığı	İnsan kontrolündedir ve oluşan problemler hızlı çözümlenebilir.	İnsan kontörlünde olmasına rağmen sistemsel kısıtlar sayesinde daha doğru ve standartlara uygun veri girişi sağlanabilir.	İnsan kontrolünde olmayıp anlık ve doğru veri girişi sağlanır.
Maliyet	Kurulum maliyeti çok düşüktür.	Kurulum maliyetinde yüksektir. Mobil cihazların endüstriyel ortama uygun olmaması nedeni ile bakım/onarım maliyetleri yüksek olabilir	Kurulum maliyeti en yüksek sistemdir. Doğru bir sistem tasarlanmış olsa bile herhangi bir problem söz konusu olduğunda destek hizmet gerekebileceği için işletme maliyeti de yüksektir.
Kurumsal Hafıza	Kurumsal hafıza oluşturulmasını sağlasa bile kişilere olan bağımlılığı artıran bir sistemdir.	Kurumsal hafıza oluşturulurken kişilere bağımlılık devam etse bile temel düzeyde bir eğitim ile operatörlerin rahatlıkla kullanabileceği bir sistemdir	Kurumsal hafıza oluşturulurken kişilere bağımlılığı ortadan kaldıran bu sistem hizmet tedarikçisi firmaya veya IT personeline olan bağımlılığı artırmaktadır.
Hata Olasılığı	İnsan hatası sebebiyle yanlış veri girişi olasılığı çok yüksektir.	İnsan etkisine tamamen açık olsa bile yazılım kaynaklı kısıtlarla yanlış veri girişi yüksek oranda önlenebilmektedir.	İnsan kaynaklı yanlış veri girişi ile karşılaşma olasılığı oldukça düşüktür.

KKP sistemi bir akıllı sistem veya otomasyon sistemi değildir. Temelde bir ***kayıt defteri*** niteliğindedir. Bütünleşik bir veri tabanına sahip olması sayesinde karar süreçlerinde en doğru kararın verilmesine yardımcı olabilecek, gerçek veriye dayanan rapor formatlarının doğru oluşturulması ile etkinliği geliştirilen bir yazılımdır. Doğru veri girişi yapılmadığı sürece sistemden doğru bilgi edinilmesi ve doğru operasyonel kararlar verilmesi mümkün değildir. Elektronik tabloda veya bir defterde kayıt tutmaktan farkı yazılımsal kısıtlamalar sayesinde veri girişindeki standardizasyonun sağlanmasıdır. Bunun yanı sıra tüm departmanların ortak bir veri tabanına aynı standartlar altında veri girişi yapabilmesi departmanlar arasında iletişimin geliştirilmesine olanak tanır.

Diğer bir avantajı uygulama üzerinde yapılan veri girişinin kaybolma veya bozulma olasılığının elektronik tablolara göre daha düşük olmasıdır. Tüm departmanların aynı veri tabanını kullanması bilginin korunması çerçevesinde yönetimde bazı çekincelere yol açmak ile birlikte uygulamadaki yetkilendirmeler sayesinde ilgili bilgiler sadece yetkili/ ilgili çalışanlar tarafından görülebilmektedir.

Standart bir KKP sistemi uygulamasında satış, satın alma, kalite, stok, üretim, bakım, finans, maliyet yönetimi ve insan kaynakları modülleri bulunmaktadır. İşletmenin tüm süreçleri için veri girişi gereklidir. Ancak tüm departmanların verisi önemli olsa da kurulum sürecinde stok ve üretim modülleri en çok veri girişi gerektiren fonksiyonlardır. Bu nedenle stok ve üretim modüllerinin altyapısının doğru kurgulanması uzun vadede kullanışlı ve hata oranı düşük bir sistem elde edilmesini sağlayacaktır. Üretim modülünde tanımlamaları yapılan ürün ağaçları, ürün rotaları ve iş emirlerinde oluşabilecek bir hata gözle görülemeyen kronik yanlışlara sebebiyet verebilmektedir. Bu hataların fark edilmesi ile birlikte uygulanabilecek tüm çözüm yolları uzun ve meşakkatli olmakta ve sistem uygulamalarını aksatmaktadır.

Stok modülünde tanımlamaları yapılan envanter maddelerinin (hammadde, yarı mamul, son ürün) herkes tarafından anlaşılır biçimde ve doğru tanımlanması önemlidir. Çünkü sistemdeki diğer tüm modüllerde envanter kayıtları aktif olarak kullanılmaktadır.

Bir işletmeye KKP sisteminin temel gereklilikleri doğrultusunda kurulum sürecine ait aşamalar ve her aşamaya ait faaliyetler Tablo 2'de modül bazında listelenmiştir.

Tablo 2. KKP Sistemi Modül Gereklilikleri

Birinci Aşama: Stok, satış ve satın alma modüllerinin kurgulanması ve işletime alınması		
STOK MODÜLÜ – Satın alınan veya ihtiyaç olabilecek tüm malzemelerin tanımlanması. – Satışı yapılan tüm ürünlerin tanımlanması. – Envanter Kataloğu Tanımlamaları – Depoların tanımlanması – Kullanıcıların ve rollerinin belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi.	**SATIŞ MODÜLÜ** – Satış için gerekli bilgilerin/alanların tanımlanması – Müşteri listesinin oluşturulması, – Form ve raporların tasarlanması, – Kullanıcıların ve rollerinin belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi – Satış departmanı ile üretim departmanı arasındaki iletişim yönteminin belirlenmesi	**SATIN ALMA MODÜLÜ** – Satın Alma Modülü – Satın alma için gerekli bilgilerin/alanların tanımlanması: – Tedarikçi listesinin oluşturulması, – Form ve raporların tasarlanması, – Kullanıcıların ve rollerinin belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi
İkinci Aşama: Üretim, Bakım ve Kalite Modüllerinin Kurgulanması ve İşletime Alınması		
ÜRETİM MODÜLÜ – Üretim Alt Bölümlerinin ve Yarı Mamul Kodlarının Belirlenmesi ve Tanımlanması – Makine hiyerarşisinin tanımlanması (eğer yoksa makine	**BAKIM MODÜLÜ** – Makine sicil kartlarının oluşturulması ve tanımlanması, – Makine bakım periyotlarının belirlenmesi ve çizelgeleme, – Form ve raporların tasarlanması,	**KALİTE MODÜLÜ** – Ürünlerin karakteristiklerinin belirlenmesi ve tanımlanması, – Giriş Kalite Kontrole ilişkin Karakteristiklerin Belirlenmesi ve Tanımlanması

kodlarının belirlenmesi ve makine işaretlenmesi), – Ürün ağaçlarının oluşturulması – Ürün rotalarının ve operasyonlarının belirlenmesi ve tanımlanması – Rapor formatlarının oluşturulması, – Kullanıcıların belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi.	– Kullanıcıların ve rollerinin belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi.	– Mevcut Kalite Yönetim Sistemi Dokümanları Tanımlama ve Dağıtımı – Hata – Hata Nedenleri Tanımlama – Ölçü Aletleri Tanımlama ve Kalibrasyon Takibi – Form ve raporların tasarlanması – Kullanıcıların ve rollerinin belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi
Üçüncü Aşama: Finans, İnsan Kaynakları ve Maliyet Modüllerinin Kurgulanması ve İşletime Alınması		
FİNANS/MUHASEBE MODÜLÜ – Fabrika, organizasyon, yetki ve dönem tanımlama, – Hesap planı tanımlama ve stok birimi ile gerekli ilişkileri kurma, – Muhasebe hareketleri tanımlama, – KDV hesapları tanımlama, – Masraf yerleri ve harcama/ maliyet kalemleri tanımlama, – Banka/ hesap ve kasa tanımlamaları yapma, – Fatura, irsaliye, e-fatura sistemi tanımlama, – Form ve raporların tasarlanması, – Kullanıcıların ve rollerinin belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi.	**İNSAN KAYNAKLARI MODÜLÜ** – Personel sicil tanımlamaları – Personel özlük tanımlamaları – Form ve raporların tasarlanması, – Kullanıcıların ve rollerinin belirlenmesi ve uygulama kullanımı eğitimlerinin verilmesi.	**MALİYET MODÜLÜ** – Masraf dönemi ve masraf yerlerini tanımlamak, – Harcama kalemlerini tanımlamak, – İş emirlerine dağıtılacak giderlerin tanımlanması, – Masraf yerleri ve harcama kalemleri üzerinden finans modülü ile ilişkiler kurularak giderlerin finans modülünden maliyet modülüne otomatik set edilmesini sağlamak, – Maddelerde belirtilen işlemlerin yapılmasının ardından maliyet hesabı ve sonuç analizleri yapılarak ürün birim maliyetlerinin elde edilmesi.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

KKP sisteminin faydaları akademik çalışmalarda birçok kez ele alınmış ve uygulayıcılar tarafından kabul edilmiştir. Sistemin dünya çapında kullanımının yaygınlığı bu durumu yansıtan en önemli göstergedir. İncelenen akademik çalışmalarda sunulan vaka analizlerinde de görülmüştür ki KKP sistemi büyük ve kurumsal işletmeler tarafından başarılı bir biçimde kurulmakta ve uygulanmaktadır. Ancak küçük ve orta ölçekli işletmeler bu konuda aynı başarıyı gösterememekte, sistemi kullanmaktan vazgeçebilmekte veya kısmı kullanıma devam edebilmektedir. Bu çalışmada KOBİ ölçeğindeki bir işletmede KKP sistemi kurma kararından sistem kurulumunun tamamlanmasına kadarki tüm aşamalar eylem araştırması yöntemi ile incelenmiş ve raporlanmıştır.

KKP kurulum süreci uzun ve zor bir süreçtir. Sistemin teknik gerekliliklerinin yanında insan faktörünün önemi de göz ardı edilmemelidir. Sistem kurulumunda görev alacak bir ekip oluşturulması

ve ekibin diğer tüm birimler ile etkileşim halinde çalışması önemlidir. Kurulum sürecinde sistemin faydaları tüm çalışanlara aktarılmalı ve sistem danışmanlarının desteği sağlanmalıdır. Eğitimler konusunda gereken hassasiyet gösterilmeli ve departmanlardan maksimum katılım sağlanmalıdır. KKP sisteminin bir departman veya belirli çalışanların görevi olarak görülmesi engellenmelidir. Çalışanlara sistem uygulamalarının işlerinin bir parçası olduğu ve bir bölümdeki hatanın sistemin bütününü etkileyeceği anlatılmalıdır.

KKP sistemi paket bir program olduğundan işletmeye entegre edilmesi daha yüksek maliyetler doğuracağından, mevcut işletme süreçlerinin KKP uygulamasına tam olarak entegrasyonu sağlanmalıdır. Oluşan problemler karşısında anlık problem çözmeye yönelik çözümler üretmek yerine sistemdeki hatanın altında yatan temel sebep aranmalıdır. Kalıcı çözümler üretilmelidir. Sağlıklı bir entegrasyon sürecinin ardından kurgulanan sistemin daha iyi anlaşılarak çalışması yönünden ek rapor ve form tasarımları gerekliliği değerlendirilerek, gerekli olması halinde rapor ve form tasarımları hazırlanarak sistem işletmeye uyacak biçimde revize edilmelidir.

Sistem sağlayıcının doğru seçilmesi sistemin etkin kurulumu ve verimli kullanımı açısından çok önemlidir. Teknik destek sağlama ve talep edilen revizyonları hızla hayata geçirme konusu tedarikçi belirleme aşamasında mutlaka görüşülmelidir. Sistem danışmanları işletme KKP kurulum ekibinin içerisinde yer almalı ancak dış göz olarak sistemi değerlendirmeyi de sürdürmelidir. Sistemi iyileştirmek için ortak çalışmalar yürütülmelidir.

Sistem tasarımı, kurulumu, yeni sistemin çevrime alınması ve gerçek zamanlı kullanımın başlamasının ardından sistemin işleyişi sürekli takip edilerek gerekli durumlarda revizyona gidilmeli ve sistemde sürdürülebilir iyileşmeler sağlanmalıdır. Oluşan hatalar ve dar boğazlar tespit edilip düzeltici faaliyetler gerçekleştirilerek sistemin ideal düzene yakınsaması sağlanmalıdır. Tüm birimlerin eksiksiz, doğru ve sürekli veri girişi yapmaları sağlandıktan sonra KKP sistemi yazılımında görülen eksiklikler tespit edilerek hizmet sağlayıcı firma ile görüşülmeli ve bu eksikliklerin giderilmesine yönelik ek çalışmalar/ uyarlamalar istenerek sistem gereksinimler doğrultusunda iyileştirilmelidir.

Bu çalışmanın en önemli kısıtı tek bir işletme kapsamında çalışmanın yürütülmesidir. Sonuçların genellenebilmesi için farklı sektörlerden işletmeler ile KKP sistemi kurulum sürecine ilişkin görüşmeler yapılması ve sonuçların karşılaştırılması önemlidir. Hatta bir sonraki aşamada elde edilen bulguların bir de sistem sağlayıcıların (KKP danışmanları) bakış açılarını araştıracak biçimde geliştirmek önemli faydalar sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

Ahmad, M. M., and Cuenca, R. P. (2013) ‘‘Critical Success Factors for ERP İmplementation in SMEs’’, Robotics and Computer-Integrated Manufacturing, 29(3): 104-111.

Avunduk, H., ve Güleryüz, Ö. (2018) ‘‘Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) ve Yönetsel Kararlara Etkisinin Analizi: Bir Tekstil Firmasında Nitel Bir Araştırma’’, Journal of Current Researches on Business and Economics, 8(1): 41-52.

Bingi, P., Sharma, M. K., and Godla, J. K. (1999) ‘‘Critical Issues Affecting an ERP İmplementation’’, IS Management, 16(3): 7-14.

Holland, C. P., and Light, B. (1999) ‘‘A Critical Success Factors Model for ERP Implementation’’, IEEE Software, (3): 30-36.

Karabaş, S., Uysal, Y. L. D., ve Karkacıer, O. (2017) ‘‘Kurumsal Kaynak Planlamasının İşletme Performansı Üzerine Etkisi: Bir Alan Araştırması’’, Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(13): 129-145.

Koch, C., Slater, D., and Baatz, E. (1999) ‘‘The ABCs of ERP’’, CIO Magazine, 22.

Laughlin, S. P. (1999) ‘‘An ERP Game Plan’’, Journal of Business Strategy, 20(1): 32-37.

Spathis, C., and Constantinides, S. (2003) ‘‘The Usefulness of ERP Systems for Effective Management’’, Industrial Management & Data Systems, 103(9): 677-685.

Sun, H., Ni, W., and Lam, R. (2015) ‘‘A Step-By-Step Performance Assessment and Improvement Method for ERP Implementation: Action Case Studies in Chinese Companies’’, Computers in Industry, 68: 40-52.

Themistocleous, M., Irani, Z., and O’Keefe, R. M. (2001) ‘‘ERP and Application Integration: Exploratory Survey’’, Business Process Management Journal, 7(3): 195-204.

Volkoff, O. (1999) ‘‘Using the Structurational Model of Technology to Analyze an ERP Implementation’’, AMCIS 1999 Proceedings, 84.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİNİ PAZARLAMA ALANINDA DEĞERLENDİREN ÇALIŞMALAR İLE İLGİLİ LİTERATÜR TARAMASI[1]

Hatice AYDIN[*]

Celil AYDIN[**]

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, blockchain teknolojisi ile ilgili işletme alanında ulusal yazını incelemek ve bu konuda yapılan tezlerin özellikle pazarlama alanıyla ilgili olup olmadığına dikkat çekmektir. Literatür taraması yapılırken YÖK'ün veri tabanından faydalanılarak bitcoin ve blockchain gibi kavramlar ile tarama yapılmıştır. Araştırma sonucunda, tezlerin daha çok bankacılık-finans alanlarında ela alındığı ile ilgili çalışmalara rastlanmıştır. Bu çalışmanın pazarlama literatüründe Blockchain ile ilgili yapılan çalışmaları değerlendiren derleme çalışmalarından ilki olup bu yönüyle ulusal yazında öncü bir çalışma özelliği taşıdığı düşünülmektedir. Çalışmanın sonuçları itibari ile özellikler akademik yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Blockchain Technolojisi, Pazarlama Alanı, Literatür Taraması*

JEL Kodları: *M1, M2, M3.*

LITERATURE REVIEW ON STUDIES ASSESSING BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN MARKETING AREA

ABSTRACT

The aim of the study is to examine the national 491iteratüre in the field of business related to blockchain technology and to draw attention to whether the theses on this subject are particularly relevant to the marketing field. In the 491iteratüre search, by using the thesis scanning database of the Council of Higher Education (YÖK), it was searched with concepts such as bitcoin and blockchain. As a result of the research, there are studies about the theses being taken more in the supply chain and banking sector. It can be said that this study was the first study that evaluated the studies on Blockchain in the marketing literatüre and it is expected to be a pioneering study in the 491iteratüre. As a result of the study, it is thought that the features will contribute to the academic 491iteratüre.

Keyword: *Blockchain Technology, Marketing Area, Literature Review.*

---

[1] Bu çalışma Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Bap birimi tarafından BAP-19-1009-123 numaralı proje ile desteklenmiştir.

[*] Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Balıkesir, Türkiye, haydin@bandirma.edu.tr

[**] Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Balıkesir, Türkiye, caydin@bandirma.edu.tr

1.GİRİŞ

Blokzinciri (Blockchain), herkes tarafından ulaşılabilen, açık, şeffaf ve dağıtık bir hesap defteri, veri dosyası ya da veri tabanı olarak tanımlanabilir. Bitcoin gibi sanal paraların popüler olması ile birlikte dikkat çekmeye başlamıştır. Blok-zinciri teknolojisi sadece sanal para teknolojisi ya da finansal yatırım aracı değildir (Aygün ve İlhan, 2018: 910). Birçok alanda popüler konulardan biri haline gelmeye başlamıştır.

Bu teknoloji ile ilgili ülkemizdeki faaliyetlere bakıldığında, 2017 yılında Tübitak tarafından Blokzincir Araştırma Laboratuvarı kurulmuştur. Bu labaratuvar blockzincir konularındaki akademik literatüre katkı sağlamaya çalışmaktadır. Bu kapsamda 2-3 Nisan 2018 tarihinde Bzlab, 1. Ulusal Blockzinciri Çalıştayı düzenlenmiş ve bu teknoloji üzerine bilgiler paylaşılmıştır. Daha sonra, İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından 2018 yılında Yenilikçi ve Yaratıcı Mali Destek Programı kapsamında İstanbul Block-chain Okulu projesi desteklenmiştir. Bu proje Blokzincir uzmanlık, okuryazarlık ve mentorluk müfredatı oluşturmaya yöneliktir. Başka bir proje ise Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Microsoft ve VeriPark ortaklığına sahip olan "belgem.io" projesidir. Bu proje ile Blokzincir teknolojisini öğrenmek için son kulllanıcıların aldıkları eğitim sertifikaları Blokzincir alt yapısında saklanmakta, birey ve kurumlarla paylaşılmaktadır (Aygün ve İlhan, 2018: 912-913). 2018 yılında Türkiye'de ilk blockchain merkezi, İstanbul Blockchain ve İnovasyon Merkezi adı altında Bahçeşehir Üniversitesi'nde (BAU) kurulmuştur. Merkez, blockchain teknolojileri ile ilgili bilimsel çalışmaların yapıldığı önemli araştırma geliştirme ve inovasyon merkezi olma özelliği taşımaktadır.

Bu uygulamaların pazarlama alanında çalışma yapacaklara katkı vererek yazınındaki boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Ancak Türkiye'de daha önce bu konuda ve bu alanda çok fazla akademik yayının olması çalışmanın önemini ortaya koymaktadır. Öneminden dolayı özellikle konu ile ilgili pazarlama alanında yapılan tezler değerlendirilmiştir.

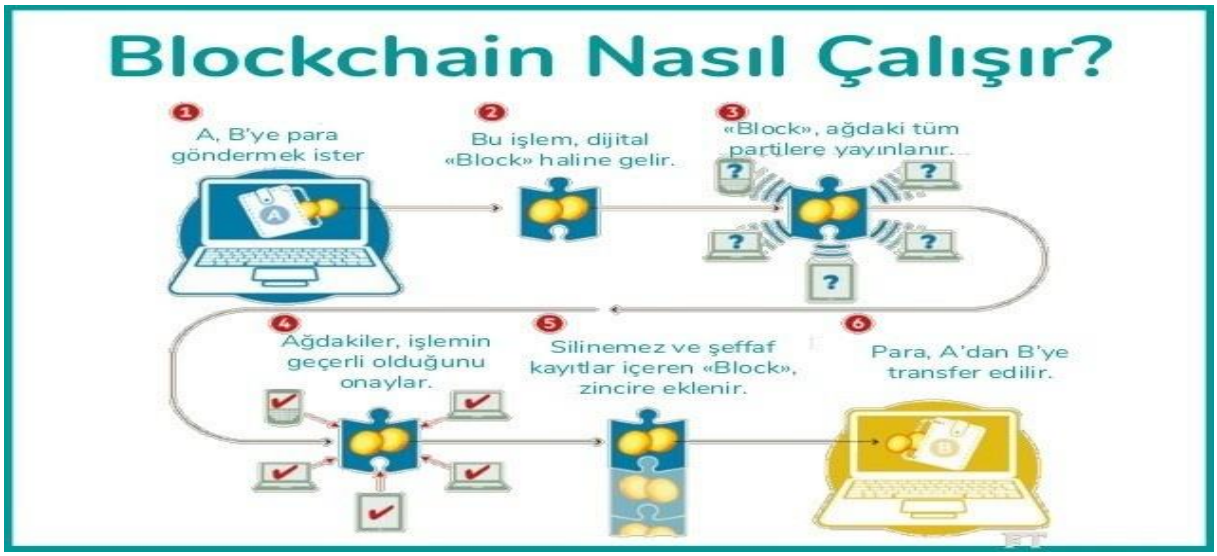
2.TEORİK ÇERÇEVE

Blockchain teknolojisi, dağıtılmış veri tabanı olarak tanımlanabilir. Bu veri tabanı, şifrelenmiş işlem takibi yapmakta ve bir merkezden bağımsız işlem yapılmasını sağlamaktadır. Sistemde birbirine bağlı yapıyı yok edebilmek için zincirin tüm halkalarını ortadan kaldırmak gerekmektedir. Bunun mümkün olmadığı bilindiğinden yapılan işlemler, direkt olarak alıcı ve satıcı arasında güvenli bir biçimde gerçekleştirilebilmektedir. Blockchain süreci Şekil 1'de gösterildiği gibidir.

Blok zincir sisteminde Şekil 1'de görüldüğü gibi A kişisi B kişisine para, data ya da veri göndermektedir. Bu işlem dijital blok şeklinde gelir ve ağdaki tüm birimlere gönderilir. Birimler ağdaki işlemi onaylar ve onaylanan veri silinmemek üzere zincire eklenir ve A'dan B'ye kesin transfer

gerçekleşmiş olur. Bu süreç, sadece finansal açıdan değerlendirilmemeli ve pazarlama alanında müşteri ya da marka ile ilgili verilerin kayıt altına alınma sürecini de yansıtabilmektedir.

Şekil 1. Blok Zincir Uygulama Süreci



Kaynak: https://www.indirshop.com/blog/teknoloji/blockchain-nedir-ne-icin-kullanilir/

Blockchain teknolojisi ve transfer süreci, Bitcoin ve diğer kripto para birimlerinin temelini oluşturmaktadır. Ancak bu çalışmada kripto paralardan bahsedilmeyecek ve dijital pazarlama alanındaki kullanımı üzerinde durulacaktır.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Blockchain teknolojisi daha çok finans alanında karşımıza çıkmasına rağmen pazarlama literatürüne ve tedarik zinciri ile ilgili yapılan çalışmalara Türkiye örnekleminde oldukça sınırlı sayıda rastlanmaktadır. Literatürdeki boşluk dikkate alınıp pazarlama alanında değerlendirilen çalışmaları sistematik derleme yöntemi ile incelemek amaçlanmış ve bu bağlamda aşağıdaki soruya yanıt aranmıştır.

Soru: 1 Blockchain teknolojisini pazarlama literatürü çerçevesinde değerlendiren çalışmalar ne düzeydedir?

Bu çalışma sistematik derleme çalışması olup sadece tezleri değerlendirmiştir. Tarama sürecinde, Blockchain kavramı kullanılmış ve Yök tez tarama veri tabanlarından yararlanılmıştır.

4. BULGULAR

Blockchain teknolojisi ile ilgili çok fazla uluslararası çalışma olmasına rağmen Türkiye örnekleminde yapılan çalışmaların henüz yeterli olmadığı düşünülmektedir. Yapılan çalışmaların ise makale boyutunda olduğu ve teze dönüştürme noktasında zorlukların olduğu görülmektedir. Literatür taraması sonucunda oluşturulan Tablo 1, Blockchain teknolojisini pazarlama literatürü kapsamında değerlendiren çalışmaların ulusal yazındaki gelişimini yansıtmaktadır.

Tablo 1. Blockchain Teknolojisini Değerlendiren Çalışmalar

KARAKÖSE	2017	Elektronik ödemelerde blok zinciri sistematiği ve uygulamaları	Yüksek Lisans	Bankacılık, Maliye, Finance
ÇETİN	2018	Blockchain protokolü geliştirilmesi ve bu protokol üzerinde dijital değer transferi ortamı oluşturulması	Yüksek Lisans	Bilgisayar Mühendisliği
KORKMAZ	2018	Blockchain ‘in tedarik zincir yönetim zorluklarını çözme üzerine etkisi	Yüksek Lisans	Bilim ve Teknoloji
MURAT	2018	Blockchain ile güvenli elektronik sağlık sistemi	Yüksek Lisans	Bilim ve Teknoloji
ASLAN	2018	Kripto para olgusu ve Blockchain teknolojisi: Ekonomik aktörlerin tepkisi, maliyet analizi, Var modeli ve Granger nedensellik testi	Yüksek Lisans	Finans
DURBİLMEZ	2018	Blockchain teknolojisinin finans sektöründeki yeri ve uygulamaları	Yüksek Lisans	Finans
ALDEMİR	2018	Elektronik para ve Blockchain ‘in finansal yönetim üzerine etkileri	Yüksek Lisans	Finans
GÜLEÇ	2018	Blockchain tabanlı kripto para birimlerinin mevcut durumuna dair finansal analizler ve geleceği	Doktora	Bilim ve Teknoloji, Maliye, Finance
AYDIN	2018	Blok zincir Tabanlı Oy Verme Sistemi Önerisi	Yüksek Lisans	Bilgi ve Belge Yönetimi, Bilgisayar Mühendisliği Bilimleri, Bilim ve Teknoloji

Çalışmaların yıllara göre dağılımı değerlendirildiğinde, konunun 2017 çalışmalarına yansıdığı ve 2018 yılında yapılan çalışmaların sayıca arttığı söylenebilir son yıllarda konu ile ilgili çalışmaların sayıca attığı görülmüştür. Ancak çalışmaların hemen hemen hepsinin finansal sektörle ilgili olduğu söylenebilmektedir.

5.SONUÇ

Yapılan literatür taraması sonucunda, Blokzincir teknolojisinin popülerliği artmasına rağmen pazarlama alanında kullanımı üzerine olan çalışmaların yeterli olmadığı görülmüştür. Türkiye'de de resmi kurumlar ve özel kuruluşlar bu teknolojinin özellikle eğitim alanında kullanımına yönelik ciddi adımlar atmaya başlamışlardır. Bu adımların akademik yönde çalışmaları da beraberinde getirmesi kaçınılmazdır.

Çalışma sonuçlarından yola çıkılarak akademik anlamda blockchain teknolojisinin daha çok hangi alanlarda ele alındığı ve hangi alanlarda ihmal edildiği daha net görülebilmektedir. Çalışma, ulusal kapsamda yapılmış ilk derleme çalışması olma özelliği ile literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. İlerde yapılacak derleme çalışmalarında tezler dışındaki akademik yayınlar da araştırılabilir. Anahtar kelimelerin sınırlı tutulmuş olması çalışmanın önemli kısıtlarından biri olarak görülmektedir.

KAYNAKÇA

Aldemir M (2018) ''Elektronik Para ve Blockchain 'in Finansal Yönetim Üzerine Etkileri'', Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Aslan A(2018) ''Kripto Para Olgusu ve Blockchain Teknolojisi: Ekonomik Aktörlerin Tepkisi, Maliyet Analizi, Var Modeli ve Granger Nedensellik Testi'', Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara

Aydin M.E (2018) ''Blokzincir Tabanlı Oy Verme Sistemi Önerisi'', Blockchain Based Voting System Proposal, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya

Aygün, M., ve İlhan, G. O. (2018) ''Sosyal Bilgiler Öğretmen Adaylarının Blokzinciri Üzerine Görüşleri'', OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi, 9(16): 908-932.

Çetin S.C (2018) ''Implementing a Blockchain Protocol and Creating a Digital Asset Transfer Environment, Bahçeşehir Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul

Durbilmes S.E, Blockchain Teknolojisinin Finans Sektöründeki Yeri ve Uygulamaları, Marmara Ünivesitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Güleç T. C (2018) ‘‘Blockchaın Tabanlı Kripto Para Birimlerinin Mevcut Durumuna Dair Finansal Analizler ve Geleceği’’ / Financial Analyses Regarding the Current State of Blockchain Based Crypto Currencies and Their Future, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.

https://www.indirshop.com/blog/teknoloji/blockchain-nedir-ne-icin-kullanilir/

Karaköse, S.i (2017) ‘‘Elektronik Ödemelerde Blok Zinciri Sistematiği ve Uygulamaları’’, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Kayseri

Korkmaz, E.Z (2018) ‘‘Imp Blockchain's Impact on Solving Supply Chain Management Challenges’’, Yeditepe Üniversitesi, Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Murat M (2018) ‘‘Blockchain ile Güvenli Elektronik Sağlık Sistemi’’, İstanbul Teknik Üniversitesi, Bilişim Enstitüsü, İstanbul

Niranjanamurthy, M., Nithya, B. N., and Jagannatha, S. (2018) ‘‘Analysis of Blockchain Technology: Pros, Cons and SWOT’’, Cluster Computing, 1-15.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE'DE SOSYAL SORUMLU YATIRIMLARIN PERFORMANSLARI: BİST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ UYGULAMASI[1]

Arş. Gör. Dr. Devran DENİZ[*]

Doç. Dr. H. Aydın OKUYAN[**]

ÖZET

Bu çalışmada Türkiye'de sosyal sorumlu yatırımlar ile geleneksel hisse senedi yatırımlarının performansları karşılaştırılmıştır. Geleneksel hisse senedi yatırımlarının temsilcisi olarak BİST100 pazar endeksi, sosyal sorumlu yatırımların temsilcisi olarak BİST sürdürülebilirlik endeksi kullanılmıştır. Veri dönemi olarak BİST sürdürülebilirlik endeksinin başlangıç tarihi olan 04.11.2014 ile 10.10.2019 arası yaklaşık 5 yıllık dönem seçilmiş ve günlük veri kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, sürdürülebilirlik endeksinin sharpe ve treynor rasyoları pazar endeksinden daha yüksek hesaplanmış ancak aradaki farklar %90 güven seviyesinde sıfırdan farklı bulunmamıştır. Benzer şekilde sürdürülebilirlik endeksinin jensen alfası pozitif ancak %90 güven seviyesinde sıfırdan farklı değildir. Dolayısıyla elde edilen bulgular Türkiye'de risk ayarlı getiri perspektifinde sosyal sorumlu ve geleneksel yatırımların performansları arasında bir farklılık olmadığını göstermiştir. Bu sonuç BİST üzerinde daha kısa veri dönemi ile yapılan çalışmalarla uyumlu olup Türkiye'de sosyal sorumluluk kavramının varlık seçimini/fiyatlandırmasını belirgin şekilde etkilemediğini göstermiştir. Ayrıca sosyal sorumlu yatırım yapmayı düşünen yatırımcıların portföyün finansal performansında kötüleşme olmaksızın sosyal sorumlu yatırımları tercih edebileceği anlaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Sosyal Sorumlu Yatırımlar, Sürdürülebilirlik Endeksi, Pazar Endeksi, Portföy Performansı, Risk Ayarlı Getiri.*

Jel Kodları: *G11, G12, M14.*

[1] Bu çalışma Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından desteklenmiştir. Proje No: BAP-19-1009-126

[*] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Balıkesir, ddeniz@bandirma.edu.tr. Orcid id: 0000-0003-3808-1929

[**] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Balıkesir, hokuyan@bandirma.edu.tr. Orcid id: 0000-0001-8960-8175

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

PERFORMANCE OF SOCIAL RESPONSIBLE INVESTMENTS IN TURKEY: EVIDENCE FROM BIST SUSTAINABILITY INDEX

ABSTRACT

In this study, it was compared the performance of traditional stock investments with socially responsible investments in Turkey. BIST100 Market Index and BIST Sustainability Index was used as the representatives of traditional stocks investments and socially responsible investments respectively. The data period was selected from 04.11.2014 to 10.10.2019 (because BIST Sustainability Index started to be calculated at 04.11.2014) and daily data was used. As a result of the analyzes, sharpe and treynor ratios of the sustainability index were calculated higher than the market index, but the differences are not significant at the 10% level. Similarly, jensen alpha for sustainability index is positive but not different from zero at a 10% significance level. The findings showed that there is no difference between the risk adjusted returns of socially responsible and traditional investments in Turkey. This result is consistent with the studies conducted on the BIST with a shorter data period. Also this result showed that socially responsible investment approach in Turkey doesn't yet affect asset pricing/selection markedly. In addition, it is understood that investors considering socially responsible investments may prefer socially responsible investments without deteriorating the financial performance of the portfolio.

Anahtar Kelimeler: *Social Responsible Investments, Sustainability Index, Market Index, Portfolio Performance, Risk Adjusted Return.*

Jel Kodları: *G11, G12, M14*

1. GİRİŞ

Sosyal sorumlu yatırımlar portföy seçimi yapılırken finansal ölçütlerin (risk ve getiri) yanı sıra şirketlerin çevresel ve sosyal performanslarının da dikkate alındığı yatırım şeklidir (Olmedo vd., 2013: 410). Bir başka ifade ile sosyal sorumlu yatırımlar yatırımcıların hem ekonomik amaçlarına ulaşmasını sağlamakta hem de değer yargılarıyla uyumlu yatırımlar yapmasına olanak sağlamaktadır.

Sosyal sorumlu yatırımlar konusunda yapılan araştırmalar risk, getiri ve riske göre düzeltilmiş getiri bakımından sosyal sorumlu yatırımlar ile geleneksel yatırımlarının performanslarının karşılaştırılması alanında yoğunlaşmaktadır (Sudha, 2015: 1331). Neoliberal teoriye göre sosyal sorumlu yatırımların performanslarının geleneksel yatırımlardan daha düşük olması beklenmektedir. Çünkü bu teoriye göre kurumsal sosyal sorumluluklarını yerine getiren şirketler ek maliyetlere katlanacaktır. Bu da kaynakların kârlı yatırımlar dışında kullanılması anlamına gelmektedir (Selçuk, 2019: 1). Ayrıca modern portföy teorisi (MPT) varsayımlarına göre, sosyal sorumlu yatırım anlayışı ile oluşturulan portföylerde yatırım evreni sınırlanacak ve volatilite artacak ayrıca getiri azalacaktır. Bir

başka ifade ile portföyün finansal performansı düşecektir (Sauer, 1997: 141; Sudha, 2015: 1330). Paydaş teorisine göre ise (stakeholder theory) herhangi bir şirketin kurumsal sosyal sorumluluklarını yerine getirmesi hem şirketin finansal performansını yükseltecek hem de paydaşların (işletme ile ilgili tüm tarafların) faydalarını artacaktır (Becan, 2011: 24).[1] Çünkü işletmeler ile toplumsal taraflar (paydaşlar) arasında güçlü ve güvene dayalı ilişkiler kurulması durumunda hem tüm paydaşların ortak hedeflerin gerçekleşmesi kolaylaşacak hem de söz konusu işletmeler pazarda rekabet avantajı elde edecektir (Becan, 2011: 24). Nitekim sosyal sorumluluklarını yerine getiren işletmelerin çevre veya çalışan hakları, ortakların hakları gibi konularda ceza alma ihtimalinin daha düşük olması, daha iyi sosyal performanstan ötürü çalışan, tedarikçi ve müşteri sadakatindeki artış, sermaye piyasasında finansman maliyetlerinin azalması gibi unsurlar sosyal sorumlu şirketlerin daha iyi finansal performans göstermesine neden olabilmektedir (Gök ve Özdemir, 2017: 89).

Özet olarak sermaye piyasasının aktörleri olan geleneksel yatırımcı (generic investor)[2] ve sosyal sorumlu yatırımcılar açısından "sosyal sorumlu yatırım yapmanın karşılaştırma (benchmark) endekslere göre bir maliyeti mi var yoksa bundan ilave getiri mi elde ediliyor" ve "sosyal sorumlu yatırımlar diğerlerine göre daha riskli midir" sorularının cevabı önemlidir. Bu alanda yapılmış çalışma sayısı son yıllarda hızla artış göstermektedir ancak bulgular arasında bir tutarlılık bulunmamaktadır (Zulkafli, 2017: 62).

Araştırmalarda SSY'lerin performanslarının ölçümü için 2 ayrı yaklaşımın benimsendiği gözlenmiştir. Bunlar sosyal sorumlu yatırım fonları ile geleneksel yatırım fonlarının performanslarının karşılaştırılması ve sürdürülebilirlik endeksi[3] ile piyasa endeksinin performanslarının karşılaştırılmasıdır (Gök ve Özdemir, 2017: 91). Ancak sosyal sorumlu fonlar ile geleneksel fonların karşılaştırılmasında fon yöneticisinin performansı ve fon yönetim ücretleri fonların performansını etkilediği için, sürdürülebilirlik endeksleri ile pazar endekslerinin karşılaştırılması daha doğru sonuç veren bir yöntem olarak değerlendirilmektedir (Schröder, 2007: 343). Ayrıca sürdürülebilirlik endeksleri genellikle 1990 sonlarından itibaren oluşturulduğu için bu alanda yapılan çalışma sayısı daha sınırlıdır.

Yukarıda sayılan nedenlerle bu çalışmada Türkiye'deki yatırımcılar açısından pazar endeksi ve sürdürülebilirlik endekslerinin performansları karşılaştırılmıştır. Bunun için BİST Sürdürülebilirlik

[1] Paydaş genel olarak işletme ile ilgili olan tüm taraflar olarak kabul edilmektedir (Ortaklar, çalışanlar, devlet, müşteriler, tedarikçiler, sivil toplum kuruluşları vb.). Paydaş teorisine göre tüm tarafların ihtiyaç beklentilerinin iyi anlaşılması ve yönetilmesi gerekmekte, bu şekilde bir yönetim ile toplumsal fayda ve işletme performansı yükselecektir (Becan, 2011: 24).
[2] Geleneksel (generic investor) yatırımcı ifadesi ile yatırım yaparken sosyal sorumluluk kavramını dikkate almayan salt getiri ve risk perspektifinde portföy seçimi yapan yatırımcı kast edilmektedir (Sudha, 2015: 1331).
[3] Sürdürülebilirlik endeksleri, ülkeleri resmi borsa kuruluşları tarafından oluşturulan, çevre, biyoçeşitlilik, kurumsal yönetim gibi konularda belirli asgari şartları sağlayan şirketlerin alındığı borsa pay endeksleridir. Bu nedenle sürdürülebilirlik endeksleri sosyal sorumlu yatırımların temsilcisi olarak yaygın şekilde kullanılmaktadır.

endeksi (XUSRD) ile BİST100 endeksinin (XU100) risk, getiri ve riske göre düzeltilmiş getirileri (portföy performansları) karşılaştırılmıştır. Çalışmanın önemi Türkiye'de bu alanda uzun bir veri dönemi için yapılmış ilk çalışma olmasıdır. Nitekim literatür araştırmasından yurtiçinde bu alanda yapılan tek çalışmanın Gök ve Özdemir (2017) tarafından yapılığı anlaşılmaktadır. Söz konusu çalışmanın veri dönemi 4.11.2014-30.12.2016 arasındaki yaklaşık 2 yıllık süreden oluşmaktadır. Aradan geçen süre içinde toplam 5 yıllık veri dönemi için araştırmanın yeniden yapılması önemli görünmektedir. Çünkü her geçen yıl toplumda sosyal sorumlu yatırım alanında sınırlı da olsa farkındalık oluşmaya başlamaktadır. Ayrıca bu çalışmada, birçok çalışmadan farklı olarak aylık veri yerine günlük veri kullanılması da önemli görünmektedir. Çünkü günlük verilerle hesaplanan risk ve riske göre düzeltilmiş getiriler daha güvenilir ve robust (istikrarlı) olmaktadır (Ortas vd., 2014: 12). Sayılan nedenlerle bu çalışmanı sürdürülebilirlik endeksinin performansı hakkında literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın bundan sonraki kısmını sırasıyla literatür incelemesi, veri seti ve yöntembilimi, bulgular ve sonuç bölümleri oluşturmaktadır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Sosyal sorumlu yatırımlar (SSY) ile geleneksel yatırımların performanslarının karşılaştırıldığı çalışmalar son yıllarda artmaya başlamıştır. Ancak farklı veri seti ve farklı örneklemlerle yapılan çalışma sonuçları arasında tutarlı sonuçlar elde edilmemiştir. Sosyal sorumlu yatırım fonları (SSYF) ile geleneksel fonlar arasında yapılan karşılaştırmalarda SSYF'lerin daha düşük performans gösterdiğine dair bulgular genellikle elde edilmemiştir (Ortas vd., 2012: 12). Ancak bu çalışmada sürdürülebilirlik endekslerinin pazar endeksleri ile karşılaştırıldığı için bu alanda yapılan çalışmalar özetlenmiştir. Aşağıda söz konusu çalışmalardan bir kısmı bulunmaktadır.

Sauer (1997) geleneksel yatırımlara göre sosyal sorumlu yatırımların performansını araştıran ilk çalışmalardan birini ABD şirketleri üzerine yapmıştır. Bunun için sürdürülebilirlik (Domini 400 Social Index) ve pazar endekslerinin (S&P500) performansları karşılaştırılmıştır. Çalışmanın veri dönemi 1986-1994 arası olup aylık verilerle toplam 96 gözlemle çalışılmıştır. Çalışmanın sonunda sürdürülebilirlik ve pazar endekslerinin ortalama getirileri, getirilerinin sapması (risk) ve riske göre düzeltilmiş performans ölçütleri (jensen alfası ve sharpe rasyosu) arasında istatistiksel açıdan anlamlı fark bulunmamıştır. Sonuç olarak yatırımcıların finansal performanstan taviz vermeden sosyal sorumlu yatırım tercihinde bulunabilecekleri anlaşılmıştır.

Schröder (2007), küresel, Avrupa geneli ve ülke bazında toplam 29 SRI endeksini araştırdığı çalışmasında, 29 endeksten sadece 2'sinin jensen alfa değerinin anlamlı olduğu ve bunlardan birisinin

negatif diğerinin ise pozitif değerli olduğu, 27 SRI endeksinin performansının ise kıyaslama endekslerinden anlamlı bir şekilde farklılaşmadığı bulgularını elde etmiştir. Beta değerinin ise 29 endeksten sadece 7 tanesinde istatistiksel olarak anlamlı olmadığını, 19 tanesinde 1'in üzerinde ve anlamlı olduğunu ve sadece 3 tanesinin ise 1'in altında ve anlamlı olduğunu saptamıştır. Sonuç olarak sürdürülebilirlik endekslerinin sistematik riskinin benchmark endekslere göre daha yüksek olduğu; ancak genel olarak riske göre getiri performansları arasında farklılık olmadığı elde edilmiştir.

Ortas vd. (2012), Brezilya sürdürülebilirlik Endeksi (BCSI) ile BOVESPA ve diğer bazı kıyaslama endekslerinin performanslarını Aralık 2005 - Mart 2010 veri dönemi için karşılaştırmışlardır. Durum uzay modelini kullanılan çalışmada, zamana bağlı değişen beta ve alfa değerleri çerçevesinde, boğa piyasası dönemlerinde sosyal sorumlu yatırımların performanslarının diğerlerine göre daha kötü olmadığı ancak finansal kriz döneminde daha düşük getiri sağladığı ve daha yüksek risk barındırdığını tespit etmişleridir.

Ortas vd. (2014) Avrupa bölgesini kapsayan DJSI endeksini (Dow Jones Sustainability Eurostoxx Index) benchmark endeksle karşılaştırmıştır. 2001-2010 arası günlük verilerle yapılan çalışmanın gözlem sayısı 2 bin 268'dir. Çalışma sonunda sürdürülebilirlik endeksinin riskinin pazar endeksine göre daha yüksek olduğu ancak riske göre getiriler arasında fark olmadığı anlaşılmıştır. Sürdürülebilirlik endeksinin riskinin yüksek olması endeksteki şirketlerin piyasa hareketlerine duyarlılığının daha yüksek olması olarak yorumlanmış olup MPT argümanlarını desteklemiştir.

Sudha (2015) Hindistan sürdürülebilirlik endeksi (ESG) ile yaygın olarak kullanılan iki pazar endeksinin performanslarını karşılaştırmıştır. 2005-2012 veri dönemi için 1.860 adet günlük veri kullanarak testler gerçekleştirmiştir. Sürdürülebilirlik endeksinin yıllıklandırılmış getirisinin (%27.2) diğer iki pazar endeksinden (%20.4 ve %18) daha yüksek olduğu ancak aradaki farkın istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Ayrıca sürdürülebilirlik endeksinin sistematik risk ölçüsü olan betanın her iki pazar endeksine göre sırasıyla 0,97 ve 0,91 olduğu yani sürdürülebilirlik endeksinin sistematik riskinin pazardan düşük olduğu belirlenmiştir. Son olarak sürdürülebilirlik endeksi ve pazar endekslerinin sharpe rasyosu ve treynor rasyoları karşılaştırılmış ve sürdürülebilirlik endeksinin sharpe rasyosu ve treynor rasyosu pazar endekslerinin aynı ölçülerinden daha yüksek çıkmıştır. Ancak aradaki farkları bazı yıllar için istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur. Sürdürülebilirlik endeksinin jensen alfası da pozitif ve bazı yıllar için anlamlı bulunmuştur. Sonuç olarak Sudha (2015) sosyal sorumlu yatırımların diğer yatırımlara göre yatırımcılara daha üstün riske göre düzeltilmiş getiri sunduğunu ifade etmiştir.

Gök ve Özdemir (2017) 2014-2016 dönemi için günlük verilerle XUSRD sürdürülebilirlik endeksi ile BİST100 pazar endeksinin performansını karşılaştırmıştır. XUSRD endeksinin risk ayarlı

getirisi olan sharpe rasyosu BİST100 endeksine göre daha yüksek çıkmış; jensen alfası da pozitif bulunmuştur. Ancak sharpe rasyosu arasındaki fark ve jensen alfası istatistiksel açıdan sıfırdan farklı bulunmamıştır. XUSRD endeksinin betası 1'den büyük bulunmuş ve %99 güven seviyesinde 1'den daha büyük olması anlamlıdır. Sonuç olarak sürdürülebilirlik endeksi pazar endeksinden daha yüksek getirili ve riskli bulunmuş ancak riske göre düzeltilmiş performans ölçütleri arasında fark bulunmamıştır.

Zulkafli vd. (2017) Endonezya'da 2009-2014 veri dönemi için Jakarta borsası sürdürülebilirlik endeksi ile pazar endeksinin performansını karşılaştırmıştır. Sharpe rasyoları aynı çıkmakla birlikte treynor ve sortino oranları sürdürülebilirlik endeksi için daha yüksek ancak aradaki farklar istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Jensen alfası ve düzeltilmiş jensen alfası pozitif bulunmuş fakat yalnızca jensen alfası istatistiksel açıdan anlamlıdır. Sonuç olarak yazarlar sadece bir ölçüt için anlamlı bir farklılık olduğu için her iki endeksin performansı arasındaki farkı anlamlı olarak değerlendirmemiştir.

Tablo 1'de sosyal sorumlu yatırımlar ile geleneksel yatırımların performanslarını karşılaştıran çalışmalar özet olarak gösterilmiştir.

Tablo 1. Yurtiçi ve Yurtdışında Yapılmış Çalışmalar

Yazar/Yazarlar	Ülke/Ülkeler	Veri Dönemi	Gözlem	Çalışma Sonucu	Sonuç*
Sudha (2015)	Hindistan	2005-2012	1.860	Sürdürülebilirlik endeksinin performansı (Sharpe, Treynor, Jensen alfası) pazar endekslerinden daha yüksek bulunmuştur.	+
Gök ve Özdemir (2017)	Türkiye	2014-2016	545	Sürdürülebilirlik endeksi ile pazar endeksi arasında anlamlı fark bulunmamıştır.	Fark yok
Zulkafli vd. (2017)	Endonezya	2009-2014	1.464	Sürdürülebilirlik endeksinin performansı pazar endekslerinden sadece Jensen alfası için daha yüksek bulunmuştur.	+
Sauer (1997)	ABD	1986-1994	96	Sürdürülebilirlik endeksi ile pazar endeksi arasında anlamlı fark bulunmamıştır.	Fark yok
Ortas (2012)	Avrupa Ülkeleri	2001-2010	2 bin 268	Sürdürülebilirlik endeksinin riskinin pazar endeksine göre daha yüksek olduğu ancak riske göre getirilerin arasında fark olmadığı anlaşılmıştır.	Fark yok
Schröder (2007)	Avusturalya, Kanada, ABD, İngiltere	1992-2003	Ülkeler bazında değişken	Sürdürülebilirlik endekslerinin sistematik riskinin benchmark endekslere göre daha yüksek olduğu; ancak genel olarak riske göre getiri performansları arasında farklılık olmadığı elde edilmemiştir	Fark yok
Ortas vd. (2012)	Brezilya	2005-2010	-	Boğa piyasası dönemlerinde yatırımcıların portföy performansından fedakârlıkta bulunmadan etik değerlerini yerine getirebileceklerini, diğer taraftan finansal kriz döneminde ise sürdürülebilirlik endeksinin daha riskli ve daha az getirili bir görünüm aldığını belirlemişlerdir	-

*: + ifadesi sürdürülebilirlik endeksinin performansının pazar endekslerine göre üstün bulunduğunu, - ifadesi sürdürülebilirlik endeksinin performansının pazar endekslerine göre daha düşük bulunduğunu ifade etmektedir. Her iki endeksin performansı arasında fark olmaması durumunda ise fark yok ifadesi kullanılmıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Sosyal sorumlu yatırımlar ve geleneksel yatırımların performanslarının karşılaştırılması 2 şekilde olmaktadır. Bunlardan birincisi sosyal sorumlu yatırımlarla geleneksel yatırımlarının performanslarının

karşılaştırılmasıdır. Ancak yatırım fonlarının performansları fon yönetim ücretleri, fon yöneticisinin yetenekleri gibi değişkenlerden etkilendiği için bu yöntem iyi bir karşılaştırma ölçütü olarak görülmemektedir (Gök ve Özdemir, 2017: 90; Sauer, 1997: 148; Schröder, 2004: 122). Ayrıca Türkiye'de sosyal sorumlu yatırım fonu olarak sadece Türkiye İş Bankası tarafından Mayıs 2008 tarihinde çıkarılan Tema Çevre Fon'u bulunduğu için söz konusu yöntemin uygulanması mümkün değildir. İkinci yöntem ülkelerin resmi hisse senedi borsaları tarafından oluşturulan sürdürülebilirlik endekslerinin performanslarının pazar endeksleri ile karşılaştırılması olup yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı bu çalışmada ikinci yöntem tercih edilmiştir.

Sürdürülebilirlik endeksleri ülkelerin borsa kuruluşları tarafından oluşturulan ve çevre, biyoçeşitlilik, kurumsal yönetim gibi konularda belirli asgari şartları sağlayan şirketler alınan referans endekslerdir. Bu nedenle sürdürülebilirlik endeksleri sosyal sorumlu yatırımların temsilcisi olarak yaygın şekilde kullanılmaktadır. Sürdürülebilirlik endeksinin ilk örneği 1999 yılında hesaplanmaya başlayan Dow Jones sürdürülebilirlik endeksidir. Daha sonra 2001 yılında FTSE tarafından sürdürülebilirlik endeksi oluşturulmuştur. BİST Sürdürülebilirlik endeksi ise 4 Kasım 2014 tarihinde Borsa İstanbul tarafından hesaplanmaya başlamıştır. BİST Sürdürülebilirlik endeksine (XUSRD) başlangıçta BİST30 endeksindeki 14 şirket dâhil olmuştur. Zamanla endeksteki şirket sayısı artmış ve 56'ya ulaşmıştır. Bu endeksin oluşturulmasındaki amaç zamanla endeksteki şirketlerin yatırımcılar nezdinde bilinirliği ve itibarının artması aynı zamanda bu endeks üzerine çeşitli yatırım fonları veya başka finansal ürünlerin oluşturulabilmesidir.

Sonuç olarak sürdürülebilirlik endeksi sosyal sorumlu şirketlerin hisse senetlerinin iyi çeşitlendirilmiş bir birleşimin yansıtmakta ve fon yönetim ücreti, fon yöneticisinin performansı ve yatırım kararlarını yansıtmamaktadır. Bu nedenle sürdürülebilirlik endeksi sosyal sorumlu yatırımların performansını ölçmek için iyi bir temsilcidir (Sauer, 1997: 140). Bu nedenle de bu çalışma sosyal sorumlu yatırımların temsilcisi olarak XUSRD endeksi kullanılmıştır.

3.1 Veri Seti

Sosyal sorumlu yatırımların temsilcisi olarak BİST sürdürülebilirlik endeksi olan XUSRD endeksi, pazar endeksinin temsilcisi olarak da BİST100 endeksi (XU100) kullanılmıştır. Söz konusu endeks verileri Finnet veri dağıtım şirketinden temin edilmiştir. XUSRD endeksinin başlangıç tarihi 4 Kasım 2014 olup veri dönemi de 4.10.2014-10.10.2019 arası 5 yılı kapsamaktadır. XUSRD endeksi BİST100 endeksinde yer alan şirketlerden gönüllülük kapsamında Ethical Investment Research Services

Limited (EIRIS) tarafından kamuya açık bilgiler ile değerlendirilerek seçilmektedir.[4] Çalışmada risksiz faiz oranı olarak ise 90 günlük hazine bonosu faiz oranı kullanılmıştır.[5]

3.2 CAPM Modeli ile Risk ve Getiri Analizi

Sosyal sorumlu yatırımların (SSY) riskini ölçmek için sürdürülebilirlik endekslerini kullanan çalışmalar genellikle sermaye varlıkları fiyatlama modelini (CAPM) kullanmaktadır (Sudha, 2015: 1332). Bu yöntemde getirilere dair riskin sistematik risk bileşeni ölçülmektedir. Çünkü riskin sistematik olmayan kısmının çeşitlendirme ile elimine edilebileceği düşünülmektedir. Bu çalışmada sürdürülebilirlik endeksi ile pazar endeksi ilişkilendirilerek SSY'nin riski hesaplanmıştır. CAPM modeline göre bir varlığın beklenen getirisi aşağıdaki (1) numaralı formülle hesaplanmaktadır.[6] Bu CAPM'in genel formu olup parametreler en küçük kareler yöntemi (OLS) ile tahmin edilmektedir (Sauer, 1997: 143).

$$\boldsymbol{R_{i,t} - R_{f,t} = \ a + \ b * (R_{m,t} - R_{f,t}) + e_{\iota,\tau}} \qquad \textbf{(1)}$$

(1) numaralı denkleme bu çalışmanın değişkenleri yerleştirildiğinde tahmin edilecek denklem aşağıdaki gibi olur.

$$\boldsymbol{R_{SRD,t} - R_{f,t} = \ a + b * (R_{100,t} - R_{f,t}) + e_{\iota,\tau}} \qquad \textbf{(2)}$$

Burada,

$R_{SRD,t}$: BİST Sürdürülebilirlik endeksi günlük getirisini

$R_{100,t}$: BİST100 endeksi günlük getirisini

$R_{f,t}$: Günlük bazda risksiz faiz oranını (3 aylık hazine bonosu faizi üzerinden)

a: Jensen alfası / BİST sürdürülebilirlik endeksinin normalüstü (aşırı) getirisini

$e_{i,t}$: sistematik olmayan riski temsil eden stokastik hata terimini

göstermektedir. (2) numaralı denklemin en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmesi ile elde edilen b katsayısı sürdürülebilirlik endeksinin sistematik riskini; a sürdürülebilirlik endeksinin jensen alfasını vermektedir.

Sürdürülebilirlik ve pazar endekslerinin toplam riskleri ise günlük getirilerin standart sapması alınarak hesaplanmıştır. Bu yöntem literatürde toplam riskin en basit hesaplanış şekli olup (3) ve (4) numaralı formülle hesaplanmıştır. (3) ve (4) numaralı formüldeki $R_{SRD,t}$ ve R_{100},t sırasıyla her iki endeksin t günündeki getirilerini göstermektedir.

[4] Endeksin kamuya açık bilgiler ile yaptığı değerlendirmenin yöntembiliminde çevre, kurumsal yönetim ve sosyal kıstaslar ana başlıkları bulunmaktadır (www.borsaistanbul.com).

[5] Söz konusu yıllık faiz oranları, çalışmanın veri periyodu günlük olduğu için günlük faiz oranına çevrilmiştir.

[6] Literatürde farklı varlık fiyatlama modelleri bulunmasına rağmen finans ve ekonomi alanında araştırmacılar tarafından yaygın olarak kullanılan ve hesaplama kolaylığına sahip modelin CAPM olması nedeniyle bu çalışmada CAPM varlık fiyatlama modeli tercih edimiştir.

$$\sigma_{\Sigma P\Delta} = \Sigma\tau.\ \Sigma\alpha\pi\mu\alpha\ (P_{\Sigma P\Delta,\tau}) \quad (3)$$

$$\sigma_{100} = \Sigma\tau.\ \Sigma\alpha\pi\mu\alpha\ (P_{100,\tau}) \quad (4)$$

3.3 SSY ve Pazar Portföylerinin Performans Karşılaştırılması

Sürdürülebilirlik ve pazar endekslerinin karşılaştırılması amacıyla 5 skor mukayese edilmiştir. Bunlar ortalama günlük getiriler (1), portföy riski (Toplam ve sistematik risk) (2), jensen alfası (3), sharpe rasyosu (4) ve treynor rasyosudur (5). (1) nolu ölçüm sadece getirinin hesaplandığı, riskin dikkate alınmadığı bir ölçümdür. (3), (4) ve (5) nolu ölçümler riske göre düzeltilmiş getirilerin dikkatin alındığı portföy performans ölçüm kriterleridir. Jensen alfası ve treynor rasyosu sistematik riske göre düzeltilmiş getiri ölçüleridir. Burada sistematik olmayan risk çeşitlendirme ile elimine edilebileceği için toplam riskin sadece sistematik olan kısmı dikkate alınmaktadır. (4) nolu sharpe rasyosu hesaplanırken ise toplam risk dikkate alınmaktadır. Jensen alfası 3.2 nolu kısımda bahsedilen (2) nolu denklemin tahmin edilmesiyle elde edilen a katsayısıdır. (4) nolu sharpe performans ölçütü portföy getirisi ile faiz oranı arasındaki farkın portföyün toplam riskine bölünmesiyle hesaplanır. (5) nolu treynor rasyosu ise portföy getirisi ile faiz oranı arasındaki farkın portföyün sistematik riskine (beta katsayısına- (1) nolu denklemdeki b katsayısı) bölünmesi ile hesaplanır.

Jensen alfasının pozitif olması sürdürülebilirlik endeksinin risk ayarlı getirisinin pazar endekslerine göre daha yüksek olduğunu; negatif olması ise tam tersini göstermektedir. Benzer şekilde sürdürülebilirlik endeksinin sharpe ve treynor rasyolarının pazar endekslerine göre daha büyük olması sürdürülebilirlik endeksinin riske göre ayarlı getirisinin pazar endekslerine göre daha yüksek olduğunu; daha küçük olması ise tam tersini göstermektedir. b'nin 1'den büyük olması ise sürdürülebilirlik endeksinin pazar endekslerine göre daha yüksek sistematik riske; 1'den düşük olması ise daha küçük sistematik riske sahip olduğunu göstermektedir. Belirtilen bütün oranlarının sıfırdan, birden veya birbirinden farklı olmasının istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığına bulgular kısmında dikkat edilmiştir. Sharpe rasyosu, treynor rasyosu ve jensen alfası en sık kullanılan portföy performans ölçüm teknikleri olduğu için (Zulkafli, 2017: 64) bu çalışmada tercih edilmişlerdir.

Sürdürülebilirlik endeksinin risk ayarlı getirisinin pazar endeksine göre daha düşük çıkması MPT'nin argümanlarının doğrulanması anlamına gelecektir. Çünkü bilindiği gibi MPT anlayışına göre, sosyal sorum yatırım anlayışı gereği yatırım evreninin sınırlanması nedeniyle SSY'lerin geleneksel yatırımlara göre daha düşük risk ayarlı getiri sunması beklenmektedir. Benzer şekilde sürdürülebilirlik endeksinin pazar endeksine göre daha riskli çıkması da MPT prensiplerini doğrulayacaktır. Çünkü SSY anlayışı ile yatırım evreninin kısıtlanması portföy çeşitlendirmesini ve riskin düşürülmesini engellemektedir (Ortas vd., 2012: 13).

4. BULGULAR

Öncelikle 04.11.2014-10.10.2019 tarihleri arası 1.240 günlük gözlem ile Tablo 2'de sürdürülebilirlik ve pazar endekslerine ait getirilerin tanımlayıcı istatistikleri sunulmuştur. Sürdürülebilirlik endeksinin günlük getirisinin (%0,028) pazar endeksinden (%0,026) daha yüksek olduğu görülmektedir. Benzer şekilde sürdürülebilirlik endeksinin riski de (getirilerin standart sapması) (%1,37) pazar endeksininkinden (%1,29) daha yüksektir. Aradaki farkların istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığından bağımsız ilk bakışta sürdürülebilirlik endeksi pazar endeksine göre daha yüksek getirili ve yüksek riskli görünmektedir.

Tablo 2. Sürdürülebilirlik ve Pazar Endeksi Getirileri Tanımlayıcı İstatistikleri

	XU100	**XUSRD**
Ortalama (%)	0,026	0,029
St. Sapma (%)	1,29	1,37
Medyan (%)	0,07	0,03
Çarpıklık	-0,31	-0,18
Basıklık	4,79	4,33
Gözlem Sayısı	1.260	

Tablo 3'te yıllara göre sürdürülebilirlik ve pazar endekslerinin getirileri ve aradaki farkların istatistiksel açıdan anlamlılıkları (bağımsız örneklem t testi sonuçları) bulunmaktadır. 2014-2019 arası 6 yılın 4'ünde ve bütün dönem için sürdürülebilirlik endeksinin ortalama günlük getirisi pazar endeksinden daha yüksektir. Ancak aradaki farkların hiçbiri istatistiksel açıdan anlamlı değildir (anlamlılık seviyeleri bağımsız örneklem t testleri ile ölçülmüştür).

Tablo 3. Sürdürülebilirlik ve Pazar Endeksi Ortalama Getirisi- Yıllara Göre

		Ortalama Günlük Getiri (%)		
Yıl	**Gözlem sayısı**	**XU100**	**XUSRD**	**Sign. (2-tailed)**
2014	40	0,214	0,260	0,88
2015	253	-0,060	-0,057	0,98
2016	251	0,043	0,047	0,97
2017	253	0,159	0,162	0,98
2018	251	-0,083	-0,088	0,97
2019	192	0,050	0,047	0,98
2014-2019	1.240	0,026	0,029	0,96

Tablo 4'te ise her iki endeksin yıllara göre toplam riski ve sürdürülebilirlik endeksinin sistematik riskinin temsilcisi olan beta katsayısı bulunmaktadır. 2014-2019 arası bütün yıllar ve toplam veri dönemi

için sürdürülebilirlik endeksinin beta katsayısı 1,02-1,09 arasında hesaplanmış olup tamamı istatistiksel açıdan %99 güven seviyesinde 1'den büyüktür. Dolayısıyla bütün veri dönemi için sürdürülebilirlik endeksinin sistematik riski pazardan daha büyüktür. Bir başka ifade ile sürdürülebilirlik endeksi pazar portföyünden daha risklidir. Benzer şekilde anlamlılık seviyesi hesaplanmamış olmakla birlikte, sürdürülebilirlik endeksinin toplam riski de pazar endeksinin toplam riskinde bütün yıllar ve toplam veri dönemi için daha yüksektir.

Tablo 4. Sürdürülebilirlik ve Pazar Endeksi- Toplam ve Sistematik Risk

Yıl	Beta	Toplam Risk	
	XUSRD	XU100	XUSRD
2014	1,05***	1,35	1,44
2015	1,02***	1,40	1,45
2016	1,04***	1,30	1,36
2017	1,07***	0,99	1,07
2018	1,06***	1,39	1,48
2019	1,09***	1,33	1,46
2014-2019	1,05***	1,37	1,29

Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6'da endekslerin performansları (risk ayarlı getirileri) karşılaştırılmıştır. Tablo 4'de toplam riske karşı elde edilen primi gösteren sharpe ölçütü; Tablo 5 ve Tablo 6'da sistematik riski kullanan treynor ve jensen alfa ölçütleri bulunmaktadır.

Tablo 5'te her iki endeksin yıllara göre sharpe rasyoları mevcuttur. 6 yılın 4'ünde ve toplam veri döneminde sürdürülebilirlik endeksinin sharpe rasyosu pazar endeksine göre daha yüksektir. Ancak sharpe rasyoları arasındaki farkların hiçbiri istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla sharpe ölçütü bakımından endekslerin performanslarının birbirinden farklı olduğunu söylemek mümkün değildir.

Tablo 5. Sürdürülebilirlik Endeksi ve Pazar Endeksi Sharpe Rasyoları ve t testleri

Yıl	XU100	XUSRD	Sign. (2-tailed)
2014	0,152	0,176	0,92
2015	-0,062	-0,057	0,95
2016	0,174	0,197	0,97
2017	0,105	0,101	0,96
2018	-0,091	-0,090	0,99
2019	0,006	0,003	0,98
2014-2019	-0,001	0,001	0,97

Tablo 6'da her iki endeksin yıllara göre treynor rasyoları bulunmaktadır. 6 yılın 4'ünde ve toplam veri döneminde sürdürülebilirlik endeksinin treynor rasyosu pazar endeksine göre daha yüksektir. Ancak treynor rasyosu arasındaki farkların hiçbiri istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla treynor ölçütü bakımından da endekslerin performanslarının birbirinden farklı olduğunu söylemek mümkün değildir.

Tablo 6. Sürdürülebilirlik Endeksi ve Pazar Endeksi Treynor Rasyoları ve t testleri

Yıl	XU100	XUSRD	Sign. (2-tailed)
2014	0,196	0,230	0,91
2015	-0,080	-0,073	0,96
2016	0,022	0,025	0,98
2017	0,136	0,133	0,97
2018	-0,119	-0,117	0,99
2019	0,008	0,005	0,98
2014-2019	-0,001	0,002	0,96

Tablo 7'de ise endeks performanslarının jensen alfa ölçütü ile karşılaştırılma sonuçları bulunmaktadır. 3.2 ve 3.3 nolu kısımlarda açıklandığı gibi jensen alfasının pozitif olması sürdürülebilirlik endeksinin pazara göre performansının daha yüksek olduğunu, negatif olması ise tersini göstermektedir. Görüldüğü gibi jensen alfası 6 yılın 4'ü ve toplam veri dönemi için pozitif, ancak jensen alfa katsayıları istatistiksel açıdan sıfırdan farklı değildir. Bu nedenle jensen ölçütüne göre de endekslerin performansları arasında anlamlı farklılık bulunmamıştır.

Tablo 7. Sürdürülebilirlik Endeksi Jensen alfası

Yıl	XUSRD	Sign. (2-tailed)
2014	0,035	0,48
2015	0,005	0,75
2016	0,004	0,70
2017	-0,006	0,40
2018	0,003	0,80
2019	-0,004	0,75
2014-2019	0,002	0,65

Elde edilen bulgular genel olarak özetlenecek olursa sürdürülebilirlik endeksinin riski ve getirisi pazar endeksinden daha yüksek, ancak sadece riskin daha yüksek oluşu istatistiksel açıdan anlamlıdır. Risk ayarlı getiriler arasında ise anlamlı farklılık bulunmamaktadır. Sharpe rasyosu ve treynor rasyosu sürdürülebilirlik endeksi için daha yüksek ancak aradaki farklar istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Benzer şekilde sürdürülebilirlik endeksinin jensen alfası pozitif bulunmuş ancak istatistiksel açıdan sıfırdan farklı değildir. Sonuç olarak her iki endeksin risk ayarlı getirileri arasında farklılık bulunmamaktadır. Bu sonuç Türkiye'de sosyal sorumlu yatırım anlayışının varlık fiyatlamasını etkileyecek ölçüde henüz gelişmediğine işaret etmektedir. Bu durum sosyal sorumlu yatırımcıların finansal performanstan ödün vermeksizin sosyal sorumlu yatırım yapma olanağı olduğuna da işaret etmektedir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Sosyal sorumlu yatırımlar her geçen yıl küresel düzeyde daha bilinir hale gelmekte ve yaygınlaşmaktadır. Ancak Türkiye'de bu alandaki gelişmeler oldukça sınırlıdır. Bu nedenle sosyal sorumlu yatırımlar alanındaki ilerlemelere katkı sağlayabilmek amacıyla bu araştırma gerçekleştirilmiştir. Sosyal sorumlu yatırımlar alanında en çok tartışılan husus sosyal sorumlu yatırımların performanslarıdır. Bu konuda yaygın iki görüş bulunmaktadır. Bunlardan ilki sosyal sorumlu yatırımların geleneksel yatırımlara göre daha iyi performans sağlayacağı yönündedir. Bu görüşün savunucuları sosyal sorumluluklarını yerine getiren işletmelerin çevresindeki tüm paydaşlarla daha iyi iletişim kuracağı ve söz konusu işletmelerin finansal çıktılarının diğerlerine göre daha iyi olacağını düşünmektedir. İkinci görüş ise bunun tam tersini savunmaktadır. Çünkü modern portföy yönetimi varsayımlarına göre yatırım evreninin sosyal sorumlu şirketlere kısıtlanması portföy çeşitlendirmesini azaltacak ve etkin sınırı aşağı indirecektir. Bu nedenle sosyal sorumlu yatırımların performansının geleneksel yatırımlara göre daha düşük olması beklenmektedir.

Belirtilen nedenlerle bu çalışmada Türkiye'de sosyal sorumlu yatırımlar ile geleneksel yatırımların performansları karşılaştırılmıştır. Ancak Türkiye'de henüz sosyal sorumlu yatırım fon seçeneği yeteri ölçüde oluşmadığı için sosyal sorumlu yatırımların temsilcisi olarak BİST sürdürülebilirlik endeksi (XUSRD) kullanılmıştır. Geleneksel hisse senedi yatırımlarının temsilcisi olarak ise pazar endeksi (XU100) kullanılmıştır. Sonuç olarak sürdürülebilirlik endeksi ve pazar endeksi performansları karşılaştırılmıştır. Çalışma sürdürülebilirlik endeksinin başlangıç tarihi olan 04.11.2014 tarihi ile 10.10.2019 arası yaklaşık 5 yıllık günlük veri ile gerçekleştirilmiştir.

Veri döneminin tamamı ve her yılı için sürdürülebilirlik endeksinin pazar riski (beta katsayısı) 1'den büyük çıkmış ve %99 güven seviyesinde betanın 1'den büyük olduğu belirlenmiştir. Yani sürdürülebilirlik endeksi pazar endeksine göre daha riskli bulunmuştur. Sürdürülebilirlik endeksinin getirisi de pazar endeksine göre daha yüksek çıkmış ancak aradaki farklar istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır.

Her iki endeksin risk ayarlı getirilerinin ölçülmesi için sharpe rasyosu, treynor rasyosu ve jensen alfası ölçütleri kullanılmıştır. Veri dönemindeki yılların çoğunda ve toplam veri dönemi için hem sharpe hem de treynor rasyosu sürdürülebilirlik endeksi için pazar endeksine göre daha yüksek çıkmış ancak aradaki farklar %99 güven seviyesinde sıfırdan farklı bulunmamıştır. Jensen alfası da veri dönemindeki yılların çoğunda ve toplam veri dönemi için pozitif çıkmış ancak istatistiksel açıdan sıfırdan farklı bulunmamıştır. Bu nedenle sosyal sorumlu yatırımların performansının geleneksel yatırımlardan farklılaşmadığı anlaşılmıştır.

Elde edilen bulgular birçok açıdan literatürde yapılan diğer çalışma sonuçları ile örtüşmektedir. Nitekim sürdürülebilirlik endeksinin daha riskli olması hemen her çalışmada elde edilen bir bulgudur. Ancak bu durum başka çalışmalarda da yorumlandığı gibi sürdürülebilirlik endeksindeki şirketlerin diğerlerine göre daha büyük şirketler olması ve makroekonomik gelişmelere daha duyarlı olmasının sonucu olarak görünmektedir. Nitekim endekslerin risk ayarlı getirileri arasında bir farklılık olması bu düşünceyi desteklemektedir. Endekslerin risk ayarlı getirileri arasında farklılık olmaması Türkiye'de sosyal sorumlu yatırım anlayışının henüz varlık fiyatlandırmasını etkileyecek ölçüde yaygınlaşmadığını göstermektedir. Ayrıca sosyal sorumlu yatırım yapmak isteyen yatırımcıların finansal performanstan ödün vermeksizin yatırımlarını yapabilecekleri de anlaşılmaktadır.

Son olarak çalışmanın kısıtı ise sürdürülebilirlik endeksi ile performansı karşılaştırılan pazar endeksin her ikisinde de aynı şirketlerin bulunmasıdır. Yani sürdürülebilirlik endeksindeki bazı şirketler aynı zamanda XU100 pazar endeksinde yer almaktadır. Bu durum iki endeks arasında yapılan performans karşılaştırması sonuçlarında yanlılık (bias) ihtimalini doğurmaktadır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda bu sorunun giderilmesi daha kesin sonuçların elde edilmesini sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Becan, C. (2011) "Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kavramının Paydaş Teorisi ve İletişim Yaklaşımı Açısından Değerlendirilmesi: Bankaların Basın Bültenlerine Yönelik bir İçerik Analizi", Journal of Selcuk Communucation", 7(1), 16-35.

Gök, İ.Y. ve Özdemir, Ozan (2017) "Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksinin Performans Karakteristiği", Sosyoekonomi, 25(34), 87-105.

Olmedo, E.E., Torres, M.J.M. ve Izquierdo, M.Á.F. (2013) "Sustainable Development and the Financial System: Society's Perceptions About Socially Responsible Investing", Business Strategy and the Environment, 22, 410–428.

Ortas, E., Moneva, J.M. ve Salvador, M. (2012) "Does Socially Responsible Investment Equity Indexes in Emerging Markets Pay Off? Evidence from Brazil", Emerging Markets Review, 13(4), 581-597.

Ortas, E., Moneva, J.M. ve Salvador, M. (2014) "Do Social and Environmental Screens Influence Ethical Portfolio Performance? Evidence from Europa", Business Research Quarterly, 17, 11-21.

Sauer, D.A. (1997) "The Impact of Social-Responsibility Screens on Investment Performance: Evidence from the Domini 400 Social Index and Domini Equity Mutual Fund", Review of Financial Economics, 6 (2), 137-149.

Schröder, M. (2004) "The Performance of Socially Responsible Investments: Investment Funds and Indices", Financial Markets and Portfolio Management, ·18(2), 122-142.

Schröder, M. (2007) "Is there a Difference? The Performance Characteristics of SRI Equity Indices", Journal of Business Finance & Accounting, 34(1) & (2), 331–348.

Selcuk, E.A. (2019) "Corporate Social Responsibility and Financial Performance: The Moderating Role of Ownership Concentration in Turkey," Sustainability, MDPI, Open Access Journal, 11(13), 1-10.

Sudha, S. (2015) "Risk-return and Volatility analysis of Sustainability Index in India", Environ Dev Sustain,(17), 1329–1342.

Zulkafli, A.H. Ahmad, Z. ve Emral, E.M (2017) "The Performance of Socially Responsible Investments in Indonesia: A Study of the Sri Kehati Index", Gadjah Mada International Journal of Business, 19(1), 59-76.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

KONUT FİYATLARI VE KREDİ KANALI: TÜRKİYE'DEN BULGULAR[1]

Dr. M. Ozan YILDIRIM[*]

ÖZET

Konut fiyatlarındaki değişim, toplam talebin en istikrarsız bileşenleri olan tüketim ve konut yatırımları üzerinde önemli etkiler yarattığı için konjonktür dalgalanmalarının gözlenmesinde önemli bir role sahiptir. Ayrıca konut piyasasının büyüklüğü, makroekonomik değişkenler arasındaki tipik ilişkilerin gözlenmesine imkân tanımaktadır. Bu ilişkileri gerçekleştiren mekanizma para politikasının kredi kanalı olarak literatürde öne çıkmaktadır. Aynı zamanda kredi kanalının geçerliliği ve biçimi her bir ülkedeki konut finans sisteminin yapısal özelliklerine bağlı olmaktadır. Somut olarak, para politikası hane halklarının ve konut kredisi veren bankalarının davranışlarıyla konut piyasasını etkileyebilir. Bu çalışmada konut piyasasında geçerli olan para politikasının kredi kanalı etkisi araştırılmak istenmektedir. Bu amaca uygun olarak kredi kanalının konut piyasası üzerine etkisini ve böylece konut piyasası üzerinden yaratılacak konjonktür dalgalanmalarını araştırmak için 2010:1 – 2019:2 dönemine ait çeyreklik veriler kullanılarak Yapısal VAR (SVAR) modeli tahmin edilecektir. Bu modeller etki tepki fonksiyonu ve varyans ayrıştırma yöntemi ile analiz edilecektir. Bulgular, Türkiye ekonomisi için kredi kanalının varlığına işaret etmekte ve böylece para politikasının konut piyasası değişkenlerini anlamlı bir şekilde etkileyebileceğini göstermektedir. Konut fiyatlarının açıklanmasında kredi kanalının güçlü bir şekilde çalıştığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Konut Piyasası, Kredi Kanalı, Türkiye Ekonomisi, Yapısal VAR Modeli*

JEL Kodları: *E51, E52, C22, R31*

HOUSE PRICES AND CREDIT CHANNEL: EVIDENCE FROM TURKEY

ABSTRACT

The change in housing prices has a significant impact on consumption and housing investments, which are the most unstable components of total demand, and has an important role in the monitoring of business cycle fluctuations. In addition, the size of the housing market allows for the observation of dynamic relationships between macroeconomic variables. The mechanism that explains these relations

[1] Bu çalışma Pamukkale Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) birimi tarafından 2019KKP117 proje numarasıyla desteklenmektedir.

[*] Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Denizli. moyildirim@pau.edu.tr

stand out in the literature as the credit channel of monetary policy. At the same time, the validity and form of the credit channel depends on the structural characteristics of the housing finance system in each country. Concretely, monetary policy can affect the housing market through the behavior of households and mortgage banks. In this study, it is aimed to investigate the credit channel effect of the monetary policy in the housing market. In accordance with this purpose, Structural VAR (SVAR) models will be estimated by using quarterly data for the period 2010: 1 - 2019: 2 to investigate the impact of the credit channel on the housing market. Findings indicate the existence of credit channels for Turkey's economy and thus indicate that the housing market variables that may affect monetary policy in a meaningful way. Also, it is observed that the credit channel works strongly in explaining the housing prices.

Keywords: *Housing Market, Credit Channel, Turkish Economy, Structural VAR (SVAR) Model*

JEL Codes**:** *E51, E52, C22, R31*

1. GİRİŞ

1990'lı yılların ortalarından itibaren pek çok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomileri kredi piyasalarından kaynaklanan ve hızla yükselerek sonunda patlayan ekonomik krizler yaşamıştır. Bu kredi döngüleri (çevrimleri) çoğu kez ekonomik faaliyetlerdeki ve varlık piyasalarındaki çevrimlerle aynı zamana rastlamaktadır. Döngülerde ortaya çıkan bu eş zamanlılık iktisat politikasına yönelik yapılan çalışmalarda geniş bir şekilde analiz edilmiştir (Goodhart ve Hofmann, 2008). Özellikle ABD'de de ortaya çıkan konut krizi ve onun hemen hemen dünya ekonomisinin tamamını etkileyen geniş kapsamlı sonuçlarından sonra, başta kredi ve konut piyasaları arasındaki ilişki olmak üzere reel sektör ile finansal kesim arasındaki bağlantı üzerine yeniden bir ilgi oluşmuş ve çalışmalar buraya odaklanmıştır (Gimeno ve Martinez-Carrascal, 2010). Konut fiyatları ile kredi hacmi (hane halkı borçlanması) arasındaki bağlantı birkaç nedenden dolayı önemlidir. İlk olarak, kredi ve konut piyasaları arasındaki ilişki açıklanabilirse, konut fiyatı dalgalanmalarını ve hane halkı borçlanmasındaki değişimleri tahmin etmek daha da kolaylaşır. Konut ve kredi piyasaları arasındaki ilişkinin ekonomideki hızlı yükselme-ani çöküş dönemlerini ve finansal sektörün kırılganlığını artıracağı gerçeğinden yola çıkılarak, bu ilişkinin saptanması hem inşaat firmaları ve bankalar hem de para ve maliye politikası yürütenler için de önemlidir (Oikarinen, 2009).

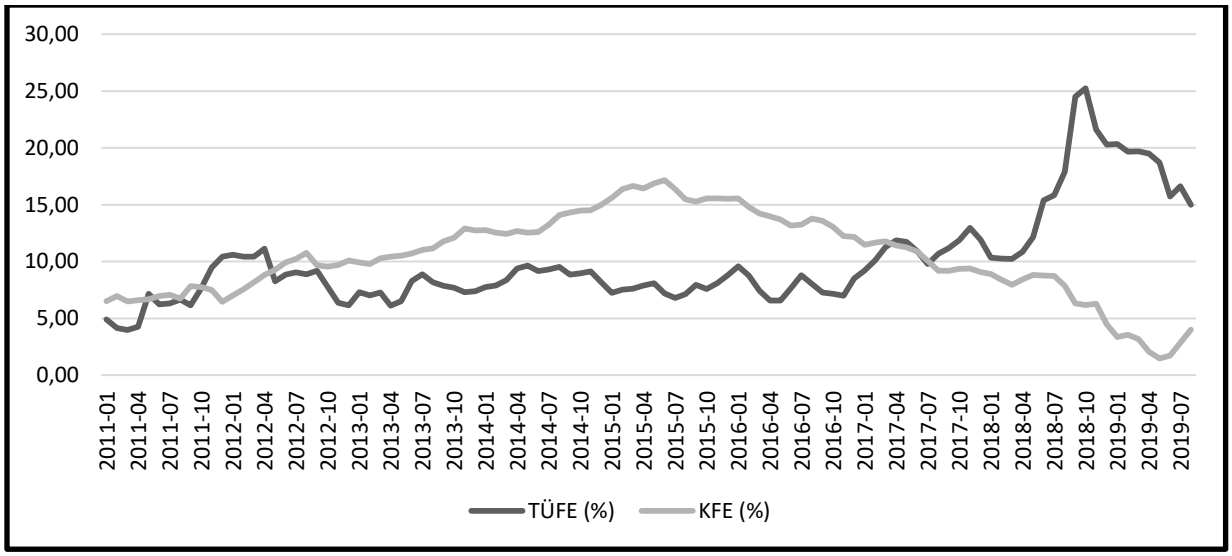
Türkiye ekonomisinde konut piyasasının gelişimine bakıldığında bu süreci birkaç yönden değerlendirmek mümkün görünmektedir. İlk olarak Türkiye'nin yaşadığı sosyo-ekonomik ve demografik dönüşüm konut piyasasının uzun yıllardır sıcak ve sürekli gündemde olan bir konu olmasını beraberinde getirmiştir. Örnek olarak, Türkiye'nin nüfusu 1950'de yaklaşık 21 milyon iken, 2018'de 82

milyona yükselmiştir. Bununla birlikte ortalama hane halkı büyüklüğü 1970 yılında 5.7 kişiden oluşurken, bu rakam 2017'de 3.5 kişiye düşmüştür. Dolayısıyla bu iki gözlem, uzun yıllardır kendi doğasında süregelen bir konut talebini de beraberinde getirmektedir. Konut piyasası ile ilgili dikkate alınması gereken bir diğer husus ise, kentsel dönüşümlerin başta İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyükşehirlerde başlayıp tüm Türkiye'de etkisini göstermesi olmaktadır. Bunun yanı sıra 1999 depremi ile ortaya çıkan sağlam ve dayanıklı konut ihtiyacı, Türkiye'de güçlü bir konut arzı ve talebini de beraberinde getirmektedir.

Sürekli gelişen ve dönüşen konut piyasasının iktisadi nedenlerine bakıldığında 2002 yılı sonrasında ortaya çıkan yeni bir büyüme modelinin olduğu görülmektedir. 2001 krizinden sonra ortaya çıkan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGEP) ile birlikte Türkiye ekonomisinde yaşanan düşük enflasyon ve buna bağlı olarak düşük faiz ve düşük kur iklimi konut piyasasında konut talebini besleyen itici faktörler olarak gösterilebilir. Düşük faiz oranı ortamıyla birlikte 2007 yılında yaşama geçirilen Mortgage (Tutsat) yasası hane halklarına uzun vadeli borçlanma olanağı sayesinde konut sahibi olabilmesini sağlamıştır. Bu faktörlerin yanı sıra 2008 krizi dışındaki yıllarda görece yüksek büyüme ve kişi başına gelirdeki artışlar konut talebini besleyen iktisadi nedenlerin başında gelmektedir.

Bu süreçte konut fiyatlarının izlediği hareket Grafik 1'den görülmektedir. Türkiye ekonomisinde konut fiyatları ilk defa Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından 2010 yılında hazırlanmaya başladığı için, konut fiyat endeksinin büyüme değişimi 2011-2019 yılları için sunulmuştur. Söz konusu dönem içinde 2012 yılının son çeyreği ile başlayan reel olarak pozitif yükseliş 2017 yılının ortalarına kadar devam etmiştir. Bu dönemde reel konut fiyatlarındaki en yüksek dönem 2015 yılının ikinci çeyreğinde gerçekleşmiştir. Bu dönemden sonra nominal konut fiyatlarındaki büyüme oranı azalmaya başlamış 2019 yılının ortalarına kadar bu azalışı sürdürmüştür. Grafik 1'den görülebileceği gibi 2017 yılının başlarından itibaren enflasyondaki yükseliş arttığı için, reel konut fiyatlarındaki hareket negatif olarak devam etmektedir.

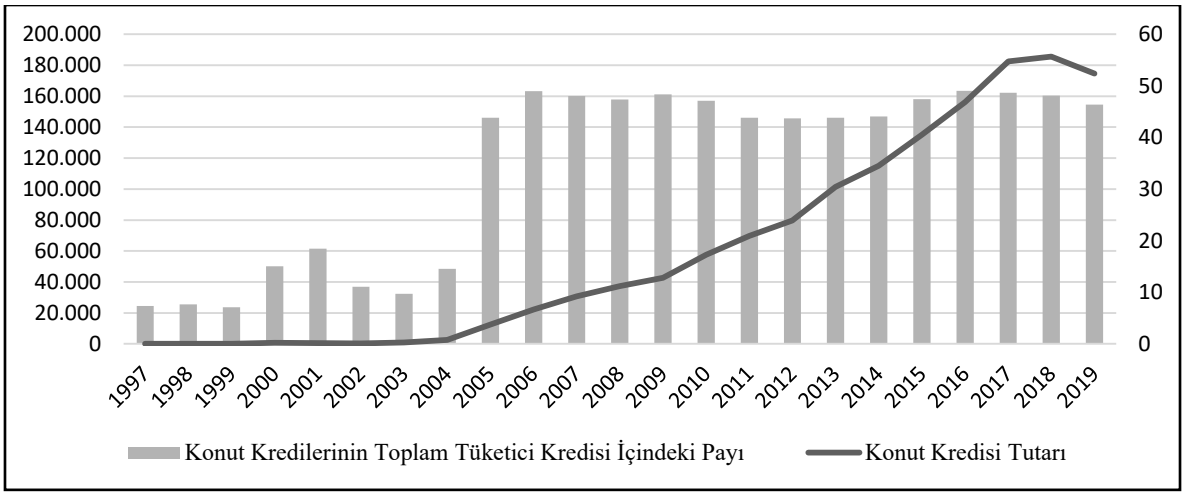
Grafik 1. Konut Fiyat Endeksi (KFE) ve Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE)



Kaynak: TCMB

Konut fiyatları ile konut kredileri arasındaki ilişki hakkında yapılan ampirik çalışmalar, oldukça önemli katkılar sunmuştur. Fakat bu çalışmaların sonuçları şimdiye kadar iki piyasa arasındaki nedenselliğin yönü hakkında bir fikir birliğine varmamaktadır. Bulgular arasındaki bu farklılıklar, ülkeler arasındaki kurumsal çeşitlilikler, küçük örneklemle çalışılan yöntemler ve değişik veri setlerinin kullanılması gibi nedenlerle açıklanabilmektedir. Hoffman (2003), Brissimis ve Vlassopoulos (2009), Gerlach ve Peng (2005) konut fiyatlarından konut kredilerine bir ilişki saptarken, Fitzpatrick ve McQuinn (2007), Berlinghieri (2010), Gimeno ve Martinez-Carrascal (2010) çift yönlü iki yönlü eşbütünleşme sonuçlarına ulaşmıştır. Oikarinen (2009) ise, sadece konut kredilerinden konut fiyatlarına doğru bir uzun dönemli ilişki elde etmiştir. Türkiye ekonomisinde konut kredileri ile konut fiyatları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar ise oldukça sınırlıdır. Tunc (2019), konut kredisi tutarının konut fiyatları üzerine anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Grafik 2. Konut Kredisi Tutarı ve Toplam Tüketici Kredisi İçindeki Payı



Kaynak: TCMB

Grafik 2 Türkiye ekonomisinde konut kredisi tutarını ve toplam tüketici kredisi tutarı içindeki payını göstermektedir. 2003 yılında %9,68 olan konut kredisinin toplam krediler içindeki payı, 2016 yılında %49'a ulaştıktan sonra, 2019 yılında %46,3'e düşmüştür. Bununla birlikte 2003 yılında 801 milyon TL olan toplam konut kredisi miktarı, 2019 yılında 174,5 milyar TL'ye yükselmiştir. Konut kredi tutarındaki bu hızlı yükselme, Türkiye ekonomisinde konut piyasasının hızla genişlediğini göstermektedir. Bu hızlı yükselme aynı zamanda, konut piyasasının finansallaşma sürecine önemli bir katkıda bulunmaktadır.

2. VERİ VE METODOLOJİ

Türkiye ekonomisinde konut piyasası ile para politikasının kredi kanalı arasındaki dinamik ilişkiyi incelemek için 2010:1Ç-2019:2Ç dönemi aylık verileri kullanılmıştır. Kullanılan değişkenler; tüketici fiyat endeksi (cpi), sanayi üretim endeksi (ipi), reel konut fiyat endeksi ($rhpi$), reel konut kredisi tutarı (rhl), hane halklarının toplam tüketici kredisi (rtl) ve konut kredisi faiz oranıdır ($mort$). Tüm veriler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)'deki Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS) elde edilmiştir. Konut kredisi faiz oranı hariç tüm veriler doğal logaritmaları alınarak modele dahil edilmiştir. Tüm değişkenler Census X-12 yöntemiyle mevsimselliklerinden arındırılmıştır.

2.1. Birim Kök Testi

Çalışmada ilk olarak serilerin durağanlıklarına ilişkin birim kök testi yapılmaktadır. Analizde iki farklı birim kök testi kullanılmıştır: Augmented-Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP). ADF ve PP birim kök testleri için boş hipotez serinin durağan olmadığı (birim kök içerdiği) şeklinde kurulmaktadır. Tablo 1 serilerin birim kök testlerine ilişkin ADF ve PP test sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 1. Birim Kök Testi

Değişken	**ADF**		**PP**	
	Düzey		**Düzey**	
	Sabit	Trend ve Sabitli	Sabit	Trend ve Sabitli
$lcpi$	2.53	-0.21	2.63	-0.30
$lipi$	-3.00**	-2.66	-2.96**	-3.25*
$lrhpi$	-1.16	-0.03	-1.17	0.13
$lrhl$	-2.24	1.60	-3.53***	0.27
$lrtl$	-3.21**	-0.89	-4.91***	-1.38
$mort$	-2.07	-2.92	-1.58	-2.49
Değişken	**ADF**		**PP**	
	1.Fark		**1. Fark**	
	Sabit	Trend ve Sabitli	Sabit	Trend ve Sabitli
$\Delta lcpi$	-7.67***	-8.10***	-7.74***	-7.94***
$\Delta lrhpi$	-4.62***	-4.86***	-7.46***	-7.58***
$\Delta lrhl$	-1.96	-3.94***	-3.08**	-4.76***
$\Delta lrtl$	-2.53	-4.42***	-2.80*	-4.77***
$\Delta mort$	-3.36**	-3.30*	-4.70***	-4.64***

Not: ***,** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'daki istatistiki anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 1 incelendiğinde hem ADF hem de PP testi için sanayi üretim endeksi (ipi) ve hane halklarının toplam tüketici kredisi (rtl) değişkeninin I(0) diğer değişkenlerin ise I(1) düzeyinden sürece sahip olduğu görülmektedir. Bunun dışında serilerin farklı düzeylerden durağan olması ARDL modelinin tahmin edilmesi açısından bir sıkıntı yaratmamaktadır.

2.2. Yapısal VAR (SVAR) Modeli

Konut fiyatları ile kredi kanalı arasındaki dinamik ilişkiyi araştırmak için Yapısal VAR (SVAR) yöntemi kullanılmaktadır. Bir VAR modelinin yapısal gösterimi denklem (1)'deki şekilde gösterilebilir:

$$Ay_t = C(L)y_t + Bu_t \qquad (1)$$

Burada A değişkenler arasındaki eş anlılık matrisini, y_t makroekonomik değişkenler vektörünü, $C(L)$ gecikme operatörü matrisini, B yapısal şoklar ile indirgenmiş formdaki şoklar arasındaki doğrusal ilişkiyi gösteren matrisi ve u_t ise birbirleri ile ilişkisiz olan ve normal dağılıma sahip olan yapısal şoklar vektörüdür.

Denklem (1) belirlenme problemi nedeniyle doğrudan tahmin edilemediği için ters matrisi ile çarpılarak elde edilen indirgenmiş form kullanılmaktadır.

$$y_t = D(L)y_t + u_t \quad (2)$$

Burada $D(L) = A^{-1}C(L)y_t$ ve $u_t = A^{-1}Bu_t$ olarak gösterilmektedir. Yapısal şoklar ile indirgenmiş form şokları arasındaki ilişki ise denklem (3) yardımıyla gösterilebilir:

$$Au_t = B\varepsilon_t \quad (3)$$

Denklem (3) aynı zamanda AB modeli olarak da bilinmektedir. Denklem (1)'deki Yapısal VAR (SVAR) parametrelerini elde edebilmek için, A ve B matrisi üzerine kısıt konulabilir. $Kx1$ boyutlu VAR modeli veri iken yapısal parametreleri tanımlamak için $K(K-1)/2$ adet kısıt koymak gerekmektedir. Bu 4 değişkenli bir SVAR modeli için 6 kısıt, 5 değişkenli bir SVAR modeli için 10 kısıt anlamına gelmektedir.

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ a_{21} & 1 & 0 & 0 \\ a_{21} & a_{21} & 1 & 0 \\ a_{21} & a_{21} & a_{21} & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} u_{ipi} \\ u_{mort} \\ u_{rhl} \\ u_{rhpi} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{ipi} \\ \varepsilon_{mort} \\ \varepsilon_{rhl} \\ \varepsilon_{rhpi} \end{bmatrix}$$

Yukarıdaki Cholesky ayrıştırmasına göre, değişkenlerin sıralaması modelin bulgularının yorumlanması açısından önem taşımaktadır. Buna göre en dışsal değişken sıralamanın en üstüne yerleştirilirken, en içsel değişken en alta yerleştirilmektedir. Yukarıdaki dizilime göre $[ipi, mort, rhl, rhpi]$ her bir değişken kendinden sonra gelen değişkenden eş anlı olarak etkilenmezken, kendisinden önce gelen değişkenken eş anlı olarak etkilenmektedir. Bu dizilime göre, sanayi üretim endeksi değişkenindeki bir şok kendisinden sonra gelen tüm değişkenleri etkilemektedir. Aynı mantıkla, reel konut fiyatları kendisinden önce gelen tüm değişkenlerden eş anlı olarak etkilenecektir.

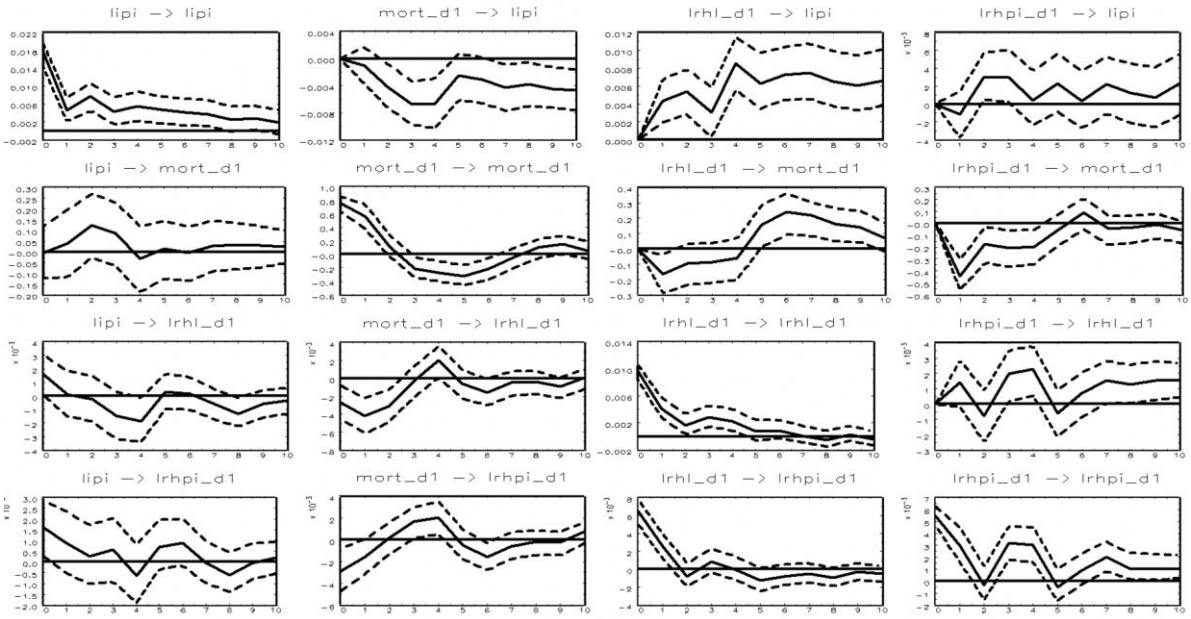
3. BULGULAR

3.1. Etki Tepki Analizi

Şekil 1 SVAR modelinde incelenen dört farklı değişkenin şoklara karşı tepkilerini göstermektedir. Şekil 1'in en alt satırında reel konut fiyatları değişkeninin modeldeki diğer değişkenlere olan tepkisi görülmektedir. Sanayi üretim endeksinde meydana gelen şok konut fiyatları üzerinde çok kısa dönemde etki etmektedir. Konut kredisi faiz oranlarındaki pozitif bir standart sapma şok ise reel konut fiyatlarını azaltmaktadır. Faiz oranlarındaki artış beklenildiği gibi, konut satın almanın maliyetini yükselteceği için konut talebini ve konut fiyatlarını azaltmaktadır. Şekil 1 ayrıca hane halkının reel konut kredi stokundaki artışların da konut fiyatlarını önemli şekilde artırdığını göstermektedir. Bu durum, Türkiye

ekonomisinde konut fiyatlarındaki değişimin önemli bir şekilde konut kredileri tarafından açıklandığını göstermektedir.

Şekil 1. Etki-Tepki Analizi



3.2. Varyans Ayrıştırma Analizi

Etki-Tepki fonksiyonlarından sonra, konut fiyatları ile kredi kanalı arasındaki ilişkinin ortaya konulmasında Varyans Ayrıştırma Analizi kullanılmıştır. Tablo 2'de sadece konut kredisi faiz oranı, hane halklarının reel konut kredisi stoku ve reel konut fiyatları değişkenlerindeki şokların kaynakları sunulmaktadır. Konut fiyatlarında meydana gelen varyansın %34'ü ilk dönem içinde kendisinden, %56'sı reel konut kredilerindeki, %8'i konut kredisi faiz oranındaki ve %2'si ise sanayi üretim endeksindeki şoklardan kaynaklanmaktadır. 20 dönem sonunda ise %37'si kendi şoklarından açıklanırken, %51'i reel konut kredi tutarından, %9'u konut kredisi faiz oranından ve %3'ü ise sanayi üretim endeksi şoklarından açıklanmaktadır.

Tablo 2. Varyans Ayrıştırma Sonuçları

Değişken	***mort***	**Dönem**	***ipi***	***mort***	***rhl***	***rhpi***
		1	0.01	0.99	0.00	0.00
		8	0.02	0.75	0.04	0.19
		20	0.02	0.67	0.14	0.16
Değişken	***rhl***	**Dönem**	***ipi***	***mort***	***rhl***	***rhpi***
		1	0.01	0.05	0.93	0.00
		8	0.01	0.14	0.83	0.02
		20	0.01	0.14	0.81	0.04
Değişken	***rhpi***	**Dönem**	***ipi***	***mort***	***rhl***	***rhpi***
		1	0.02	0.08	0.56	0.34
		8	0.03	0.09	0.51	0.37
		20	0.03	0.09	0.51	0.37

Bulgular, konut kredilerinden kaynaklanan şokların konut fiyatlarını açıklamakta önemli bir makroekonomik değişken olduğunu göstermektedir. Ayrıca konut kredisi hacmindeki değişkenliğin önemli bir kısmı ise konut kredisi faiz oranında meydana gelen değişmeler tarafından açıklanmaktadır.

4. SONUÇ

Bu çalışmada para politikası aktarım mekanizması kapsamında hane halkının kullandığı konut kredisi miktarı, konut kredisi faiz oranı ile konut fiyatları arasındaki dinamik ilişki Yapısal VAR yöntemi yardımıyla incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, daraltıcı bir para politikası sonucunda yükselen konut kredisi faiz oranının konut talebini daraltması sonucunda konut fiyatlarında anlamlı bir azalışa yol açtığını göstermektedir. Bununla birlikte konut kredisi tutarının konut fiyatları üzerinde pozitif ve önemli bir etkiye sahip olduğu da görülmektedir.

Sonuç olarak, para politikasının kredi kanalının Türkiye ekonomisindeki konut piyasası değişkenleri üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, kredi kanalının konut fiyatlarının faiz oranındaki değişmelere duyarlılığının büyüklüğü ve şiddeti ölçüsünde konut fiyatlarındaki ani yükseliş ve düşüşlerin açıklanmasında önemli bir rol oynadığını da belirtmektedir. Son yıllardaki küresel finansal koşullardaki sıkılaşmanın ve kredi maliyetlerinin artmasının konut fiyatlarının önemli ölçüde azalmasına neden olduğunu göstermektedir.

KAYNAKÇA

Berlinghieri, L. (2010), "Essays on House Price Fluctuations in the US", PhD Thesis, University of Washington, Seattle, WA.

Brissimis, N., S. ve Vlassopoulos, T. (2009), "The Interaction between Mortgage Financing and Housing Prices in Greece", The Journal of Real Estate Finance and Economics, 39:146-164.

Fitzpatrick, T. ve McQuinn, K. (2007), "House Prices and Mortgage Credit: Empirical Evidence for Ireland", The Manchester School, 75 (1): 82-103.

Gerlach, S. ve Peng, W. (2005), "Bank Lending and Property Prices in Hong Kong", Journal of Banking and Finance, 29: 461-481.

Gimeno, R. ve Martinez-Carrascal, C. (2010), "The Relationship between House Prices and House Purchase Loans: The Spanish Case", Journal of Banking and Finance, 34:1849-1855.

Goodhart, C. ve Hofmann, B. (2008), "House Prices, Money, Credit, and the Macroeconomy", Oxford Review of Economic Policy, 24 (1):180-205.

Hofmann, B. (2003), "Bank Lending and Property Prices: Some International Evidence", HKIMR Working Paper No.22/2003.

Oikarinen, E. (2009), "Interaction between Housing Prices and Household Borrowing: The Finnish Case", Journal of Banking and Finance, 33: 747-756.

Tunc, C. (2019), "The Effect of Credit Supply on House Prices: Evidence from Turkey", Housing Policy Debate, DOI: 10.1080/10511482.2019.1661266.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇEVRE POLİTİKASININ İKİ AŞAMALI VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Serpil AYDIN[*]

ÖZET

Çevre politikası, hükümetin çevreyi koruması ve böylece sürdürülebilir ekonomik kalkınma için ön koşulları sağlamayı amaçlayan faaliyetlerini kapsamaktadır. Bütünsel çevre politikaları sadece iklim korumasını değil aynı zamanda yenilenebilir su kaynaklarının, orman alanlarının ve biyolojik çeşitliliğin korunmasını da ele almaktadır. Çevre politikası araçları, küresel iklimi koruyan sera gazı düzenlemesinden, hayvanlar veya orman için koruma bölgelerinin kurulmasına kadar uzanmaktadır. Doğal kaynakların sürdürülebilirliğinin ve çevre kalitesinin etkinliğinin araştırıldığı bu çalışmada, çevresel sürdürülebilirlik iki aşamalı veri zarflama analizi ile incelenmiştir. İlk aşamada etkinlik analizi ve ikinci aşamada tobit regresyon analizi kullanılmıştır. Analiz 2014 – 2019 yıllarını kapsamaktadır. Çalışma sonucunda, incelenen 41 ülkede 2014 yılından bu yana çevresel sürdürülebilirlik konusunda az ilerleme kaydedildiği saptanmıştır. 2014 yılında çevre politika göstergesine karşılık gelen puanın değeri 5,88 iken 2019 yılında 6,07'ye yükselmiştir. Buna göre, AB ve OECD ülkelerinin çevre politikası konusunda yapması gereken hala çok fazla şey olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *İki aşamalı Veri Zarflama Analizi, Etkinlik, Çevre, Sürdürülebilirlik*

JEL Kodları**:** *C1, C4, C6*

EVALUATION OF SUSTAINABLE ENVIRONMENTAL POLICY WITH TWO-STAGE DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

ABSTRACT

Environmental policy covers the activities of the government aimed at protecting the environment and thus providing the prerequisites for sustainable economic development. Integrated environmental policies address not only climate protection, but also the protection of renewable water resources, forest areas and biodiversity. Environmental policy instruments range from the greenhouse gas regulation that protects the global climate to the establishment of protection zones for animals or forests. In this study in which the sustainability of natural resources and the effectiveness of environmental quality

[*] Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, Samsun, Türkiye, serpil.gumustekin@omu.edu.tr

were investigated, environmental sustainability was examined by two-stage data envelopment analysis. Efficiency analysis was used in the first stage and tobit regression analysis was used in the second stage. The analysis covers the years 2014- 2019. As a result of the study, it has been found that there has been little progress in environmental sustainability since 2014 in the 41 countries examined. The value of the score corresponding to the environmental policy indicator in 2014 increased from 5.88 to 6.07 in 2019. Accordingly, EU and OECD countries still seem to have a lot to do with environmental policy.

Keywords: *Two Stage Data Envelopment Analysis, Efficiency, Environment, Sustainability*

JEL Codes: *C1, C4, C6*

1.GİRİŞ

Çevresel sürdürülebilirlik, doğal kaynakların tükenmesini veya bozulmasını önlemek ve uzun vadeli çevresel kaliteye izin vermek için çevre ile sorumlu etkileşim olarak tanımlanmaktadır (Kaypak, 2012). Sürdürülebilirlik, gerek insanoğlu gerekse doğal çevre için şu anda ve gelecekte en iyi sonuçları elde etme yolunda çaba harcanması olarak tanımlanmanın yanısıra toplumun ekonomik, sosyal, kurumsal ve çevresel boyutlarıyla ilgilidir (Çelik ve Gönen, 2005). Sürdürülebilirliği ölçmek ve niceliklerini belirlemek zor olmasına karşın, ölçüm ve karşılaştırmalar yapmak da bir gerekliliktir. Neyin sürdürülebilir olduğunu tespit etmek ve ekonomik sistemlerin ne yöne gitmeleri gerektiğini gösteren yeterli bilgiler mevcuttur. Bu sayede "neyin sürdürülebilir olmadığı" bulunabilir.

Ülkeler politika performanslarını sürdürülebilir kalkınmanın üç boyutu açısından incelemektedir. Politikanın amacı sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmekse ve vatandaşların kendi kişisel yeteneklerine uygun olarak hayatlarını yaşamaya yetkilendirilmeleri gerekiyorsa, o zaman hükümetlerin çevresel koşulları belirlemeleri ve sürdürebilmeleri gerekmektedir. Sosyal ilerleme koşulları, belirli politika alanlarındaki uygun sonuçlarla oluşturulmaktadır. Bu sonuçlar, ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik açısından gruplandırılmış çeşitli politika alanlarından oluşan politika performansı ile incelenmektedir. İncelenen alanlar üçe ayrılmaktadır: ekonomik politikalar; ekonomiyi, işgücü piyasalarını, vergileri, bütçeleri, araştırma ve yenilik ve küresel finansal sistemi, sosyal politikalar; eğitimi, sosyal içermeyi, sağlığı, aileleri, emekli aylıklarını, göç politikasını, güvenli yaşam koşullarını ve küresel eşitsizlikleri, çevresel politikalar ise çevre politikasını ve küresel çevre korumasını kapsamaktadır (Stiftung, 2010).

Sürdürülebilirlik açısından, çevre politikalarının yaşam kalitesi üzerindeki geniş kapsamlı etkileri göz önüne alındığında, çevresel politikalar kategorisinin özel bir önemi vardır. Çevrenin kalitesi, yaşam kalitesini olumlu yönde (temiz su, hava ve dinlenme alanlarına erişim sağlayarak) veya olumsuz yönde (örneğin su, hava veya gürültü kirliliği yoluyla) etkileyebilmektedir. Çevrenin kalitesi kısmen insanların

nerede yaşamak istediğini belirlemekte, göç hareketlerini yönlendirmekte ve temel insan varlığını mümkün kılmaktadır. Çevresel sürdürülebilirlik, yenilenebilir kaynakların yalnızca yenilenebilecekleri ölçüde kullanılmasını sağlamak anlamına gelmektedir. Sera gazları gibi zararlı kirleticiler, yalnızca doğal sistemler tarafından emilebilecekleri ölçüde yayılmalıdır. Sürdürülebilir çevre politikalarının amacı, insan varlığının doğal temelini güvence altına almak ve gelecek nesiller için sağlam bir ekosistem bırakmaktır.

Günümüzde teknolojik gelişmeler, değişen çevre koşulları ve uluslararası rekabet, hükümetlerin performanslarını sürekli iyileştirmelerini zorunlu hale getirmiştir. Performansı ölçen en önemli temel iki bileşen etkinlik ve verimliliktir. Performans değerlendirmesi, bir kurumun geçmişteki başarılarını daha iyi anlamak ve gelecekteki gelişimi için plan yapmak ve yönetmekte önemli bir görevdir. Amaç, değerlendirilen birimin, mevcut girdi miktarı ile çıktısını ne kadar arttıracağı ya da verimliliğini arttırarak mevcut çıktı seviyesini üretirken ne kadar girdi kullanacağını anlamaktır (Seyrek ve Ata, 2010).

Çevresel etkilerin Veri Zarflama Analizi (VZA) ile değerlendirilmesi için çeşitli modeller önerilmiştir. Bu modeller tek aşamalı modeller ve iki aşamalı modeler olarak ikiye ayrılabilir. Tek aşamalı modeller, aynı anda çıktılar, girdiler ve gözlenebilir çevresel değişkenler hakkındaki verileri kullanmaktadır. Buradaki amaç, üretici performansının değerlendirilmesinde gözlemlenebilir çevresel değişkenleri kontrol etmektir. Ancak bu modeller deterministiktir ve bu nedenle istatistiksel gürültünün etkisini hesaba katmamaktadır. Ayrıca bu modellerin uygulanması, her bir çevresel etkinin yönünün önceden bilinmesini gerektirmektedir. İki aşamalı modeller, birinci aşamadaki modelden elde edilen çıktılar ve girdiler hakkındaki verileri kullanır ve ikinci aşamada gözlemlenebilir çevresel değişkenler hakkındaki verileri elde etmektedir. Buradaki amaç ise, gözlemlenebilir çevresel değişkenlerin üretici performansının başlangıç değerlendirmeleri üzerindeki etkisini belirlemektir. İkinci aşama VZA ile edilmiş ise, ortaya çıkan iki aşamalı model tamamen belirleyicidir ve istatistiksel gürültünün üretici performansı üzerindeki etkisine gerek duymaz. Bununla birlikte, ikinci aşama regresyon analizine dayalıysa, bu model üretici performansındaki değişimin bir kısmını istatistiksel gürültünün etkisine bağlayabilir (Fried vd., 2002). Klasik iki aşamalı yaklaşım, izlenebilir çevresel değişkenler vektörü açısından birinci aşamada verimlilik puanlarındaki değişimi açıklamaya çalışan, ikinci aşamada regresyon analiziyle girdi ve çıktılara dayalı tek aşamalı VZA analizini kullanmaktadır. Timmer (1971) bu yaklaşıma öncülük etmiştir ve daha sonraki birkaç çalışma sınırlı bağımlı değişken regresyon tekniklerini kullanarak Timmer'ın iki aşamalı analizini geliştirmişlerdir. McCarty ve Yaisawarng (1993) ile Bhattacharyya ve ark. (1997), birinci aşamadaki etkinlik skorlarını ayarlamak için ikinci aşamadaki regresyon artıklarını kullanarak bir adım daha ileri gitmişlerdir.

Çalışmada, çevresel sürdürülebilirlik ilk aşamada VZA ile etkinlik analizi ve ikinci aşamada tobit regresyon analizi uygulanarak iki aşamalı veri zarflama analizi ile incelenmiştir.

5. MATERYAL VE METOT

5.1. Veri Zarflama Analizi

Veri zarflama analizi (VZA), ilk olarak Charnes vd. (1978) tarafından önerilen doğrusal programlama tabanlı parametrik olmayan bir optimizasyon tekniğidir. Bir dizi homojen karar verme biriminin (KVB) birden çok girdi ve birden çok çıktı kullanarak göreceli etkinliğini değerlendirmek için kullanılır. Girdiler ve çıktılar arasındaki ilişki hakkında önceden bilgi sahibi olmanın gerekmemesinden dolayı literatürde yaygın bir şekilde tercih edilmektedir (Emrouznejad vd., 2008). Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından geliştirilen CCR modeli ve Banker, Charnes, Cooper tarafından geliştirilen BCC modeli olmak üzere VZA'da temel olarak kullanılan iki model vardır. CCR modeli, girdi (çıktı) vektörlerinin orantılı olarak azaltılmasını (büyümesini) varsaydığından, modeldeki gevşeklikleri ihmal etmektedir (Song vd., 2014). Aslında, bir karar verme biriminin etkin olmama durumu girdiler için aşırılıklar ve çıktılar için eksiklikler olarak görülür. Dolayısıyla etkinlik değerinin 1'e eşit olduğu etkin bir birim, girdi tüketimini arttırmadan mevcut çıktı seviyelerini arttıramaz.

5.2. Malmquist Veri Zarflama Analizi

Malmquist verimlilik indeksi (MVI) kavramı, ilk olarak Sten Malmquist (1953) tarafından tanıtılmıştır ve daha sonra çeşitli yazarlar tarafından parametrik olmayan çerçevede araştırılmış ve geliştirilmiştir. Caves, Christensen ve Diewert (1982), Färe ve Grosskopf (1992), Färe, Grosskopf, Lindgren ve Roos (1989, 1994), Färe, Grosskopf ve Russell (1998b) ve Thrall (2000) örnek olarak gösterilebilir. MVI, bir karar verme biriminin (KVB) toplam faktör verimliliği (TFV) büyümesini temsil eden bir indeks olup, birden fazla girdi ve birden fazla çıktı kullanarak zaman içinde verimlilikteki ilerlemeyi veya gerilemeyi yansıtır. Malmquist verimlilik indeksi, iki zaman periyodu arasındaki bir KVB'nin verimlilik değişimini değerlendirir. MVI, verimlilik değişimlerinin nedenini; teknik etkinlikteki ve teknolojideki değişmeye dayandırmaktadır (R.Fare vd., 1994). Teknik etkinlikteki değişme (TED), "üretim sınırını yakalama etkisi" (catch-up effect) ve teknolojik değişme (TD); "üretim sınırının yer değiştirmesi" (frontier–shift) olarak ifade edilmektedir (A.N. Rezitis, 2006). Söz konusu etkiler, toplam faktör verimliliğindeki değişmenin ana unsurlarını oluşturmakta ve teknik etkinlikteki değişim ve teknolojik değişmenin çarpımı, toplam faktör verimliliğindeki değişmeyi vermektedir (Kök ve Şimşek, 2006). Yakalama terimi (teknik etkinlik), bir KVB'nin verimliliğini arttırmak için elde ettiği dereceyi ve sınır-öteleme terimi (teknolojik etkinlik) ise, iki zaman periyodu arasında KVB'nin etrafındaki verimli sınırlardaki değişikliği yansıtır. Yakalama etkisi (2.1) kullanılarak hesaplanmaktadır.

Uygun VZA modelleri kullanılarak formülde tanımlanan her bir KVB'nin yakalanması değerlendirilmektedir.

$$\text{Yakalama Etkisi} = \frac{(x_o,y_o)^2 \text{ nin etkinliği (Periyot 2)}}{(x_o,y_o)^1 \text{ nin etkinliği (Periyot 1)}} \qquad (2.1.)$$

Yakalama > 1 ise periyot 1'den periyot 2'ye etkinlikte göreceli olarak artış, Yakalama < 1 ise etkinlikte göreceli olarak azalış, Yakalama = 1 ise etkinlikte değişiklik olmadığı gözlenmektedir. Verimlilikteki değişimleri tam olarak değerlendirebilmek için yakalama etkisine ek olarak, sınır kaydırma etkisinin de dikkate alınması gerekmektedir. Sınır kaydırma etkisi (2.2) ile ifade edilir.

$$\varphi_1 = \frac{(x_o,y_o)^t \text{ nin etkinliği (Periyot 1)}}{(x_o,y_o)^t \text{ nin etkinliği (Periyot 2)}} \qquad (2.2)$$

Payda kısmı, 2.periyodun verimlilik skoru $(x_o, y_o)^t$ olarak ölçülür. Benzer şekilde, sınır kaydırma etkisi $(x_o, y_o)^2$ olarak (2.3) ifade edilir.

$$\varphi_2 = \frac{(x_o,y_o)^2 \text{ nin etkinliği (Periyot 1)}}{(x_o,y_o)^2 \text{ nin etkinliği (Periyot 2)}} \qquad (2.3)$$

φ_1 ve φ_2 değerlerinin geometrik ortalaması alınarak "sınır etkisi" elde edilir ve (2.4) ile ifade edilir.

$$\text{Sınır Etkisi} = \varphi = \sqrt{\varphi_1 . \varphi_2} \qquad (2.4)$$

Sınır etkisi> 1 ise, periyot 1 ve periyot 2 arasındaki KVB'nin sahip olduğu teknolojik ilerlemeyi, sınır etkisi < 1 ise, KVB'nin sahip olduğu teknolojik gerilemeyi ve sınır etkisi = 0 ise KVB'de herhangi bir değişim olmadığını gözlemleriz. Malmquist İndeks (MI), yakalama ve sınır kaydırma etkilerinin çarpımından oluşur. Yani, $\text{MI} = (\text{Yakalama})\text{x}(\text{Sınır Etkisi})$ olarak ifade edilir. $(x_o, y_o)^{t_1}$ karar verme biriminin etkinlik skoru, t_2 teknolojine sınırına göre $\delta^{t_2}((x_o, y_o)^{t_1})$ ($t_1 = 1{,}2$ ve $t_2 = 1{,}2$ ile gösterilir. Bu notasyonu kullanarak, yakalama etkisi $C = \frac{\delta^2((x_o,y_o)^2)}{\delta^1((x_o,y_o)^1)}$ ve sınır etkisi $F = \left[\frac{\delta^1((x_o,y_o)^t)}{\delta^2((x_o,y_o)^1)} \times \frac{\delta^1((x_o,y_o)^2)}{\delta^2((x_o,y_o)^2)}\right]^{1/2}$ yazılabilir. C ve F eşitliklerinin çarpımıyla Malmquist İndeksi elde ederiz. Malmquist Verimlilik İndeksi, dört terim içermektedir: $\delta^1((x_o, y_o)^1)$, $\delta^2((x_o, y_o)^2)$, $\delta^1((x_o, y_o)^2)$ ve $\delta^2((x_o, y_o)^1)$. İlk iki terim aynı zaman periyodundaki ölçümler ve son iki terim ise dönemler arası ölçümler ile ilgilidir. MI > 1 ise, periyot 1 ve periyot 2 arasında KVB_o'ın toplam faktör verimliliğinde artış, MI < 1 ise toplam faktör verimliliğinde azalış ve MI = 0 ise toplam faktör verimliliğinde herhangi bir değişiklik olmadığı gözlenir (Estache vd., 2004).

5.3. Tobit Regresyon Analizi

Eğer yapılan bir regresyon tahmininde bağımlı değişkenin tüm gözlem değeri tam elde edilemiyor veya bağımlı değişkenin tüm değerleri gözlenebiliyor fakat belli bir aralıkta tanımlanıyor ise farklı bir tahmin yöntemi kullanmak gerekmektedir. Böyle durumlarda veriler, popülasyonu tam olarak temsil edemez. Bu tip verilerin analizi için; Sınırlandırılmış Bağımlı Değişken, Genelleştirilmiş Tobit veya Gizli Değişken modelleri kullanılmaktadır. Tobit modelinde veya sansürlü normal regresyon modelinde, gizli (latent) değişken doğrusal, bozucu terimleri sıfır ortalama ve eşit varyansa sahiptir.

Bu çalışmada Tobit model kullanılmasının nedeni, VZA analizinden elde edilen etkinlik değerlerinin 0 ile 1 arasında yer almasıdır. Buna göre üstten (ya da sağdan) 1 noktasında sansürlenmiş Tobit modeli kullanılmıştır. Bu model (2.5) ile gösterilmektedir.

$$y_i^* = x_i'\beta + u_i$$

$$y = \begin{cases} y^* ise y^* < 1 \\ 1\ ise\ y^* \geq 1 \end{cases} \qquad (2.5)$$

Çalışmada politika performansının sürdürülebilirliğinin incelenmesi amacıyla OECD ve AB ülkelerinden oluşan 41 ülkenin verisi kullanılmıştır. Veriler, BertelsmannStiftung tarafından oluşturulan raporlardan, OECD ve Eurostat veritabanlarından derlenmiştir**.** Çalışmada girdi değişkeni olarak atık üretimi, su kullanımı, sera gazı emisyonu, biyoçeşitlilik, yenilenebilir enerji ve geridönüşüm miktarı kullanılırken, tek çıktı değişkeni olarak çevre politika performansı kullanılmıştır. İkinci aşamada ise Araştırmai altyapı, İnovasyon, Kamu AR – GE harcamaları ve kamu dışı AR – GE harcamalarının çevresel sürdürülebilirlik üzerindeki etkisi incelenmiştir.

6. BULGULAR

Çalışmamızda incelenen 41 ülke için doğrusal programlama modelleri her yıl göz önüne alınarak Malmquist Veri Zarflama analizi yardımıyla elde edilmiştir. Ülkelerin etkinliklerinin zaman içindeki değişmeleri olan verimliliklerindeki büyüme miktarları Malmquist TFV endeksi kullanılarak ölçülmüştür. Her ülke için ayrı ayrı teknik etkinlik, teknolojik etkinlik ve MVI değerleri hesaplanmıştır. Ele aldığımız yılın bir önceki yıla göre değişimini CCR modeli için toplam etkinlik değişimine bakarak, BCC modeli için ise teknik etkinlik değişimine bakarak ölçebiliriz. Ele aldığımız yılın bir önceki yıldan ne derece verimli veya verimsiz olduğuna toplam faktör değişimine bakarak karar veririz. Etkinlik analizlerinde Max- DEA Ultra paket programı ve Tobit regresyon analizinde ise R Project kullanılmıştır. Ülkelere ait 2014 – 2019 yılları arasındaki genel etkinlik değerleri Çizelge 3.1'de gösterilmektedir.

Çizelge 3.1. Ülkelerin 2014 – 2019 Yıllarında Etkinlik Değerleri

KVB	Etkinlik (2014)	Etkinlik (2015)	Etkinlik (2016)	Etkinlik (2017)	Etkinlik (2018)	Etkinlik (2019)
Avustralya	0,7008	0,6246	0,6277	0,6422	0,6433	0,6953
Avusturya	0,6634	0,6555	0,6621	0,6584	0,6776	0,6606
Belçika	0,8234	0,8393	0,8581	0,8735	0,8746	0,8490
Bulgaristan	0,8192	0,8558	0,8276	0,8404	0,8625	0,7953
Kanada	0,4958	0,4877	0,5108	0,6758	0,6960	0,7373
Şili	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Hırvatistan	0,9254	0,9790	0,9706	0,8819	0,8350	0,8209
Kıbrıs	0,6931	0,6926	0,6699	0,6582	0,6654	0,6438
Çek Cumhuriyeti	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Danimarka	1,0000	0,9647	0,9526	0,9689	0,9689	0,9680
Estonya	1,0000	1,0000	0,9649	0,9989	0,9836	0,9565
Finlandiya	0,7695	0,8007	0,8336	0,8202	0,8087	0,8170
Fransa	0,9069	0,9168	0,9356	0,9396	0,9286	0,9577
Almanya	0,8697	0,8637	0,8954	0,9023	0,9076	0,7942
Yunanistan	0,6687	0,6876	0,6439	0,6477	0,6593	0,6287
Macaristan	1,0000	1,0000	1,0000	0,9950	0,9727	0,8955

İzlanda	0,6586	0,6553	0,6338	0,6068	0,5605	0,6435
İrlanda	0,9894	0,9811	0,9530	0,9892	0,9373	0,9135
İsrail	0,9319	0,8968	1,0000	0,9540	0,9451	1,0000
İtalya	0,6894	0,7211	0,7206	0,7543	0,7610	0,7326
Japonya	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Letonya	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Litvanya	0,9990	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Lüksemburg	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Malta	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Meksika	1,0000	1,0000	0,9829	1,0000	1,0000	1,0000
Hollanda	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Yeni Zelanda	0,6129	0,5886	0,5882	0,6016	0,6023	0,6928
Norveç	0,8389	0,8410	0,8834	0,8925	0,7472	0,7594
Polonya	0,9470	0,9617	1,0000	0,8956	0,8626	0,8274
Portekiz	0,8418	0,8491	0,8316	0,7982	0,8054	0,8950
Romanya	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Slovakya	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	0,9637
Slovenya	0,8806	0,8603	0,8601	0,8523	0,8438	0,8168
Güney Kore	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
İspanya	0,7360	0,8095	0,7998	0,8047	0,8397	0,8594
İsveç	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

İsviçre	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Türkiye	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
İngiltere	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
ABD	0,5923	0,5836	0,6221	0,9259	0,4635	0,4448

Etkinlik değeri 1 olan ülkelerin ait olduğu yıllarda etkin olduğunu ve diğer ülkelerin etkin olmadığını söyleyebiliriz. Çek Cumhuriyeti, Japonya, Letonya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Romanya, Slovakya, Güney Kore, İsveç, İSviçre, Türkiye ve İngiltere tüm yıllarda etkin bulunmuştur. Yani, sürdürülebilir ekonomik kalkınma için doğal kaynakların sürdürülebilirliği ve çevre kalitesi bakımından ellerinde bulunan girdi miktarlarını doğru bir şekilde kullanmışlardır. Çizelge 3.2.'de 2015 – 2019 yılları arasında ülkelere ait Malmquist verimlilik indeks değerleri gösterilmektedir.

Çizelge 3.2. Ülkelerin 2014 – 2019 yılları arasında Malmquist verimlilik indeks değerleri

KVB	**Malmquist Index (2014 - 2015)**	**Malmquist Index (2015 - 2016)**	**Malmquist Index (2016 - 2017)**	**Malmquist Index (2017 - 2018)**	**Malmquist Index (2018 - 2019)**
Avustralya	0,9006	0,9900	0,9769	1,0042	1,0983
Avusturya	1,0002	0,9994	0,9863	1,0139	0,9633
Belçika	1,0147	1,0141	1,0045	0,9987	1,0152
Bulgaristan	1,0632	0,9614	1,0001	1,0288	0,9475
Kanada	1,0004	1,0119	1,2830	1,0318	1,0476
Şili	1,0318	0,9745	1,0131	1,1402	1,0894
Hırvatistan	0,9960	0,9690	0,9067	0,9828	0,9675
Kıbrıs	1,0015	0,9720	0,9633	0,9990	0,9614

Çek Cumhuriyeti	0,9985	0,9512	0,9679	0,9710	0,9810
Danimarka	0,9633	1,0091	0,9954	1,0298	1,0330
Estonya	0,9753	0,8963	1,0001	0,9782	0,9725
Finlandiya	1,0496	1,0155	0,9673	0,9908	0,9961
Fransa	1,0211	1,0276	1,0236	1,0104	1,0656
Almanya	0,9937	1,0360	1,0010	1,0033	0,9022
Yunanistan	1,0435	0,9468	0,9812	0,9993	0,9772
Macaristan	1,0210	0,9792	0,9535	0,9908	0,9501
İzlanda	0,9927	0,9579	0,9539	0,9081	1,1246
İrlanda	0,9791	0,9738	1,0223	0,9395	0,9942
İsrail	0,9933	1,1233	0,9927	0,9908	0,9308
İtalya	1,0544	1,0017	1,0378	1,0297	0,9998
Japonya	0,9928	0,9982	0,9881	0,9813	1,0025
Letonya	0,9299	1,1347	0,9495	0,9743	0,9849
Litvanya	1,0502	1,0152	0,9541	1,0204	1,0474
Lüksemburg	1,0361	1,0013	0,9496	0,9881	0,9623
Malta	0,8716	0,8893	1,2214	0,9130	0,9028
Meksika	1,0088	0,9561	1,0577	0,9911	1,0704
Hollanda	0,9715	0,9992	0,9572	0,9827	0,9858
Yeni Zelanda	0,9724	0,9513	0,9959	0,9860	1,1097
Norveç	0,9968	1,0575	0,9968	0,8385	0,9929

Polonya	1,0199	0,9973	0,8697	0,9462	0,9578
Portekiz	1,0135	0,9702	0,9498	1,0261	1,0942
Romanya	0,9120	0,9175	0,9472	0,9651	0,9326
Slovakya	1,1021	1,1152	0,8227	0,8635	0,8837
Slovenya	1,0033	0,9858	0,9801	0,9965	0,9895
Güney Kore	0,9597	0,8905	0,8563	0,8414	1,0234
İspanya	1,1155	0,9782	1,0025	1,0454	1,0533
İsveç	1,0179	1,0474	1,0432	1,0162	0,9952
İsviçre	1,0045	1,0209	1,0080	1,0117	0,9960
Türkiye	1,0524	0,9229	0,9679	1,0162	0,8735
İngiltere	0,9517	1,0367	0,9499	0,9511	0,9937
ABD	0,9811	1,0482	1,4440	0,5034	0,9216

Malmquist verimlilik değerlerine bakıldığında, verimlilik değeri 1'in üstünde olan ülkelerde verim artışı, 1'in altında olan ülkelerde verim azalışı ve değeri 1'e eşit olan ülkelerde ise verimlilik olarak bir değişkenlik yaşanmadığı söylenebilir. 2015 yılında en büyük verimlilik artışına sahip ülke Bulgaristan (%6), 2016 yılında Letonya (%13), 2017 yılında Amerika (%44), 2018 yılında İspanya (%4) ve 2019 yılında izlanda (%12) olmuştur. Çizelge 3.3'de ikinci aşama olarak 2014 – 2019 yılları arasındaki Tobit regresyon analizi sonuçları gösterilmektedir.

Çizelge 3.3. 2014 – 2019 yılları arasında Tobit regresyon analizi sonuçları

2014	**Katsayı**	**z**	**P>|z|**
Araştırma, Altyapı, İnnovasyon	0,0252	0,562	0,5742
Kamu AR-GE harcamaları	-0,6286	-2,688	0,0072***
Kamu dışı AR-GE harcamaları	0,0769	0,891	0,3728
Sabit sayı	1,0758	7,31	0,000000000000268***
Gözlem sayısı = 41			
Log-likelihood: -9,33			
Wald statistic: 7,583			
2015	**Katsayı**	**z**	**P>|z|**
Araştırma, Altyapı, İnnovasyon	0,0276	0,672	0,5014
Kamu AR-GE harcamaları	-0,5759	-2,59	0,0096***
Kamu dışı AR-GE harcamaları	0,0482	0,6	0,5487
Sabit sayı	1,0739	7,46	0,000000000000866***
Gözlem sayısı = 41			
Log-likelihood: -9,691			
Wald statistic: 6,95			
2016	**Katsayı**	**z**	**P>|z|**
Araştırma, Altyapı, İnnovasyon	0,0414	1,048	0,2946
Kamu AR-GE harcamaları	-0,7949	-2,795	0,0050***
Kamu dışı AR-GE harcamaları	0,124	1,296	0,1948

Sabit sayı	1,0331	6,91	0,000000000005***

Gözlem sayısı = 41

Log-likelihood: -8,241

Wald statistic: 7,883

2017	**Katsayı**	**z**	**P>|z|**
Araştırma, Altyapı, İnnovasyon	0,0662	1,892	0,0584
Kamu AR-GE harcamaları	-0,5374	-2,75	0,0059***
Kamu dışı AR-GE harcamaları	0,0077	0,123	0,9022
Sabit sayı	0,8676	7,14	0,000000000000922***

Gözlem sayısı = 41

Log-likelihood: -3,43

Wald statistic: 8,366

2018	**Katsayı**	**z**	**P>|z|**
Araştırma, Altyapı, İnnovasyon	0,0735	1,82	0,0688
Kamu AR-GE harcamaları	-0,5614	-2,452	0,0142***
Kamu dışı AR-GE harcamaları	-0,0172	-0,229	0,8186
Sabit sayı	0,8493	6,07	0,00000000128***

Gözlem sayısı = 41

Log-likelihood: -7,206

Wald statistic: 6,683

2019	**Katsayı**	**z**	**P>|z|**

Araştırma, Altyapı, İnnovasyon	0,0791	2,061	0,0393***
Kamu AR-GE harcamaları	-0,5463	-2,352	0,0187***
Kamu dışı AR-GE harcamaları	-0,0049	-0,067	0,9467
Sabit sayı	0,7773	5,66	0,0000000149***
Gözlem sayısı = 41			
Log-likelihood: -6,265			
Wald statistic: 7,069			

***α=0.05

Analiz sonuçlarına bakıldığında 2019 yılı hariç diğer tüm yıllarda kamu AR – GE harcamaları anlamlı çıkmıştır. Yani, çevresel sürdürülebilirlik üzerinde kamu tarafından yapılan araştırma – geliştirme harcamalarının önemi vardır. 2019 yılında kamu Ar – GE harcamalarına ek olarak araştırma, altyapı ve inovasyon da anlamlı çıkmıştır.

7. SONUÇ

Toplumun ve ekonomistlerin çevre konularına ilgileri zamanla değişse de, çevre politikası için her zaman güçlü bir gerekçe olmuştur. Bu makale, çevresel kalitenin başlangıçta çok düşük olduğu durumlarda refah, tüketim ve üretim artışı için çevre politikasının sonuçlarını araştırmaktadır. Sonuçlar incelendiğinde, ülkelerinde ellerinde var olan doğal ve yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmeleri gerektiği, ekonomik kalkınmalarını sürdürülebilir hale getirebilmeleri için çevre politikalarını gözden geçirmeleri ve önem seviyelerini arttırmaları çalışmanın sonuçları arasındadır.

KAYNAKÇA

Bhattacharyya, A., Lovell, C., K., ve Sahay, P. (1997) "The Impact of Liberalization on the Productive Efficiency of Indian Commercial Banks", European Journal of Operational Research, 98(2), 332-345.

Caves, D., W., Christensen, L., R., ve Diewert, W., E. (1982) "The Economic Theory of Index Numbers and the Measurement of Input, Output and Productivity", Econometrica: Journal of the Econometric Society, 1393-1414.

Charnes, A., Cooper, W., W., ve Rhodes, E. (1978) "Measuring the Efficiency of Decision Making Units", European Journal of Operational Research, 2(6), 429-444.

Çelik, M. ve Gönen, S., (2005), "Sürdürülebilirlik Kavramı Açısından İşletmelerin Değerlendirilmesi", Analiz Dergisi, 5(14), ss. 63-73.

Emrouznejad, A., Parker, B., R., ve Tavares, G. (2008) "Evaluation of Research in Efficiency and Productivity: A Survey and Analysis of the First 30 Years of Scholarly Literature in DEA" Socio-Economic Planning Sciences, 42(3), 151-157.

Estache, A., De La Fe, B., T., ve Trujillo, L. (2004) "Sources of Efficiency Gains in Port Reform: A DEA Decomposition of a Malmquist TFP Index for Mexico", Utilities Policy, 12(4), 221-230.

Färe, R., ve Grosskopf, S. (1992) "Malmquist Productivity Indexes and Fisher Ideal Indexes", The Economic Journal, 102(410), 158-160.

Färe, R., Grosskopf, S., Lindgren, B., ve Roos, P. (1994) "Productivity Developments in Swedish Hospitals: A Malmquist Output Index Approach", In Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology and Applications (pp. 253-272). Springer, Dordrecht.

Färe, R., Grosskopf, S., Lindgren, B., ve Roos, P. (1989) "Productivity Development in Swedish Hospitals: A Malmquist Output Index Approach, Discussion Paper No. 89&3, Southern Illinois University, Illinois.

Färe, R., Grosskopf, S., Norris, M., ve Zhang, Z. (1994) "Productivity Growth, Technical Progress and Efficiency Change in Industrialized Countries", The American Economic Review, 66-83.

Fried, H., O., Lovell, C., K., Schmidt, S., S., ve Yaisawarng, S. (2002) "Accounting for Environmental Effects and Statistical Noise in Data Envelopment Analysis", Journal of Productivity Analysis, 17(1-2), 157-174.

Kaypak, Ş. (2012) "Ekolojik Turizm ve Sürdürülebilir Kırsal Kalkınma", Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 2012(1), 11-29.

Kök, R., ve Şimşek, N. (2006) "Endüstri İçi Dış Ticaret, Patentler ve Uluslararası Teknolojik Yayılma", Türkiye Ekonomi Kurumu Uluslararası Ekonomi Konferansı, 11-13.

Malmquist, S. (1953) "Index Numbers and Indifference Surfaces", Trabajos de Estadistica y de Investigacion Operativa, 4(2), 209-242.

McCarty, T., A., ve Yaisawarng, S. (1993) "Technical Efficiency in New Jersey School Districts", The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications, 271-287.

Seyrek, İ., H., ve Ata, H., A. (2010) "Veri Zarflama Analizi ve Veri Madenciliği ile Mevduat Bankalarında Etkinlik Ölçümü", Journal of BRSA Banking & Financial Markets, 4(2).

Song, M., Wang, S., ve Liu, W. (2014) "A Two-Stage DEA Approach for Environmental Efficiency Measurement", Environmental Monitoring and Assessment, 186(5), 3041-3051.

Stiftung, B. (Ed.). (2010) "Sustainable Governance Indicators 2009: Policy Performance and Executive Capacity in the OECD", Verlag Bertelsmann Stiftung.

Thrall, R., M. (2000) "Measures in DEA with an Application to the Malmquist Index", Journal of Productivity Analysis, 13(2), 125-137.

Timmer, C., P. (1971) "Using a Probabilistic Frontier Production Function to Measure Technical Efficiency", Journal of Political Economy, 79(4), 776-794.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

OECD ÜLKELERİNİN LOJİSTİK PERFORMANSLARININ SWARA VE ARAS YÖNTEMLERİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Engin KARAKIŞ*

ÖZET

Küreselleşme süreci ile birlikte uluslararası ticaret giderek artmaktadır. Bu süreçte teknolojik gelişmeler yanında uluslararası evrensel hukukun gelişmesine paralel olarak uluslararası ticaret sürekli artmaktadır. İnternet başta olmak üzere iletişim ve ulaşım teknolojilerinin gelişimi ile birlikte ülke sınırları içinde yapılan geleneksel ticaret uluslararası boyutlara taşınmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak firmalar lojistik altyapılarını geliştirerek müşterilere satın aldıkları ürünleri zamanında ve kaliteli bir şekilde ulaştırma rekabeti içine girmişlerdir. Bu süreçte yurt içi ve uluslararası taşımacılık başta olmak üzere lojistik hizmetleri firmalar için giderek önem kazanmıştır. Müşterilerin satın aldıkları malların en kısa sürede, düşük maliyetle ve sorunsuz bir şekilde teslimini sağlamaya dönük hizmetler önemli bir faaliyet alanı haline gelmiştir. Mesafelerin uzaması ile lojistik hizmetleri firmalar için rekabetin stratejik bir unsuru olmuştur. Bu çalışmada çok kriterli karar verme yöntemleri ile OECD ülkelerinin lojistik bakımdan performanslarının değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu amaçla belirlenen ve dünya bankası verilerinden derlenen 6 lojistik performans kriteri ile analiz yapılmıştır. Belirlenen kriterlerin ağırlıkları çok kriterli karar verme yöntemlerinden SWARA yöntemi ile belirlenmiş ve ülkeler lojistik performanslarına göre ARAS yöntemi ile sıralanmıştır. Çalışma sonuçlarına göre Almanya, Hollanda, İsveç, Belçika, İngiltere öne çıkan ülkeler olmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Çok kriterli karar verme, SWARA , ARAS, Lojistik performansı.*

JEL Kodları**:** *C6, C61, R4*

EVALUATION OF LOGISTICS PERFORMANCE OF OECD COUNTRIES WITH SWARA AND ARAS METHODS

ABSTRACT

International trade is increasing with the globalization process. In this process, parallel to the development of international universal law as well as technological developments, international trade is constantly increasing. With the development of communication and transportation technologies, especially the Internet, traditional trade within the borders of the country has been carried to international dimensions. In parallel with these developments, the companies have entered into a

* Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Sivas, Türkiye, ekarakis@cumhuriyet.edu.tr

competition to improve their logistics infrastructure and deliver their products to customers in a timely and quality manner. In this process, logistics services, especially domestic and international transportation, have become increasingly important for companies. Services have become an important field of activity to ensure that the goods purchased by customers are delivered in the shortest time, at low cost and without any problems. Logistics services have become a strategic element of competition for companies due to long distances. In this study, the performance of the OECD countries in terms of logistic performance is evaluated with multi criteria decision making methods. For this purpose, 6 logistic performance criteria were determined and collected from world bank data. The weights of the determined criteria were determined by SWARA method which is one of the multi-criteria decision making methods and countries were ranked by ARAS method according to their logistic performance. According to the results of the study, Germany, the Netherlands, Sweden, Belgium and the United Kingdom were the leading countries.

Keywords: *Multi Criteria Decision Making, SWARA, ARAS, Logistics Performance.*

JEL Codes**:** *C6, C61, R4*

1.GİRİŞ

Küreselleşme süreciyle mal, hizmet ve insanların serbestçe dolaşabilmeleri uluslararası ticaretin gelişmesini sağlamıştır. Yaşanan teknolojik gelişmeler yanında mal ve can güvenliğini teminat altına alan uluslararası hukukun kabul edilerek uygulanması uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasını sağlamıştır. Uluslararası ekonomik faaliyetlerin artması ile birlikte lojsitik hizmetleri önem kazanmaya başlamıştır. Teknolojik gelişmeler ile uluslararası ve ulusal ticaretin boyutları artmıştır. Geleneksel ticaretin dışında e-ticaretin gerek ülke içinde gerekse ülkeler arasında giderek önem kazandığı görülmektedir. Bilişim ve ulaşım teknolojilerindeki gelişme firmaların ticaret hacmini arttırmış ve hinterlandını genişletmiştir. Bu gelişmelere paralel olarak firmalar lojistik altyapılarını geliştirerek müşterilere satın aldıkları ürünleri zamanında ve kaliteli bir şekilde ulaştırma rekabeti içine girmişlerdir. Bu süreçte yurt içi ve uluslararası taşımacılık başta olmak üzere lojistik hizmetleri firmalar için giderek önem kazanmıştır. Müşterilerin satın aldıkları malların en kısa sürede, düşük maliyetle ve sorunsuz bir şekilde teslimini sağlamaya dönük hizmetler önemli bir faaliyet alanı haline gelmiştir. Mesafelerin uzaması ile lojistik hizmetleri firmalar için rekabetin stratejik bir unsuru olmuştur.

Lojistik genel anlamda; ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetlerin üretilmesi ya da temin edilmesi için gerekli olan süreçte gerçekleştirilen eylemleri kapsamaktadır. Uluslararası ticaret ile birlikte lojistik faaliyetlerinin de önemi artmıştır. Tüm dünyada yaygınlaşan üretim, taşımacılık, ambalajlama,

depolama gibi tedarik zinciri faaliyetleri lojistiğin dünya genelinde büyümesini sağlarken, lojistik faaliyetlerin önemini de artırmaktadır(Oğuz, Alkan ve Yılmaz, 2019:499). Karmaşık iş ilişkilerinin içinde önemli bir yeresahip olan lojistik ülkeler ararsındaki rekabette anahtar rol oynamaktadır. Son yıllarda araştırmacılar bu konuda bilgi sağlamak amacıyla araştırma yapmaya ve ülkelerin lojistik durumlarını gösteren çalışmalar yapmaya başlamışlardır(Martí, Puertas, García, 2014:23). Lojistik Performans Endeksi (LPE) tedarik zincirini ölçmek için ülkelerin ihracat yapan şirketlerinden toplanan anketlerde yer alan verilere dayanmaktadır. LPE ilk olarak 2007'de yayınlanmış ve dünyada ekonomik büyümede lojistik performansın önemi üzerine küresel bir tartışma başlamasına sebep olmuştur(Uca, Civelek ve Çemberci, 2019:1232).

Bu çalışmada OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) ülkelerinin Lojistik performansları değerlendirilmiştir. Çok kriterli karar verme yöntemlerinden SWARA (Step-wise Weight Assesment Ratio Analysis) ve ARAS (Additive Ratio Analysis) yöntemleri bütünleşik bir olarak kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler Dünya Bankasından derlenmiş olup 2018 yılını kapsamaktadır. Dünya bankası uluslararası yük taşımacılığı yapanlar ve diğer hizmet birimleri yanında, uluslararsı ticaret yapan firmalardan küresel çapta yaptığı anketler ile bu firmaların faaliyet gösterdikleri ülkeler ile ilgili bilgiler toplamaktadırlar. Dünya bankasının derlemiş olduğu bu lojistik sektörü bilgileri ile bir endeks oluşturmaktadır. Bu çalışmada belirlenen kriterlere göre OECD ülklerinin lojistik performansları incelenmiştir.

Lojistik performans ölçümü konusunda literatürde çeşitli yöntemlerle yapılmış çok sayıda çalışma yapılmıştır. Lojistik performans analizi konusunda , Candan (2019; Andersen vd (1989); Caplice ve Sheffi(1995); Erkan (2014); Bahçeci(2019); Bayraktutan ve Özbilgin (2016); Kısa ve Ayçin (2019); Bozkurt ve Mermertaş(2019) çalışma yapmışlardır. Lojistik performans analizi konusunda yapılan çalışmaların sonuçlarından başta uluslararası ticaret yapan firmaların yöneticileri, ekonomi politika ve karar birimleri, yatırımcılar ve diğer ilgili kurum ve kuruluşlar faydalanabilecektir.

Sosyal bilimlerde karşılaşılan karar problemlerinin pek çoğunun çok kriterli karar problemi olduğu görülmektedir. Karar ve analize etki eden birden çok sayıda kriterin bulunduğu karar problemleri çok kriterli problemi olarak nitelendirilmektedir. Bu kriterlerin niteliklerinin fayda ya da maliyet nitelikli olması nedeniyle genellikle birbirleri ile çelişmektedirler. Bu durum karar problemlerinin çözümüne zorlaştırıcı bir etki göstermektedir. ÇKKV problemlerinin çözümü için geliştirilen çok sayıda yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemlerle birbiriyle çelişen çok sayıda alternatif ve kriterin bulunduğu karar problemlerinde alternatifler arasında seçim, sıralama, sınıflandırma ve değerlendirme yapılmaktadır.

2. SWARA YÖNTEMI

SWARA yöntemi 2010 yılında Kersuliene, Zavadskas ve Turskis tarafından geliştirilmiştir. Yöntem çok kriterli karar verme yöntemlerinde kullanılan kriterlerin önem ağırlıklarının belirlenmesinde kullanılmaktadır(Keršuliene, Zavadskas ve Turskis, 2010). Yöntem uzman görüşlerinden yararlanmakta, uzman bilgi ve tecrübelerini, özellikle dilsel değerlendirmelerin karar sürecine katılmasını sağlamaktadır. Yöntem kriterlerin karar verici tarafından önem sırasına göre sıralanması esasına dayanır. Kriterler karar verici tarafından önem sırasına göre sıralandıktan sonra kriterler kendi aralarında kıyaslanır. Bu kıyaslamada n kriter için n-1 sayıda karşılaştırma yapılır. Yöntem tek ya da grup kararı verilmesinde kullanılabilir. Grup kararı verilmesi halinde her bir karar vericinin her bir karar vericinin önem ağırlıklarının geometrik ortalaması alınır. Yöntemde öncelikle kriterler uzman görüşü doğrultusunda öne sırasına göre azalan düzeyde sıralanır. Her bir kriterin göreceli önem düzeyi belirlenir. s_j ile gösterilen ortalama değerin karşılaştırmalı önemi olarak ifade edilen göreceli ağırlıklar aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır(Özbek, 2017:46)

$$k_j = \begin{cases} 1 & j = 1 \\ s_j + 1 & j > 1 \end{cases} \quad (1)$$

$$q_j = \begin{cases} 1 & j = 1 \\ \frac{q_j - 1}{k_j} & j > 1 \end{cases} \quad (2)$$

Değerlendirme kriterlerinin önem ağırlıkları aşağıdaki formül ile belirlenir;

$$w_j = \frac{q_j}{\sum_{k=1}^{n} q_k} \quad (3)$$

3. ARAS YÖNTEMI

ARAS yöntemi Keršuliene, Zavadskas ve Turskis tarafından (2010) çok kriterli karar verme problemlerinin çözümü için geliştirilmiştir. Yöntem karar alternatiflerini çeşitli kriterlere göre fayda fonksiyonu değerine göre sıralayan bir yöntemdir. Yöntemde karar alternatifleri ideal karar alternatifine benzerliğine göre değerlendirilir(Özbek, 2017:59).

ARAS yöntemi uygulanırken karar matrisi oluşturulduktan sonra aşağıdaki formül ile normalize edilir;

kriter fayda nitelikli ise, $x_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^{m} x_{ij}}$ (4)

kriter maliyet nitelikli ise iki aşamada normalize edilir; $x_{ij} = \frac{1}{x_{ij}^*}$, $x_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^{m} x_{ij}}$ (5)

Kriter önem ağırlıkları w_j ile normalize edilmiş karar matrisi çarpılarak ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi oluşturulur;

$$\hat{x}_{ij} = x_{ij}.w_j \quad (6)$$

Kriter ağırlıklarının toplamı 1' e eşittir.

$$\sum_{j=1}^{n} x_j = 1 \quad (7)$$

Daha sonra Optimum fonksiyon hesaplanır;

$$S_i = \sum_{j=1}^{n} \hat{x}_{ij}; \qquad i=0,\ldots\ldots\ldots m,\ j=1\ldots\ldots\ldots n \quad (8)$$

S_i, i. karar laternatifinin fonksiyonunu ifade eder. En büyük S_i, değeri en iyi en küçük değer ise en kötüsünü ifade eder. S_i, değeri ne kadar yüksek olursa karar alternatifi o kadar etkilidir.

Daha sonra fayda derecesinin K_i, hesaplanması ve sıralama;

$$K_i = \frac{S_i}{S_0}, \qquad i=0,\ldots\ldots\ldots m \quad (9)$$

Fayda derecesi herhangi bir karar alternatifinin optimumluk fonksiyon değeri ile en iyi değere sahip alternatifin oranlanması ile elde edilir. Bulunan değerler en yüksekten en düşük değere doğru sıralanır.

4. OECD ÜLKELERİNİN LOJİSTİK PERFORMANSLARININ SWARA VE ARAS YÖNTEMLERİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu çalışmada çok kriterli karar verme yöntemleri ile OECD ülkelerinin lojistik bakımdan performanslarının değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu amaçla belirlenen ve dünya bankası verilerinden derlenen 6 lojistik performans kriteri ile analiz yapılmıştır. Kriterlerin önem ağırlıkları SWARA yöntemi kullanılarak akademisyen ve uzman görüşleri ile tespit edilmiştir.

Kriterlerin ağırlıkları SWARA yöntemi kullanılarak Tablo 1.'deki gibi hesaplanmıştır. Buna göre belirlenen kriterlerden Gönderileri takip etme ve izleme kabiliyeti, Lojistik hizmetlerinin yetkinliği ve kalitesi uluslararası gönderileri rekabetçi fiyatlama düzenleme kolaylığı kriterleri öncelikli önemli olarak değerlendirilmiştir. Bununa birlikte kriterlerin önem ağırlıkları birbirilerine yakın değerlendirildikleri söylenebilir. Kriter önem ağırlıklarının çok farklılık göstermemesi kriterlerin bir bütün oluşturdukları şeklinde değerlendrilmiştir.

Tablo 1. Lojistik Performansı kriterleri.

Kriterler	**Önem Dereceleri**
Gönderileri takip etme ve izleme kabiliyeti	**0,203**
Lojistik hizmetlerinin yetkinliği ve kalitesi	**0,184**
Uluslararası gönderileri rekabetçi fiyatlama düzenleme kolaylığı	**0,176**
Gümrükleme işleminin etkinliği	**0,159**
Gönderilerin planlanan veya beklenen süre içinde alıcıya ulaşma sıklığı	**0,145**
Ticaret ve ulaştırma ile ilgili altyapının kalitesi	**0,132**

Kriter ağırlıklarının belirlenmesinden sonra ARAS yöntemi ile ülklerin lojistik performans sıralaması yapılmıştır. Tablo 2'de bu sıralama görülmketedir. Bu analizde Almanya, İsveç, Belçika, Avusturya, japonya, Hollanda, Danimarka gibi ekonomik bakımdan gelişmiş ülkelerin lojistik konusunda da yüksek bir performans gösterdikleri görülmüştür.

Tablo 2. OECD Ülklerinin Lojsitik Performans Sıralamaları.

Almanya	1,043	Çek Cumhuriyeti	0,913
İsveç	1,003	Portekiz	0,904
Belçika	1,002	Lüksemburg	0,901
Avusturya	1	Kore	0,896
Japonya	0,999	İrlanda	0,873
Hollanda	0,997	Macaristan	0,849
Danimarka	0,991	Israil	0,822
İngiltere	0,990	Slovenya	0,819
Finlandiya	0,987	Şili	0,819
İsviçre	0,969	Estonya	0,818
ABD	0,966	Yunanistan	0,792
Yeni Zelanda	0,961	Türkiye	0,778

Fransa	0,954	Meksika	0,755
İspanya	0,951	Slovakya	0,752
Avustralya	0,930	Litvanya	0,746
Italya	0,927	Letonya	0,697
Kanada	0,926		
Norveç	0,919		

Sıralamada sonlarda yer alan ülkelerin Yunanistan, Türkiye, Meksika, Slovakya, Litvanya ve Letonya oldukları görülmektedir. Lojistik performans potansiyeline sahip olan ülkelerin ekonomik gelişmişliklerine paralel olarak bu potansiyeli kullanmaları son derece önemlidir.

5. SONUÇ

Küreselleşme sürecinde teknolojik gelişmeler yanında uluslararası evrensel hukukun gelişmesine paralel olarak uluslararası ticaret sürekli artmaktadır. İnternet başta olmak üzere iletişim ve ulaşım teknolojilerinin gelişimi ile birlikte yerel pazarlar dışına taşan ve geleneksel ticaret sınırlarını aşarak uluslararası boyutlara ulaşan ticaret, firmaları lojistik altyapılarını geliştirerek müşterilere sattıkları ürünleri zamanında ve kaliteli bir şekilde ulaştırma rekabeti içine girmeye zorlamaktadır. Bu süreçte yurt içi ve uluslararası taşımacılık başta olmak üzere lojistik hizmetleri firmalar için giderek önem kazanmıştır. Müşterilerin satın aldıkları malların en kısa sürede, düşük maliyetle ve sorunsuz bir şekilde teslimini sağlamaya dönük hizmetler neredeyse üretim faaliyeti kadar önemli bir faaliyet alanı haline gelmiştir. Satıcı ve alıcı ararsındaki mesafelerin uzaması ile lojistik hizmetleri, firmalar için rekabetin stratejik bir unsuru olmuştur.

Analiz sonuçlarına göre sanayileşmiş ülkelerin lojsitik performanslarının yüksek olduğu görülmüştür. Almanya, İsveç, Belçika, Avusturya, Japonya, Hollanda, Danimarka, İngiltere lojistik performansları ile öne çıkan ülkeler olurken, Letonya, Litvanya, Slovak Cumhuriyeti, Meksika, Türkiye performansı göreceli olarak daha düşük ülkeler olduğu görülmektedir. Lojistik performansın yatırımcılar için de önemi düşünüldüğünde ekonomik kalkınma ve büyümede önemli unsurlardan olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle ülkeler için Lojistik yatırım ve planlamalarının önem taşıdığı görülmektedir. SWARA ve ARAS yöntemlerinin bütünleşik olarak ekonomik performans analizinde ve ülkelerin değerlendirmesinde uygulanabilir yöntemler olduğu düşünülmektedir.

Çalışmanın sonuçlarına göre lojistik performansı yüksek olan ülkelerin ekonomik kalkınma ve gelişme konusunda avantajlı bir konumda olduğu düşünülmektedir. Yüksek performansa sahip ülkelerin

aynı zamanda milli geliri yüksek gelişmiş ülke oldukları görülmüştür. Küresel ekonominin küresel bir pazar oluşturduğu dikkate alındığında ülkelerin lojistik perfromanslarının yabancı sermaye çekme konusunda etkili olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA

Andersson, P., Aronsson, H. ve Storhagen, N., G. (1989) "Measuring Logistics Performance", Engineering Costs and Production Economics, 17(1-4), 253-262.

Bahçeci, S. (2019) "Dış Ticaretin Kolaylaştırılmasında Türkiye'nin Görünümü", İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi Yıl:2 Sayı:3 Bahar 2018/1 s.75-88.

Bayraktutan, Y., ve Özbilgin, M. (2016) "Lojistik Maliyetler ve Lojistik Performans Ölçütleri", Maliye Araştırmaları Dergisi, 1(2).

Bozkurt, C., ve Mermertaş, F. (2019) "Türkiye ve G8 Ülkelerinin Lojistik Performans Endeksine Göre Karşılaştırılması", İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 7(2), 107-117.

Candan, G. (2019) "Lojistik Performans Değerlendirmesi İçin Bulanık AHP ve Gri İlişkisel Analiz Yöntemleri İle Bütünleşik Bir Yaklaşım", Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(5), 277-286.

Caplice, C. ve Sheffi, Y. (1995) "A Review and Evaluation of Logistics Performance Measurement Systems", The International Journal of Logistics Management,6,1, 61-74.

Erkan, B. (2014) "The Importance and Determinants of Logistics Performance of Selected Countries", Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking, 3(6), 1237-1254.

Keršuliene, V., Zavadskas, E., K., ve Turskis, Z. (2010) "Selection of Rational Dispute Resolution Method by Applying New Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA)", Journal of Business Economics and Management, 11(2), 243-258.

Kısa, A., C., G., ve Ayçin, E. (2019) "OECD Ülkelerinin Lojistik Performanslarının SWARA Tabanlı EDAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi", Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 9(1), 301-325.

Martí, L., Puertas, R., ve García, L. (2014) "The Importance of the Logistics Performance Index in International Trade", Applied economics, 46(24), 2982-2992.

Oğuz, S., Alkan, G., ve Yılmaz, B. (2019) "Seçilmiş Asya Ülkelerinin Lojistik Performanslarının TOPSİS Yöntemi ile Değerlendirilmesi", IBAD Sosyal Bilimler Dergisi, 497-507.

Özbek, A., (2017) "Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excel ile Çözümü", Seçkin Yayınevi.

Uca, N., Civelek, M., E. ve Çemberci, M. (2019) "Yolsuzluk Algısının Gayri-safi Yurt İçi Hasıla Üzerine Etkisinde Lojistik Performans ile Küresel Rekabetin Ara Değişken Rolü: Türkiye Değerlendirmesi", OPUS–Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi, 10(17), 1229-1261. DOI: 10.26466/opus.522497

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

GELİŞEN VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE EKONOMİLERDE SAĞLIK İKTİSADININ ÖNEMİ ÜZERİNE LİTERATÜR TARAMASI

Beyza AYDIN[*]

Hale KIRER SILVA LECUNA[**]

ÖZET

Beşeri sermayenin en önemli ayaklarından biri olan sağlık sektörü, gelişimine sanayi devrimiyle beraber başlamıştır. Söz konusu dönemde birçok hastalığın teşhis edilmeye başlanmış olması, sağlık sektörünün öneminin farkedilip sektörle ilgili çalışmalara başlanılmasına neden olmuştur. Bu gelişmeler ülkelerin sağlık üzerinde yaptığı harcamaları arttırmıştır ve bunun bir uzantısı olarak sağlık iktisadı, iktisat biliminin bir alt dalı olarak ele alınmaya başlanmıştır. Sağlık sektörü üzerine yapılan harcamalar toplumsal refah açısından oldukça önemlidir. Kıtlık bilimi olan iktisadın temel sorunlarından olan dağılım sağlık iktisadında da önemli başlıklardan birini oluşturmakta, bu ise kaynakların etkin kullanımının önemini göstermektedir. Söz konusu anlatılanlar çerçevesinde "sağlık ve kalkınma", "sağlık hizmetlerinin finansmanı", "sağlık sektöründe uygulanan yasal düzenlemeler", "kaynakların dağıtımı" ve "sağlık hizmetlerinin etkinliği" sağlık iktisadının temel ilgi alanlarını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda bu çalışmanın amacı sağlık iktisadının gelişimi üzerine literatür taraması yapmak ve ekonomi içerisindeki önemini göstererek, sağlık sektöründe faaliyet gösteren iktisadi ajanlara önerilerde bulunmaktır.

***Anahtar Kelimeler**: Sağlık İktisadı, Sağlık, Sağlık Hizmetleri*

***JEL Kod:** I10, I18, D60.*

A LITERATURE SURVEY ON THE IMPORTANCE OF HEALTH ECONOMICS IN THE DEVELOPED AND DEVELOPING ECONOMIES

ABSTRACT

The health sector, which is one of the most important components of the human capital, started its development along with the industrial revolution. The fact that many diseases started to be diagnosed in that period, led researches to realize the importance of heath sector and focus on the related studies. These developments have increased the spending of countries on health and hence health economics has started to be considered as a sub-branch of science of economics. Expenditures on the health sector

[*] Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bandırma, Türkiye, beyzaaydn55@gmail.com

[**] Dr. Öğretim Üyesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bandırma, Türkiye, hkirer@bandirma.edu.tr

are very crucial for social welfare. Distribution, which is one of the main problems of economics, which is a science of scarcity, is also one of the important topics in health economics and this shows the importance of efficient use of resources. 'Health and development', 'financing of health services', 'legal regulations applied in health sector', 'distribution of resources ' and 'efficiency of health services' are the main areas of interest in health economics. In this direction the aim of this study is to give a literature review on the development of health economics and to make suggestions to the economic agents by showing the importance of health sector in the economy.

***Keywords**: Health Economics, Health, Health Services*

***JEL Codes:** I10, I18, D60*

1.GİRİŞ

Sağlık alanında yapılan çalışmaların başlangıç tarihi kesin olamamakla birlikte arkeolojik çalışmalar sonucunda M.Ö 2000 yıllarına Mezopotamya uygarlığına kadar dayandığı ispatlanmıştır. İnsanoğlu yerleşik hayata geçtiği yılllardan itibaren kedilerine en yakın tür olarak gördükleri hayvanları gözlemlemeleri sayesinde yaşadıkları sağlık sorunlarına bitkisel ve hayvansal çözümler bulmuşlardır. İyi bir gözlemci olan insanoğlunun bu yeteneği sayesinde sağlık alanında önemli gelişmeler katedilmiştir. Ancak sağlık alanında her ne kadar başarılı çalışmalar yapılmış olunsa da 1300'lü yıllarda daha önce görülmemiş hastalıklar farkedilmiş, veba gibi birçok ölümcül hastalığın teşhisi konmaya başlanmıştır. Aynı zamanda bu hastalıklar savaşlardan daha fazla nüfus kayıplarına sebep olmuştur. Örneğin; 1665-1666 yıllarında Londra'da yaşanan ve tüm dünyayı sarsan Büyük Veba Salgını yaşanmıştır. Bu salgın Londra nüfusunun yaklaşık dörtte birinin ölümüne yol açmıştır ve İngiltere'nin en büyük ölümcül salgınıdır[7] (Tarihi Olaylar).

18. yüzyılda sanayi için yeterli kaynaklarının keşfedilmesi ile İngiltere'de başlayan Sanayi devrimi beraberinde ticari büyüme yarışını getirmiş ve aynı zamanda sağlık alanında yapılan çalışmaların göz ardı edilmesine sebep olmuştur. İnsan sağlığını olumsuz etkilecebileceği düşünülmeden hızlı bir şekide fabrikalar kurulmaya ve farklı alanlarda üretimler yapılaya başlanmıştır. Bu hızlı büyüme beraberinde birçok ölümcül vakaaları da (salgınlar, iş kazaları, vb.) getirmiştir. Ne yazık ki yaşanan problemlere zamanın tıbbi imkanları yeterli gelemeyince beşeri sermayenin en önemli ayağı olan sağlık sektörünün önemi farkedilmiş ve sektörle ilgili çalışmalara hızlı bir şekilde başlanmıştır. Ülkeler sağlık sektörü üzerinde yaptıkları harcamaları artmış ve geniş çaplı araştırmalara başlanmıştır. Araştırmalar sonucunda sağlık alanı çalışmalarının geniş bir yelpazeye sahip olduğu anlaşılmış ve ilk olarak 1960 yıllarda K. A. Frenzel ve D. J.Mc Cready, tarafından yapılan "Sağlık

[7] (Tarihi Olaylar, 05/11/2019)

Ekonomisi: Bir Alt Disiplin midir? " başlıklı çalışmalarında, sağlık alanının iktisat biliminin bir alt disiplini haline gelmesi gerektiğini şöyle açıklamışlardır; "Bir alt disiplinin doğması ve gelişmesi o konudaki talep artışına bağlıdır. Talep gelişmelerini yansıtan göstergelerin başında konunun araştırılması, tahsis edilen kaynak ile araştırma kapasiteleri gelmektedir" (Toksöz,1987)[8] .Böylece 1960 yıllarda sağlık alanı iktisat biliminin bir alt disiplin olarak kabul edilmiş ve konuyla ilgili farklı açılardan çalışmalara başlanmıştır.

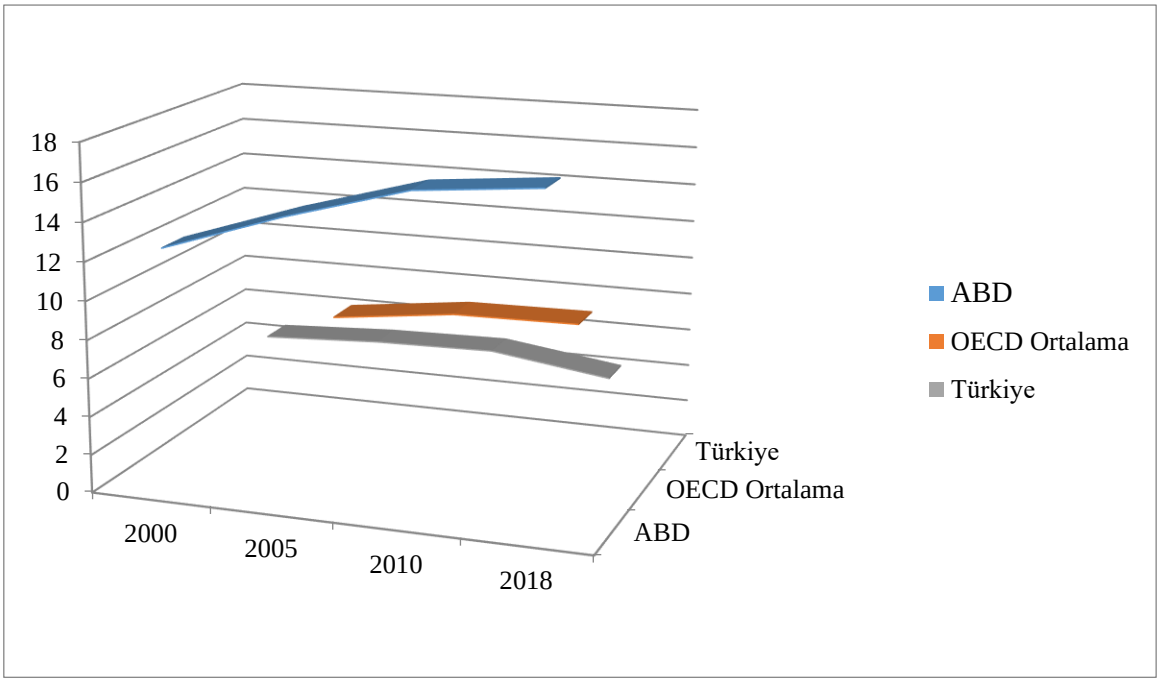
Ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin en iyi göstergelerinden biri sağlık sektörü verileridir ve sürdürülebilir kalkınmanın temel ayağı sağlıktır. Genel olarak sağlık iktisadının temel ilgi alanlarını şu başlıklar altında toplamamak mümkündür; "sağlık ve kalkınma", "sağlık hizmetlerinin finansmanı", "sağlık sektöründe uygulanan yasal düzenlemeler", "kaynakların dağıtımı" ve "sağlık hizmetlerinin etkinliği". Sağlık sektörü kavramı içerisinde kamuya bağlı hastanelerin, özel hastanelerin, sağlık ocaklarının, aile hekimliklerinin, eczanelerin, diyaliz merkerkezlerinin ve fizik tedavi kuruluşları gibi birçok sağlık alanı ile ilgili çalışma yapan birimleri kapsayan oldukça geniş çalışma alanına sahip bir kavramdır. Sağlık sektörününü ayakta tutan ve en önemli alt disiplin olan sağlık hizmetmeri finansman kaynağını hizmet başı ödeme sistemi, kamu bütçesine dayalı sistem, zorunlu kamu sigortası sistemi, özel sigortacılık sistemi gibi hastaya yapılan tedavi/işlemler sonucu alanın ücret ve bütçeden ayrılan ödenekler ile karşılamaktadır. Önemli alt disiplinlerden biri olan sağlık sektöründe uygulanan yasal düzenlemelerdir. Bu güne kadar Türkiye'de sağlık sektörüne birçok yasal düzenleme getirmiş ve farklı polikalar uygulanmıştır aynı zamanda Türkiye'de ilk kez sağlık politikası 1920 yılında kabul edilmiş ve ilk Sağlık Bakanı olarak Dr. Adnan Adıvar getirilmiştir. Bu politikalar çeşitli koşul ve durumlara göre değiştirilmiş ve son olarak 2007 yılında eklenilen başlıklar ile kullanıma devam edilmektedir[9] (T.C. Sağlık Bakanlığı). Kıtlık bilimi olan iktisadın temel sorunlarından olan, dağılım sağlık iktisadında da önemli başlıklardan birini oluşturmakta, bu ise kaynakların etkin kullanımının önemini göstermektedir. Sağlık hizmetlerine ayrılan payın ülke yönetiminin tercihlerine ve o an ki koşullara bağlı olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla her yıl sağlık sektörü için ayrılan sabit bir rakam yoktur. Sektör kendilerine bütçeden ayrılan ödenekler ile hareket edip gerekli ilaç, makine ve malzeme gibi ihtiyaçlarını temin etmektedir. Sağlık kuruluşlarının kendilerine ayrılan payı en etkin düzeyde kullanabilmeleri oldukça önemlidir ve sonucunu kamuoyu ile paylaşmalıdır zira devlet hastaneleri kamuya ait kaynakları kullanmaktadır.

Sağlık sektörünü diğer sektörlerden ayıran en önemli noktalardan biri de kişilerin hizmete mutlak bağımlı olmalarıdır. Kişi sağlık hizmetlerinden yararlanabilmek için öncelikle hastaneye, hekime ve

[8] (Toksöz, (1987) "İktisat Biliminin Yeni Uygulama Alanı: Sağlık Ekonomisi")
[9] (T.C. Sağlık Bakanlığı Tarihçesi, 10/11/2019)

ilaca/tedaviye bağımlıdır yani bu ihtiyaçlarının yerini ikame şekillerde dolduramaz. Sağlık sektörü kaynaklarından yararlanmak herkesin temel hakkı aynı zamanda zorunlu ihtiyacıdır. Maalesef dünyada son dönemlerde artış gösteren gelir düzeyidenki dengesizlik sebebiyle birçok kişi/kişiler mutlak bağımlı oldukları sağlık hizmetlerinden tam anlamıyla yararlanamamaktadırlar. Bu yüzden sağlık, hizmetleri ve denetimleri bakımından devlet kontrolünde olmalı bütünüyle özelleştirilmemelidir.

Tablo 1. Sağlık Sektörü Harcamalarının GSYİH İçerisindeki %'lik Payı



Kaynakça:OECD

Tablo 1' de yer alan veriler 2000 ve 2018 tarihleri arasında OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) verilerine göre Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içerisindeki sağlık harcamaları payını % cinsinden göstermektedir. Tablo 1 incelendiğinde, gelişmiş ülkeler arasında yer alan Amerika Birleşik Devletleri (ABD) 2000 yılında yaptıkaları GSYİH içerisindeki sağlık harcaları payı toplam % 12.52 iken bu oran 2018 yılında % 16.94 seviyesine ulaşmıştır. Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye'de ise bu oran 2000 yılında % 4.62 iken 2018 yılında % 4.17 seviyelerine gerilemiştir aynı zamanda Türkiye'nin tabloda ele alınan yıllar içerisinde OECD ortalama sağlık harcamaları değerinin altında yer aldığı görülmektedir (OECD). Bunun en öenmli sebeplerinden biri Türkiye'de yaşanan ülke içi ve dışı problemlerden kaynaklı ekonomideki oynaklık ve birçok alanda olduğu gibi sağlık sektörü ihtayaçlarında da (ilaç, teknolojik makineler,..) dışa bağımlı olunmasıdır. Ne

yazık ki bu bağımlılık gün geçtikçe artış göstermektedir. Bakınız Türkiye 2000 yılında 27 774 906 bin ABD $ ithalat yapıyor iken bu oran 2018 yılında 167 920 613 bin ABD $'na yükselmiştir (TÜİK)[10].

Çalışmanın amacı sağlık iktisadının gelişimi üzerine literatür taraması yapmak ve ekonomi içerisindeki önemini göstererek, sağlık sektöründe faaliyet gösteren iktisadi ajanlara önerilerde bulunmaktır. Çalışmanın ikinci kısmında literatür incelemesine yer verilmiştir.

2. LİTERATÜR

İktisat alanı geniş çaplı bir bilim dalı olduğu için alt disiplinlere ayırıp ele almak daha kolaydır. Fakat diğer birçok iktisat alanında olduğu gibi sağlık iktisadı alanında da yapılan çalışmaların net olarak sınırını çizip belirli bir alt disiplinin altına almak pekte mümkün değildir. Sağlık iktisadının varlığı ilk tartışmaların başlamasıyla beraber 1960' lı yıllarda kabul edilmiş olsa da aslında sağlık alanında yapılan yıllar öncesine ilk uygarlıklara dayanmaktadır. Aşağıda konuyla ilgili yapılmış çalışmalar ve yazılmış kitaplardan derlenmiş bir literatür özeti bulunmaktadır.

Walt ve Gilson, (1994) çalışmalarında, sağlık reformlarının yanlış uygulandığı ve sağlık reformunda yer alan aktörleri (uluslararası, ulusal ve alt ulusal seviyelerde) ihmal ettiğini savunmuşlardır ve elde ettikleri sonuçları 4 bölüm halinde yazmışlardır. Bu bölümden ilki sağlık politikasında uzmanlaşmadan uygulamaya geçilmemesini ve analizlere daha fazla ağırlık verilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. İkinci bölümde politika analizi ile ne kastedildiğini yani neyi kapsayıp neleri kapsadığını araştırmışlardır. Üçüncü bölüm bir analiz çerçevesi oluşturmaya yardımcı olan diğer disiplinlerin neler olduğunu incelemişlerdir ve son bölümde ise politika analizinin sadece politika sürecini analiz etmek için değil, plan yapmak için de kullanılabileceğini göstermişlerdir. Yaptıkları çalışmaların sonucunda uygulanan sağlık politikaların öneminin altını çizmişlerdir. Analistin analiz ve hatta alınan kararlar üzerinde kendi değerleri ve bakış açıları olabileceğinin aynı zamanda politikaların belirli tarihsel bağlamlarda formüle edildiğini, uygulandığını ve sonuçların zamana ve yere bağlı olduğunu vurgulamışlardır. Aynı zamanda şu eleştiride bulunmuşlardır " zaman ve şartlara bağlı yaşanan problemlerden sonra uygulanan politikayı değiştirmek için hiçbir şey yapılamayacağı anlamına gelmediğini, titiz ve kapsamlı bir şekilde tekrar analiz yapılması gerektiği ve şartlara uygun politikalar geliştirilmesi gerektilidir" (Walt ve Gilson, 1994).

Musgrave, (1995) çalışmasında 1991-1993 yılları verilerini kullanarak iki teori ele almıştır. Bunlardan ilki olan X teorisi, sağlığın doğası gereği rastgele olduğunu ifade etmektedir. Hastalığın, kazaların ve ölümün rastgele olduğunu söyler. X teorisinde, tıp bir defada ve her zaman kesin cevaplar bulacakken Y teorisinde ise; tıbbın bir bilimden çok bir sanat olduğunu ifade etmiştir. Yaptığı

[10] (TÜİK,01/09/2019)

çalışmaların sonucunda Amerikan sağlık reformu politikasının, II. Dünya Savaşı'nın sonundan bu yana tamamen aynı olduğunu herhangi bir yenilenme yapılmadığını vurgulamıştır (Musgrave, 1995).

Çelik, (2006) çalışmasında ki amacı kalkınmış bir toplumda sağlık hizmetlerinin önemini araştırmaktır. Çalışmasında sürdürülebilir kalkınmayı şu üç temel unsurla ele almıştır; Ekonomik unsur, Çevre unsuru ve Toplumsal/kültürel unsurlardır. Ayrıca Çelik çalışmasında sürdürülebilir kalkınmanın sadece sağlık sektörü ile değil diğer sekterlerle beraber tamamlanacağını vurgulamış ancak sağlık sektörünün en temel parça olduğunu belirtmiştir. Çünkü sağlık sektöründeki hasta kişi diğer sektörlerde bazen konuta ihtiyacı olan bir birey bazen de bir tüketici olabileceğinin altını çizmiştir. Çelik yaptığı çalışmanın sonucunda daha fazla sürdürülebilir kalkınmanın daha sağlıklı bir toplum yaratacağı kanısına varmıştır (Çelik, 2006).

Tutar ve Kılınç (2007) çalışmalarında sağlık ekonomisi kavramını açık bir şekilde vermeyi ve sağlık sektörünün önemini vurgulamayı amaçlamışlardır. Çalışmalarının sonucunda sağlık hizmetleri üretiminin en önemli parçası olan hastanelerin verimli olmamalarında başlıca iki etmenin neden olduğunu saptamışlardır. Bunlar;

1)Hastaneler için uzun vadeli ve etkin bir şekilde plan/programın yapılmaması,

2)Yapılan harcamaların yetersizliğidir (Tutar ve Kılınç, 2007).

Çalışkan (2008) çalışmasında sağlık ekonomisi ve sağlık hizmetlerinin farklılaşan özelliklerini ele almıştır. Çalışmasının sonucunda sağlık ekonomisine olan ilginin giderek arttığını gözler önüne sermiştir. Aynı zamanda sağlık hizmetleri piyasasındaki belirsizlik, sağlık ekonomisinin disiplinli yapısı ve dışsallık gibi özellikleri nedeniyle ekonomi biliminin geleneksel yaklaşımından ayrıldığını göstermiştir (Çalışkan, 2008).

Özer ve Sonğur (2012) çalışmalarında Türkiye sağlık turizminin dünya sağlık turizmi içindeki yerini ortaya koymayı ve sağlık turizmi hakkında bilgi vermeyi amaçlamışlar, aynı zamanda sağlık turizmi çeşitlerine de değinmişlerdir. Yaptıkları çalışmalar sonucunda Türkiye'de sağlık turizminin gelişebilmesi için etkin ve güncel politikalara gerek duyulduğunu saptamışlardır (Özer ve Sonğur, 2012).

Tıraş, (2013) yaptığı çalışmasında sağlık ekonomisi ve sağlık ekonomisinin finansmanını açıklanmayı hedeflemiştir. Çalışmasının sonucunda sağlık ekonomisinden etkin bir şekilde yararlanmanın temel koşulunun, iyi bir veri tabanına sahip olunması gerektiği ve bu verilerin ilgilenen tüm tarafların kullanımına açık olması gerektiğini saptamıştır (Tıraş, 2013).

Yılmaztürk, (2013) çalışmasında 2003 yılından itibaren Türkiye'de uygulanan sağlıkta dönüşüm programlarını ve dönüşüm programlarıyla beraber getirilen yeniliklerin sonuçlarını incelemiştir. Analiz

sonucunda sağlık alanında yapılan harcamaların sürekli artış gösterdiğini saptamış ve artan harcamalar karşısında hükümetlerin yeni sağlık reformlarına ihtiyaç duyduklarını gözlemlemiştir (Yılmaztürk, 2013).

Sayım, (2017) çalışmasında 1995-2014 yılları veri seti için kamunun sağlık harcamalarını üstlenme sebeplerine bakılmış aynı zamanda Türkiye'de sağlık hizmetleri için ayrılan paya değinilmiştir. Ayrıca 2014 yılı için sağlık harcamaları verilerini Türkiye ile diğer ülkeleri karşılaştırılıp yorumlanmıştır. Çalışmanın sonucunda 2014 yılı verilerine göre dünyada Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)' nin % 9,9'unu sağlık harcamalarının oluşturduğu hesaplanmış ve Türkiye'nin sağlık harcamalarına ayırdığı % 5,1 - % 8 payıyla daha çok Doğu Avrupa ve Asya ülkelerinin yanında yer alabileceğini saptanmıştır (Sayım, 2017).

Çilhoroz ve Arslan, (2018) çalışmalarında alışılmışın dışına çıkarak sağlık yönetimi alanında akademisyen olan 24 ve 30 yaş aralığındaki katılımcıları bir araya getirmişler ve "Sağlıkta Dönüşüm Programı" hakkında nasıl bir değerlendirmede bulunduklarını nitel görüşme yoluyla incelenmiştir. Çalışmasın sonucunda, katılımcıların yorumlarına göre uygulanan sağlıkta dönüşüm programlarının sonucunda sağlık hizmetlerine erişimin daha kolay hale geldiği vurgulanmış ve genel sağlık sigortası sistemi, hizmet alanında etkin olan faktörlerden biri olarak kabul edilmiştir. Bu sonuçlara karşın aile hekimliği sisteminde aksaklıkların olduğu çoğunluğun oyuyla belirtilmiştir (Çilhoroz ve Arslan, 2018).

Sağlık iktisadı kavramını açıklayan çalışmaların yapılmasından sonra sağlık alanına ilgi artmış ve hızlı gelişmeler yaşanmıştır. 1980'li yıllara doğru artık çalışmalar farklı bir boyut kazanarak konuyla ilgili yapılan analizlerin açıklandığı ve yorumlandığı yazılar şeklinde yayınlanmaya başlanmıştır. Bu konudaki bazı örnekler aşağıda yer almaktadır.

Lavers ve Whynes, (1978) çalışmalarında İngiltere'de 193 hastanenin kadın doğum kliniğinde verimliliğini ölçmüşlerdir. Söz konusu makalede girdi değişkenleri olarak hekim sayısı, hemşire sayısı, diğer personel sayısı, ilaç ve tıbbi malzeme harcamaları; çıktı değişkenleri olarak ise hasta (vaka) ve günlük ortalama işgal edilen yatak sayılarını ele almıştır (Lavers ve Whynes,1978).

Chang, (1998) çalışmasında Tayvan'da hükümete bağlı hastanelerin Nisan-Eylül ayları arasındaki etkinliklerini ölçmüştür. Söz konusu çalışmada, girdi değişkenleri olarak doktor sayısı, hemşire sayısı ve destek personeli sayısı, genel ve idari yönetim personeli; çıktı değişkenleri olarak ise polikliniklere başvuru sayısı ve hastanın hastanede kaldığı gün sayısını almıştır (Chang,1998).

Al-Shammari, (1999) çalışmasında Ürdün'deki 15 hastanenin üç yıllık veri setiyle etkinliğini ölçmüştür. Makalede girdi değişkenleri; yatak sayısı, doktor ve diğer personel sayıları iken, çıktı değişkenleri ise hastaların toplam yattıkları gün sayısı, büyük ve orta operasyon sayılarıdır. Al-

Shammari yaptığı analiz sonucunda etkin olan hastane sayısının daha fazla olduğunu saptamıştır (Al-Shammari, 1999).

Kirigia, vd., (2002) yaptığı çalışma sonucunda kamu hastanelerinin (% 26) teknik olarak yetersiz olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmalarında Kenya'da bulunan 54 kamu hastanesinin teknik verimliliğinin veri zarflama analizini kullanarak ölçmüşler ve söz konusu makalelerinde ele aldıkları girdi değişkenleri; Tıbbi görevliler / eczacılar, diş hekimleri, klinik görevliler, hemşireler (kayıtlı, kayıtlı ve toplum hemşireleri dahil), idari personel, teknisyen / teknoloji uzmanı, diğer personel, yardımcı personel, ilaç, ilaçsız malzeme, ekipman, araç bakımı, binaların sayısı iken çıktı değişkenleri ise; poliklinik kaybı ziyareti, özel klinik ziyaretleri, MCH (Ortalama Korpusküler Hemoglobin ,MCH)[11] ziyaretleri, diş bakımı ziyaretleri, genel tıbbi kabuller, çocuk kabulleri, annelik başvuruları ve alınan tazminatlar olmuştur (Kirigia vd., 2002).

Tetik, (2003) çalışmasının sonucunda sonucunda SSK' nın çalışmada yer alan diğer hastanelerden (Özel Hastane ve Devlet Hastanesi) daha yüksek verimliliğe sahip olduğunu saptamıştır. Çalışma için Manisa Salihli ilçesindeki Özel Hastane, SSK (Sosyal Sigortalar Kurumu), ve Devlet Hastanesi'nin göreceli performansını VZA tekniğini kullanarak ölçmüştür. Girdi değişkenleri olarak tıbbi bakım dışı çalışan hastane personeli sayısı, malzemeler için yapılan harcamalar ve yatak/gün sayısını ele alırken, çıktı değişkenleri olarak ise; sigortalı hizmet alan hasta/gün sayısı, sigortasız hizmet alan hasta/gün sayısı, eğitilmiş hemşire sayısı, eğitilmiş intern sayısını ele almıştır. (Tetik, 2003)

Gülcü v.d., (2004) çalışmalarının sonucunda ele alının üç yıl boyunca sadece 3 bölümün (Endodonti, Pedodonti ve Periodontoloji) verimli olduğunu saptamışlardır. Çalışmalarında VZA yöntemini kullanarak, 1999-2001 yıllarında Cumhuriyet Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'nin ait verimliliği ölçmüşler ve söz konusu çalışmada girdi değişkenleri akademik personel (öğretim üyeleri ve araştırma görevlileri) sayısı ve yardımcı personel (hemşire ve yardımcı sağlık personeli)sayısı iken; çıktı değişkenleri tedavi edilen hasta sayısı ve hastaların döner sermayeye bıraktıkları net kârdır. (Gülcü, vd., 2004).

Taban, (2006) yapmış olduğu çalışmasının amacı Türkiye'de, seçilmiş sağlık göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1968-2003 yıllarına ait veri setini kullanarak nedensellik testi ile incelemektir. Çalışmasında kullandığı değişkenler; reel GSYİH, doğuşta yaşam beklentisi, sağlık kurumlarına ait (kamu ve özel) toplam yatak sayıları, sağlık kurumlarının sayısı ve sağlık personeli başına düşen kişi sayısıdır. Yaptığı çalışmanın sonucunda Taban, sağlık kurumlarının sayısı ile reel

[11] Bir MCH değeri, tek bir kırmızı kan hücresinde bulunan ortalama hemoglobin miktarına karşılık gelir.

GSYİH arasındaki herhangi bir nedenselliğe rastlamamakla birlikte, çalışmada kullandığı diğer değişkenler ile reel GSYİH arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi saptamıştır (Taban, 2006).

Yardımcıoğlu, (2012) çalışmasında 20 OECD ülkesine ait 1975-2008 yılları veri setini kullanarak ekonomik büyüme ve sağlık arasındaki uzun dönemli ilişkiyi panel veri analizi yardımıyla incelemiştir. Çalışmasında sağlık göstergesi olarak diğer yapılan çalışmalarda da en sık kullanılan yaşam beklenti süresini ve ekonomik büyüme göstergesi olarak da işçi başına düşen GSYH verisini kullanmıştır. Yapılan analizlerin sonunda ekonomik büyüme ve sağlık arasında uzun dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu saptamıştır. Aynı zamanda ekonomik büyüme ve sağlık arasında karşılıklı olarak anlamlı bir ilişki olduğunu saptamıştır (Yardımcıoğlu, 2012).

Akar, (2014) çalışmasında Ocak 2004 - Mart 2013 yıllarına ait veri setini ele alarak sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi kısa ve uzun dönemlerde eş bütünleşme testi ile analiz etmiştir.Çalışmada kullanılan değişkenler sağlık harcamalarının nispi fiyatı, toplam sağlık harcamaları ve GSYH değişkenlerine ait aylık verilerdir. Çalışmanın sonucunda uzun dönemde sağlık harcamalar ile nispi fiyatı ve ekonomik büyüme değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki saptanmış ancak kısa dönemde anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir (Akar, 2014).

Selim vd., (2014) çalışmalarında ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi kısa ve uzun dönem için 2001-2011 yılları arasında 27 AB üyesi ülkeyi ele arak incelemişlerdir. Değişken olarak kişi başı sağlık harcaması ve ekonomik büyüme verisi olarak yıllık toplam Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) ele alınmıştır. Yaptıkları çalışmalar sonucunda kişi başı sağlık harcaması ve ekonomik büyüme arasında kısa ve uzun dönemde pozitif yönlü bir ilişki gözlemlenmiştir (Selim vd., 2014).

Li ve Dong, (2015) yaptıkları çalışmada hastanelere 2 ve 3 aşamalı bir yaklaşım uygulayıp analiz sonuçlara göre önerilerde bulunmuşlardır. Çalışmalarında Çin'deki kamu hastanelerinin teknik verimliliği 2012 yılı için veri zarflama analizi yöntemini kullanarak ölmüşlerdir. Söz konusu makalede girdi değişkenleri olarak hastane harcamaları, yatak sayısı, personel sayısı, sabit varlık incelenirken; çıktı değişkenleri olarak ise ziyaretçi sayıları, taburcu edilen kişi sayısı, yatak doluluk oranı, hastanede yatış günleri, hastane geliri incelenmiştir (Li ve Dong, 2015).

Mujasi vd., (2016) yaptıkları çalışmalar sonunda teknik verimlilik skorunu % 91.4 ve ortalama ölçek verimlilik skorunu% 87,1 olarak bulmuşlar ve teknik olarak verimsiz hastanelerin ayakta tedavi departmanlarını geliştirerek tedavi edilen hasta sayısının arttırtmaları sonucu teknik verimlilik skoruna erişebilecekleri yorumunda bulunmuşlardır. Çalışmasında Uganda'da sevk hastanelerinin verimliliğini 2012-2013 yılları için veri zarflama analizi ve tobit regresyon yaklaşımını kullanarak ölçmüşlerdir. Söz konusu makalede girdi değişkenleri sağlık personeli sayısı, hastane yatak sayısı ve hastane bütçesi iken;

çıktı değişkenleri ise OPD ziyaretleri, yatan hasta gün sayısı, teslimatlar, ana işlemler ve aşılamalar olmuştur (Mujasi vd., 2016).

Cheng Z. vd.,(2016) yaptıkları analiz sonucunda genel olarak 2008'den 2014'e verimlilikte % 2.14 oranda negatif bir kayma ve teknolojik değişikliklerde % 23,89 oranında bir azalış saptamışlardır. Söz konusu çalışmalarında 2008-2014 yılları için Çin'deki 48 hastanenin etkinliğini veri zarflama yöntemini kullanarak ölçmüşlerdir. Girdi değişkenleri olarak; doktor sayısı ve hemşire sayısı; diğer teknisyenlerin toplam sayısi, toplam tıbbi olmayan personel üyeleri ve aktif yatak sayısıdır. Çıktı değişkenleri ise; ayakta tedavi edilen kişi ve acil ziyaret sayısı, yatan hasta sayısını ele almışlardır (Cheng Z. vd., 2016).

Zahra Zare,(2017) yaptıkları analiz sonucunda hastanelere çıktılarını arttırabilmek için daha fazla girdi sayısı kullanmaları gerektiği yorumunda bulunmuştur. Çalışmasında Tahran'daki 33 hastanenin verimlilik analizi ölçmüştür. Makalede girdi değişkenleri olarak aktif yatak sayısı, doktor sayısı, hastane alanı ve bütçe ele alınırken; çıktı değişkenleri olarak ise ayakta tedavi edilen vaka sayısı, yatak işgal oranı, hasta kalış süresi ve ölüm oranını ele almıştır (Zahra Zare, 2017).

Yeşilaydın ,(2017) çalışmasında Türkiye'de sağlık verimlilik ölçümünde 2010-2017 yıları için veri geliştirme analizi kullanan çalışmalarda sistemetik bir inceleme yapmıştır. Yeşilaydın'ın elde ettiği sonuçlara göre 52 çalışmanın yarısından fazlası (yaklaşık% 62) hastaneyi karar verme birimi olarak seçmiştir. Makalelerde en çok kullanılan girdi değişkeninin; Hekim sayısı. Makalelerde en çok kullanılan çıktı değişkeninin ise; Cerrahi işlem sayısı olduğunu saptamış aynı zamanda Türkiye'de VZA' nin 2010 yılında sıklıkla kullanıldığını ve çalışma türleri bakımından en fazla çeşitliliğin 2010 yılında olduğu sonucuna ulaşmıştır (Yeşilaydın, 2017).

3.SONUÇ

Sağlık alanında yapılan çalışmaların başlangıç tarihi kesin olamamakla birlikte arkeolojik çalışmalar sonucunda M.Ö 2000 yıllarına Mezopotamya uygarlığına kadar dayandığı ispatlanmıştır. 18. yüzyılda sanayi için yeterli kaynaklarının keşfedilmesi ile İngiltere'de başlayan Sanayi devrimi beraberinde ticari büyüme yarışını getirmiş ve aynı zamanda sağlık alanında yapılan çalışmaların göz ardı edilmesine sebep olmuştur. İnsan sağlığını olumsuz etkilecebileceği düşünülmeden hızlı bir şekide fabrikalar kurulmaya ve farklı alanlarda üretimler yapılaya başlanmıştır. Bu hızlı büyüme beraberinde birçok ölümcül vakaaları da (salgınlar, iş kazaları, vb.) getirmiştir. Ne yazık ki yaşanan problemlere zamanın tıbbi imkanları yeterli gelemeyince beşeri sermayenin en önemli ayağı olan sağlık sektörünün önemi farkedilmiş ve sektörle ilgili çalışmalara hızlı bir şekilde başlanmıştır. Yapılan incelemeler sonucunda sağlık alanı çalışmalarının geniş bir yelpazeye sahip olduğu anlaşılmış ve ilk olarak 1960 yıllarda sağlık alanının iktisat bilimin bir alt disiplini olması gerektiği tartışmaları başlamıştır.

Nihayetinde 1960'lı yılların sonunda sağlık iktisadı bir alt disiplin olarak kabul edilmiştir. Çalışmanın amacı sağlık iktisadının gelişimi üzerine literatür taraması yapmak ve ekonomi içerisindeki önemini göstererek, sağlık sektöründe faaliyet gösteren iktisadi ajanlara önerilerde bulunmaktır. Çalışmanın ikinci kısmında literatür incelemesine yer verilmiş aynı zamanda sağlık alanında katedilen ilerlemeler sonucu yapılan çalışmaların nasıl boyut değiştirdiğinden bahsedilmiştir. İncelenen çalışmalar sonucunda gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye'nin sağlık alanı için ayırmış olduğu payla gelişmiş ülkelere göre yaklaşık % 10 oranında geride kaldığı ve sağlık alanına yapılan yatırımların yetersiz olduğu gözlemlenmiştir. Aynı zamanda incelenen çalışmalarda Türkiye'de son dönemlerde veri paylaşımın getirilen kısıtlamalar, uzatılan prosedürden dolayı sağlık alanında veri ulaşımını zor hale getirildiğini ve sağlık işletmelerinin etkinlik sonuçlarının kamuoyu ile paylaşılmadığının altı çizilmiştir.

KAYNAKÇA

Akar, S. (2014) " Türkiye'de Sağlık Harcamaları, Sağlık Harcamalarının Nisbi Fiyatı ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi'', Balıkesir Üniversitesi, Bandırma İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 21: 311-322.

Al-Shammari M. (1999) "A Multi–Criteria Data Envelopment Analysis Model for Measuring the Productive Efficiency of Hospita", International Journal of Operations and Production Management, 19(9): 879-891.

Chang H.H. (1998) "Determinants of Hospital Efficiency The Case of Central Government Owned Hospital in Taiwan", Omega International Journal of Management'', 26 (2): 1 April, Pages 307-317, https://doi.org/10.1016/S0305-0483(98)00014-0.

Cheng Z., Cai M., Tao H., Zhifei H., Lin X., Lin H., Zuo Y. (2016) ''Efficiency and Productivity Measurement of Rural Township Hospitals in China: a Bootstrapping Data Envelopment Analysis'' , BMJ Open 6:e011911. doi:10.1136/bmjopen-2016-011911.

Çelik, Y. (2006) "Sürdürülebilir Kalkınma Kavramı ve Sağlık'', Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 9 (1).

Çilhoroz, Y. ve Arslan İ. (2018) "Sağlıkta Dönüşüm Programı Uygulamalarının Değerlendirilmesi: Akademisyenler Üzerinde Nitel Bir Araştırma'', Evaluation of Health Transformation Program Practices: A Qualitative Research on Academics, DOI: 10.20875/makusobed.440476.

Toksöz, E. (1987) "İktisat Biliminin Yeni Uygulama Alanı: Sağlık Ekonomisi", İstanbul Üniversitesi 2011, Online Erişim, https://dergipark.org.tr/tr/pub/iuifm/issue/835/9166, 01/08/2019.

Gülcü, A., Coşkun A., Yeşilyurt, C., Coşkun, S. ve Esener, T. (2004) "Cumhuriyet Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'nin Veri Zarflama Analizi Yöntemiyle Göreceli Etkinlik Analizi", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 5 (2).

Kirigia M.J., Emrouznejad .i, , and Sambo Luis G. (2002) ''Measurement of Technical Efficiency of Public Hospitals in Kenya: Using Data Envelopment Analysis'' , Journal of Medical Systems, 26 (1).

Lavers, R.J., Whyness, D.K. (1978) "A Production Function Analysis of English Maternity Hospital", Socio- Economic Planning Sciences,12(2): 85–93.

Li H. and Dong S. (2015) "Measuring and Benchmarking Technical Efficiency of Public Hospitals in Tianjin, China: A Bootstrap–Data Envelopment Analysis Approach", INQUIRY: The Journal of Health Care Organization, Provision, and Financing: 1–5.

MCH Nedir? https://www.sozcu.com.tr/2018/saglik/mch-nedir-mch-yuksekligi-ve-dusuklugu-ne-anlama-gelir-oub2-2673828/, (05/10/2019).

Mujasi Paschal N., Asbu Eyob Z. and Puig-Junoy J. (2016) "How Efficient are Referral Hospitals in Uganda? A Data Envelopment Analysis and Tobit Regression Approach'', BMC Health Services Research, 16 (230).

Musgrave, G. L. (1995) "Health Economics Outlook: Two Theories of Health Economics", Palgrave Macmillan Journals, 30 (2): 7-13.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) https://data.oecd.org/, (25/11/2019).

Özer, Ö. ve Sonğur, C. (2012) "Türkiye'nin Dünya Sağlık Turizmindeki Yeri ve Ekonomik Boyutu'' , Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 4 (7).

Sayım, F. (2017) "Türkiye'de Sağlık Ekonomisi İstatistikleri ve Sağlık Harcamalarının Gelişimi'', Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, 7 (15).

Selim, S., Uysal, D. ve Eryiğit, P. (2014) "Türkiye'de Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Ekonometrik Analizi'', Niğde Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7 (3): 13-24.

Taban, S. (2006) "Türkiye'de Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi", Eşkişehir Osmangazi Üniversitesi 3.Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi (Genişletilmiş Hali), Sosyoekonomi Dergisi, Temmuz- Aralık: 060202.

Tarihi Olaylar https://www.tarihiolaylar.com/tarihi-olaylar/buyuk-veba-salgini-102, (05/11/2019).

T.C. Sağlık Bakanlığı https://www.saglik.gov.tr/TR,11492/tarihce.html ,(10/11/2019).

Tetik S. (2003) ‘‘İşletme Performansını Belirlemede Veri Zarflama Analizi’’, Celal Bayar Üniversitesi, Yönetim ve Ekonomi 10 (2).

Tıraş, H. H. (2013) “Sağlık Ekonomisi: Teorik Bir İnceleme’’, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi.

Tutar, F. ve Kılınç, N. (2007) “Türkiye’nin Sağlık Sektöründeki Ekonomik Gelişmişlik Potansiyeli ve Farklı Ülke Örnekleriyle Mukayesesi”, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 9 (1).

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) http://tuik.gov.tr/Start.do, (01/09/2019).

Walt, G. ve Gilson L. (1994) “Reforming the Health Sector in Developing Countries: The Central Role of Policy Analysis”, Health Policy And Planning, 9(4): 353-370.

Yardımcıoğlu, F. (2012) “OECD Ülkelerinde Sağlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Ekonometrik Bir İncelemesi”, Eskişehir Osmangazi Universitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 13(2): 27-47.

Yılmaztürk, A. (2013) “Türkiye’de Saglık Reformlarının Tarihsel Gelisimi ve Saglıkta Dönüsüm Programı’nın Küresel Niteliginin Degerlendirilmesi’’, Sosyal Bilimler Arastırmaları Dergisi. 1: 176-188.

Yeşilaydın G. (2017) ‘’Health Efficiency Measurement in Turkey by Using Data Envelopment Analysis: A Systematic Review’’, Ankara Sağlık Bilimleri Dergisi (1-2-3): 49-69.

Zare Z., (2017) "Service Performance in Public Healthcare System: Data Envelopment Analysis ", AD-Minister (30) : 237 - 265, ISSN 1692-0279 , eISSN 2256-4322.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ESER SAHİBİNİN ESERİ ERİŞİME HAZIR BULUNDURMA HAKKI ÜZERİNE BAZI DÜŞÜNCELER

Dr. Sefer OĞUZ[*]

ÖZET

Yaratıcı düşünce ürünleri 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu (FSEK) hükümlerine göre korunur. FSEK'in hazırlanma sürecinde Alman Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundan faydalanılmıştır. Her iki Kanunda Bern Anlaşması hükümlerine dayanır. Türkiye Bern Anlaşmasına Lozan Anlaşması ile getirilen yükümlüğü uygun olarak 28.08.1951 tarihinde taraf olmuştur. FSEK 48 yıldır yürürlüktedir. Bu kapsamda, teknolojik gelişmeler sonucunda "veri tabanı" ve "bilgisayar programları" gibi yeni eser türleri ile "iletme hakkı" ve "eseri erişime hazır bulundurma hakkı" gibi eser sahiplerine yeni haklar tanınmıştır.

Eser sahibi eser üzerinde manevi ve mali haklara sahiptir. Eser sahibinin mali hakları işleme, çoğaltma, yayma, temsil ile işaret, ses ve/veya görüntüyü yarayan araçlarla umuma iletim hakkı olarak sayılmıştır. Bu haklar sınırlı sayıdadır. Yeni haklar, ancak bir kanun hükmü ile yaratılabilir. Çoğaltma hakkı, mali hakların köküdür. Çoğaltma hakkı, nüsha şeklindeki eserlerde yayma hakkını kullanmanın ilk basamağıdır. Erişime hazır bulundurma hakkı da yayma hakkından teknolojik gelişmeler sonucunda ortaya çıkan yeni bir haktır.

"Eseri erişime hazır bulundurma hakkı" Dünya Fikri Haklar Örgütü'nün 1996 yılında yapılan konferansta sert tartışmalar sonucunda imzalanan WIPO Telif Hakları Sözleşmesinin 8. maddesinde yeni bir hak olarak kabul edilmiştir. Yeni bir hak olarak "eseri erişime hazır bulundurma hakkı" daha sonra Bern Anlaşmasının 14. maddesi ile Roma Anlaşması olarak bilinen İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşmenin 10 ve 14. maddelerinde münhasır bir hak olarak bahşedilmiştir.

Türkiye yukarıda ifade edilen anlaşmaların tarafıdır. Bu nedenle, bu sözleşmelere uyma yükümlülüğüne bağlı olarak "Erişime hazır bulundurma hakkını" bağımsız bir mali hak olarak düzenlenmesi gerekir. Ancak, Türkiye hükümeti erişime hazır bulundurma hakkını FSEK m. 25'in "Radyo ile yayın hakkı" başlığının yerini alan "İşaret Ses ve/veya Görüntü Nakline Yarayan Araçlarla Umuma İletim Hakkı" başlığı altında "umama iletim hakkı ile birlikte bu hakkın bir parçası olarak düzenlemiştir. "Eseri erişime hazır bulundurma hakkı" iki sebeple bağımsız yeni bir mali hak olarak düzenlemesi gerekir. Bunlardan ilki, Türkiye hükümetinin taraf olduğu yukarıda bahis edilen

[*] Sakarya Üniversitesi, Türkiye, sefer.oguz@gmail.com, https://orcid.org/0000-0003-4079-9665

uluslararası sözleşmelerden doğan yükümlülükleridir. Diğeri ise, FSEK m. 51'de düzenlenen mevzuatın ileride ortaya çıkaracağı hakların eser sahibine ait olacağı yönündeki hükümdür.

***Anahtar Kelimeler**: Eser Sahibi, Eser, Mali Haklar, Çoğaltma Hakkı, Eseri Erişime Hazır Bulundurma Hakkı.*

SOME REMARKS ON AUTHOR'S RIGHT OF MAKING AVAILABLE TO THE PUBLIC ON WORK

ABSTRACT

Products of creative works are protected by articals of the Law on Intellectual and Artistic Works (LIAW) numbered 5842. In process of preparing LIAW, it is utilised from German Law on Intellectual and Artistic Works. Both of laws are based on Bern Agreement. Comply with obligation brought by Lozan Agreement, Türkiye was signed Bern Agreement on 28.08.1951. LIAV has been taking effect for 48 years. With in this scope in the wake of tecnological developments, new rights on creative works are granted like "right of making available to the public" and "the transmission of signs, sounds and/or images including digital transmission" and new types of works have been granted like "computer programe" and "data base".

Author has got economic and moral rights on intellectual and artistic works. Economic rights of author can be determined right of adaptation, right of reproduction, right of distribution, right of making available to the public by devices enabiling the transmission of signs, sounds and/or images. All of these rights are specified by law (numerus clausus). New rights on work can be created by law. Right of reproduction is root of all economic rights. Right of reproduction is first step to use distribution right specialy on a copy of work. Right of making available the public is new exclusive right which brought about in the wake of tecnological developments from right of distribution.

Right of of making available to the public was accepted as a new exclusive right at the conferance held in 1996 by World İntellectual Property Organization (WIPO) in consequence of rigorous debate, established by article 8 of WIPO Copyright Treaty (WCT). Right of making available to the public as a new exclusive right was granted by articles 11, 14 bis of Bern Convention and articles 10, 14 of WIPO Performances and Phonograms Treaty known by Roma Agreement (WFFT).

Türkiye is a parti to all agreement abovementioned. Hence, depending on commitment to these agreements, Türkiye has to legalize "Right of making available to the public" as a independent exclusive right. However, Turkish Goverment was legalized a right of making available to the public as a part of right of the transmission of signs, sounds and/or images including digital transmission under old title

"Radio transmission right" at article 25 of LIAV. Right of making available communication to the public have to be legalized independent exclusive right in two reason.The first of these, Turkish goverment is under obligation all agreemet the abovementioned. The second of these, new exclusive rights which may arise from extension of the scope economics right by future legislation will belong to a author by determined article 51 of LIAV.

Keywords: *Author, Work, Economic Rights, Right of Reproduction, Right of Making Available to the Public.*

1.GİRİŞ

İnsanoğlunun bugün geldiği medeniyetin temelinde düşünce yaratıcılığı sonucunda verilen fikri ve sınai ürünlerin itici gücü bulunur. Bu nedenle, fikri ve sınai mülkiyet hakları konusunda insan haklarından sonra en yoğun sözleşmelerin yapıldığı uluslararası hukuk alanı olduğu söylenebilir. Bu kapsamda, 1440'da matbaanın icadı ile başlayan fikri hakların hukuki korunması, her yeni teknolojik gelişmede çeşitlenerek genişlemiştir (Yüksel, 2001: 97).

Fikri mülkiyet hukukunun iki amacı olduğu söylenebilir. Bunlardan ilki, eser sahiplerine vücuda getirdikleri eserler üzerinde zamanla mukayyet mali haklar tanıyarak yeni eserler verilmesini teşvik etmedir. Diğeri ise, eserin koruma süresinin dolmasından sonra serbest esere dönüşerek toplumun kültürel seviyesinin yükselmesine hizmet etmektir.

İngiltere'de 1556 yılında eser üzerinde ilk olarak matbaacılara imtiyaz niteliğinde tanınan basım hakkını ifade eden "copyright" çoğaltma hakkı tanındı (Yüksel, 2001:99). Çoğaltma (copyright) artık günümüzde, matbaacıların hakkı değil doğrudan doğruya eseri vücuda getiren kişilere tanınan en önemli mali haktır. Bu kapsamda, eser üzerindeki mali hakların önce matbaacı ve yayıncılara tanınmış ve daha sonra ise eseri yaratan kişi olan eser sahiplerinin hakları olduğu fark edilmiştir.

Kanun koyucu FSEK ile eser sahibine mali ve manevi haklar bahşetmiştir. Eser sahibinin mali hakları çoğaltma hakkı (FSEK m. 22), temsil hakkı (FSEK m.24), yayma hakkı (FSEK m. 23), işleme hakkı (FSEK m. 21) ve işaret, ses ve/veya görüntü nakline yarayan araçlarla umuma iletim hakkıdır (FSEK m. 25). Mali haklar, sadece kanunla gösterilenlerden ibarettir. Bu haklar birbirine bağlı değildir. Bunlardan birisinin tasarrufu ve kullanılması diğerine tesir etmez (FSEK m. 20). Başka bir deyişle, mali haklardan birisinin kullanılması veya tasarruf edilmesi diğer mali hakları etkilemeyecektir.

Eser sahibine tanınan ilk mali hak çoğaltma hakkıdır. Bu kök haktan ekonomik ve teknolojik gelişmeler sonucunda yukarıda sayılan yeni mali haklar ortaya çıkmıştır. Kural olarak ileride ortaya çıkacak mali haklardan vazgeçilmez bir şekilde eser sahibine ait olacağı düzenlenmiştir (FSEK m. 51).

Eser sahibinin eseri erişime hazır bulundurma veya eseri kamuya erişilebilir kılınması için teknik olarak dijital olarak üretilmiş veya dijital forma çevrilmiş olması zorunludur. Bu itibarla dijital formda bulunmayan bir eserin internete yüklenmesi ve erişime hazır bulundurması mümkün değildir. Dolayısıyla, eseri erişime hazır bulundurulma hakkı internet üzerinden eserin umuma sunulmasıyla ilgilidir.

İnternette eserlerin indirilmek üzere hazır tutulmasıyla, eser eserin kamuya erişilebilir kılınması gerçekleşmiş olur (FSEK m. 25, f. II-2). Eser eserin kamuya erişilebilir kılınmasından sonra birden çok kimse tarafından algılanması şart değildir (Bozbel, 2009: 201).

Hukuka uygun olarak edinilen ve kalıcı veri saklayıcısına tespit edilebilen her eser tükenme hakkına konu olabilir. Ancak, eserin kamuya erişilir kılınması hakkının sahibi, eserini kalıcı veri saklayıcısına tespit edilmesi konusunda açık bir yetki vermediği sürece bu haktan faydalanmak isteyen internet kullanıcının tükenme hakkı olduğu iddiasında bulunamaz. Zira, eserin kamuya erişilir kılınması hakkının kullanan eser sahibi internet kullanıcısına sadece esere geçici kayıt imkanı ile izleme imkanı vermektedir. Başka bir deyişle, eser sahibi internet kullanıcısına kalıcı veri saklayıcısına kaynaktaki eserin tıpkısının kopyalamasına izin vermek zorunda değildir. Bu nedenle, kalıcı veri saklayıcısına kaydedilmediği sürece tükenme hakkı söz konusu olmayacaktır.

2.ULUSLARARASI SÖZLEŞMELERDE ERİŞİME HAZIR BULUNDURMA HAKKININ DÜZENLENMESİ

Eserlerin bir ülkede veya karşılıklı ikili anlaşmalar ile korunması mümkün değildir. Gerçek bir korumayı sağlamak için birçok ülkelerin taraf olduğu bir anlaşma ve bu anlaşmanın hükümlerini yürütecek bir uluslar üstü bir organizasyonun kurulması ihtiyacı hissedilmiştir. Zira, fikri emek ürünlerinin gayri maddi mahiyeti itibariyle ulusal sınırlar dışında kolay bir şekilde faydalanılması mümkündür (Yüksel, 2001: 558). Bu nedenle, fikri hakların uluslararası alanda korunması amacıyla 1967 yılında Stockholm'de toplanan uluslararası konferansta Dünya Fikri Haklar Örgütü (World Intellectual Property Organization:WIPO) telif haklarına ilişkin Bern Sözleşmesi ve sınai haklara ilişkin Paris Sözleşmesi kapsamında oluşturulan büroları bünyesine katarak ortaya çıkmıştır. WIPO 1974 yılından itibaren Birleşmiş Milletler Örgütünün uzman kuruluşu olarak faaliyette bulunmaya başlamıştır.

Erişime hazır bulundurma hakkını içermeyen bir umuma iletim hakkı tanımı Bern Sözleşmesi[12], m. 11 (ibis), hükmünde çok geniş bir şekilde yapıldı (Gingsburg, 2004: 2). Erişime hazır bulundurma

[12] Türkiye Cumhuriyeti 1 Ocak 1952 tarihinde Edebiyat ve Sanat Eserlerinin Korunmasına İlişkin Bern Sözleşmesine katılmış ve sonra değişiklikleri 1979 yılında tadil edilen metnine Paris Metnine Katılmamızın Uygun Bulunduğuna Dair 4117 sayılı Kanun ile kabul etmiştir (1995). Resmi Gazete 22341, 12 Temmuz 1995.

hakkını hakkı WIPO Telif Hakları Sözleşmesi[13] m. 8, Roma Anlaşması olarak bilinen WIPO İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşmenin[14] 10 ve 14. maddelerinde düzenlenerek, Bern Sözleşmesindeki umuma iletim hakkı genişletmiştir (Ginsburg, 2004: 3).

Bern Sözleşmesinin mükerrer 11. maddesi f. 1 b. 2'de

"*Edebiyat ve sanat eseri sahipleri:*

i)Eserlerin yayınlanmasına veya telsiz olarak işaret, ses veya görüntü nakline yarayan her türlü araçla topluma iletilmesine,

ii)İletimin esas yayın kuruluşu dışında başka bir kuruluş tarafından yapılması halinde, eserlerin telli olarak topluma her türlü iletimine ya da yeniden yayınlanmasına;

iii)Eserlerin yayının hoparlörünün veya işaret, ses ya da görüntü nakline yarayan diğer bir analog araç ile topluma iletimine; izin verme hususunda inhisari hak sahibi olacaklardır." FSEK m. 25'de düzenlenen hükme sözleşme hükümlerinin kaynaklık ettiği anlaşılmaktadır. Ancak, görüleceği üzere eseri umuma erişilebilir kılma düzenlenmemeiştir.

WIPO Telif Hakları Sözleşmesinin "Kamuya İletim Hakkı" başlığını taşıyan m. 8'te eserin kamuya erişilebilir kılınması hakkı aşağıdaki şekilde düzenlenmiştir.

"*Bern Sözleşmesi'nin 11(1) (ii), 11 Mükerer (1)(i) ve (ii), 11 ikinci mükerrer (1) ve 14 (1) (ii) ve 14 mükerer (1) maddeleri, hükümleri haleldar edilmeksizin, edebiyat ve sanat eserleri sahipleri, eserlerinin telli ya da telsiz ortamda, toplum üyelerinin kendileri tarafından seçilen bir yer ve zamanda bu eserlerden kişisel olarak yararlanacak biçimde topluma iletilmesine izin verme hususunda münhasıran hak sahibidir*"

Roma Anlaşması olarak bilinen İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşmenin "Tespit Edilmiş İcraları Umuma İletim Hakkı" başlığını taşıyan m. 10'da icracılar ve "Fonogramların Umuma İletim Hakkı" m. 14'te ise fonogram yapımcılarının eserin umuma erişilebilir kılınması hakkı düzenlenmiştir.

[13] Türkiye Cumhuriyeti 20 Aralık 1996 tarihinde 5647 sayılı WIPO Telif Hakları Anlaşmasına Katılmamızın Uygun Bulunduğu Hakkında Kanun (2007) T.C. Resmi Gazete 26516, 8 Mayıs 2007.

[14] Türkiye Cumhuriyeti 20 Aralık 1996 tarihinde 5646 sayılı WIPO İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Anlaşmaya Katılmamızın Uygun Bulunduğu Hakkında Kanun (2007) T.C. Resmi Gazete 26516, 8 Mayıs 2007.

"Gerçek kişilerin seçtikleri yer ve zamanda erişim sağlayabilecekleri şekilde, icracılar fonogramlarda tespit edilmiş icralarının aslı ya da çoğaltılmış nüshalarını telli veya telsiz araçlarla topluma iletilmesinde münhasıran izin verme hakkından faydalanacaktır (m. 10)."

"Gerçek kişilerin seçtikleri yer ve zamanda erişim sağlayabilecekleri şekilde, fonogram yapımcıları fonogramlarının telli veya telsiz araçlarla topluma iletilmesinde münhasıran izin verme hakkından faydalanacaktır (m. 14)."

WIPO Telif Hakları Sözleşmesi m. 14'te WIPO İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşmenin 23, f. I. hükümlerinde akit taraflar, bu Andlaşmaların uygulamasını sağlayacak gerekli önlemleri kendi hukuk sistemlerine uygun olarak almayı taahhüt etmişlerdir.

Nitekim ABD hükümeti WIPO sözleşmelerindeki yükümlüğüne uygun olarak eseri kamuya erişilebilir kılma hakkını bağımsız münhasır bir hak olarak düzenlemiştir[15].

AB ise Bilgi Toplumu Direktifinin[16] 25. maddesinde eseri kamuya erişilebilir kılma hakkını bağımsız münhasır bir hak olarak düzenlemiştir.

Eseri kamuya erişilebilir kılma hakkı ile dijital teknolojinin ortaya çıkardığı eserin yeni yayma tekniği üzerinde kontrol etme hakkı tanınması amaçlanmıştır (Azzero, 2014, s. 531).

3.TEKNOLOJİK GELİŞMELERİN ORTAYA ÇIKARDIĞI YENİ MALİ HAKLAR

FSEK m. 25'in başlığı "radyo televizyon ile yayın hakkı" iken başlığıyla birlikte teknolojik gelişmelerden kaynaklanan ihtiyaçlar sebebiyle yeniden düzenlenmiştir[17]. Doktrinde, FSEK m. 25'de düzenlenen eserlerin, radyo, televizyon veya diğer elektronik araçlarla umuma iletiminden doğan haklara elektronik haklar (e-haklar) olarak tanımlanmaktadır (Ateş, 2016: 6). Bu kapsamda doktrinde FSEK m. 25'te yayınlama hakkı, yeniden iletim hakkı ve gerçek kişilerin kendileri tarafından seçilen yer ve zamanda, esere erişim sağlamak suretiyle iletim olma üzere üç ayrı hak öngörüldüğü ileri sürülmektedir (Kılıçoğlu, 2018: 64; Bozbel, 2011: 129). Çoğaltma hakkının tanımına bakıldığında (FSEK m. 22), işaret, ses ve/veya görüntü nakline yarayan araçlarla umuma iletme hakkı içinde düzenlenen erişime hazır bulundurma işlemi de bir çeşit dijital kopyalama işlemidir. Eserin işaret, ses ve görüntü nakil ve tekrara yarayan her türlü araca kaydedilmesi çoğaltma olarak kabul edilmiştir (FSEK m. 22).

[15] United States Copyright Office, The Making Available Right (https://www.copyright.gov/docs/making_available/making-available-right.pdf Erişim tarihi: 16.11.2019).
[16] Dırectıve 2001/29/EC Of The European Parlıament And Of The Councıl of 22 May 2001 on the harmonisation of certain aspects of copyright and related rights in the information society, Official Journal of the European Communities, 22.6.2001.
[17] 4630 sayılı Fikir ve sanat Eserleri Kanununun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun, RG. 1.3. 2001, S. 24335.

Bu hakkı, umuma iletim hakkından ayıran erişime hazır bulundurma hakkına ilişkin "gerçek kişilerin seçtikleri yer ve zamanda esere erişim" ibaresi FSEK m. 25, f. II ve FSEK m. 80, f. B-3, C-4, C.II-3'de düzenleme yapılmıştır. Gerçek kişilerin kendileri tarafından seçilen yer ve zamanda, esere erişim sağlayarak faydalanması izin verme ve yasaklama hakkında münhasır hak sahibidirler (Ateş, 2016: 21). Erişime hazır bulundurma hakkı ile kamuya iletim hakkı arasındaki farkı yer ve zaman şartlarının her ikisinin birlikte gerçekleşmesi zorunludur (Bozbel, 2009: 203).

Eseri erişimime hazır bulundurma hakkı bağlantılı hakların düzenlendiği FSEK m. 80'de icracı sanatçılara, fonogram yapımcılarına, film yapımcılarına ve radyo televizyon kuruluşlarına tanınmıştır.

4.ESERİN ERİŞİME HAZIR BULUNDURMA HAKKI İLE İLETİM HAKKININ KARŞILAŞTIRILMASI

Erişime hazır bulundurma hakkı ile umuma iletim hakkı arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bu fark analog yayın ile dijital yayın arasındaki yöntem ve teknikten kaynaklanır.

Radyo ve televizyon kuruluşları kendilerine lisans verilen frekans aralığında kamuya iletim suretiyle yayın yaparlar. Bu yayınların akışını zamanını ve dinlenecek veya izlenecek coğrafi alanı kendileri tespit eder. Eseri umuma erişilebilir kılma durumunda erişen gerçek kişi aktif taraf iken umama iletimde radyo ve televizyon kuruluşları eş zamanlı yayın durumundadır.

Erişime hazır bulundurulan esere erişim, internet kullanıcısının bilgisayarının browserine yazdığı alan adı ile çağırdığında fiziksel olarak bulunan web sitesindeki içerik dijital paketlere bölünerek, kullanıcının bilgisayarına yönlendirilir. Bu dijital paketler yönlendirildiği bilgisayar tarafından metin ve görsellere çevrilerek, algılanır (Stokes, 2001: 93).

Gerçek kişilerin seçtikleri yer ve zamanda esere erişim ancak dijital teknoloji ile internet üzerinden mümkündür. Anolog kamuya iletim ise çoğunlukla radyo ve televizyon kuruluşları tarafından yapılmaktadır. Ancak, bu radyo ve televizyon kuruluşlarının sayısal yöntemle internet üzerinden yapılabilir. Radyo ve televizyon kuruluşlarının yayınlarında yayının aynı anda çok sayıda tercih hakkı olmayan izleyen veya dinleyen kişiye erişmesi şarttır (Kaplan, 2004: 129).

Erişime hazır bulundurma yoluyla iletim radyo ve televizyon kuruluşlarının dışında gerçek kişiler tarafından da yapılmaktadır. Nitekim günümüzde birçok gazeteci bu yöntem ile www.youtube.com üzerinden yayınlar yapmaktadır.

Umuma ileti ile eserin umuma erişilebilir kılınmasının konusunu eserin gayrı maddi muhtevasını oluşturur (Erel, 2009: 201).

Umuma iletim eş zamanlı belirsiz aynı zaman aynı yerdeki topluluğa yönelik yayın iken, eseri kamuya erişilebilir kılma bireylere yönelik yayındır. Bireyler, bu yöntem ile gerçek kişiler istediği yer ve zamanda esere erişim sağlayabilir.

Doktrinde kitle iletişim veya internet aracılığıyla Dijital (sayısal[18]) veya anolog[19] yayın, eser sahibinin diğer mali hakkı olan yayma hakkının tükenmesine sebep olduğu savunulmaktadır (Kılınçoğlu, 2018: 265). Ancak, kanaatimizce erişime hazır bulundurma yoluyla umuma sunulmasında kalıcı veri saklayıcısına kaydetme imkanı olmadığı sürece tükenme hakkı söz konusu olmayacağı söyleyebiliriz.

Erişime hazır bulundurma yoluyla iletimde umum kavramında erişen kimselerin aynı mekanda bulunması şart değildir. Ancak, FSEK m. 25, f. I'de tanımlanan yayında yayını alacak kimselerin aynı coğrafi bölgede bulunması ve tümünün algılanabilir olması şarttır (Bozbel, 2009: 201).

Erişime hazır bulundurma hakkı ile umuma iletim hakkı arasında benzerliklerde bulunmaktadır. Her iki şekilde kamuya iletim şeklide temsil hakkının özel bir türüdür (FSEK m. 24).

Her iki şekilde kamuya iletimde umumu oluşturan kimselerin doğrudan temsilden farklı olarak aynı mekanla bulunmaları şart değildir (Bozbel, 2011: 131).Bu kişilerin dünyanın herhangi bir yerinde, elindeki iletişim aracı ile esere erişebilir durumda olması yeterlidir (Gingsburg, 2004: 9).

Umuma iletim ile erişime hazır bulundurma arasındaki esere erişmeye karar verenin umum içindeki bireylerin tercihlerine göre belirlenir. Buna umum içindeki birey kendisi istediği yer ve zamanda kendisi karar veriyorsa burada erişime hazır bulundurma hakkı söz konusudur.

5.GERÇEK KİŞİLERİN, SEÇTİKLERİ YER VE ZAMANDA İNTERNETTE HAZIR BULUNDURULAN ESERE ERİŞİMİ

İnternet, eserlerde eski teknolojiyle yapılan çoğaltma yayma fonksiyonunu yanında iletişim fonksiyonuna sahiptir. Bu yönüyle, eserin kamuya erişilir kılınmasında eser sahibine eserden faydalanmada yeni yöntemler sunar. Bunlardan birisi de "eserin erişime hazır bulundurulması veya eserin kamuya erişilir kılınması-*right of making available to the public*" dir. Kanun koyucu, sonradan ortaya çıkacak hakların evrensel kurala uygun olarak eser yaratıcısının mülkiyet alanında ortaya çıkacağını öngörmüştür (FSEK m. 48).

[18] Sayısal yayın: Sayısal kodlama ve modülasyon tekniği kullanılarak kablo, uydu, karasal ve benzeri ortamlardan yapılan yayın hizmeti olarak tanımlanmıştır (RTKYHHK, m.3-u).
[19] Anolog yayın: Anolog modülasyon tekniği kullanılarak kablo, uydu, karasal ve benzeri ortamlardan yapılan yayın hizmeti olarak tanımlanmıştır (RTKYHHK, m.3-b).

Eserin kamuya erişilebilir kılma hakkı çoğaltma, yayma ve temsil (kamuya sunma) hakkı ile ilişkilidir. Bu hak, WIPO Telif Hakları Sözleşmesi m. 8'te WIPO İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşmenin m. 10 ile 14'te telif hakkı sahiplerine eserin internette talep üzerine erişim, karşılıklı etkileşimli erişimi veya normal eş zamanlı yayın akışı ile indirme (kalıcı şekilde bilgisayara kayıt-down load) suretiyle yayınlanmasını kontrol etme hakkı diğer mali haklardan bağımsız münhasır hak olarak tanınmıştır.

Bu yöntemle eser sahibine öde ve izle (pay per wiev) öde ve dinle (pay per listen) imkanı verilmiş oldu. Bu yöntem, sinemaya, tiyatroya veya konsere bilet alıp seyretmekten ya da dinlemekten bir farkı yoktur. Bu iki eserden faydalanma yöntemi arasında sinema, tiyatro veya konser ile talep üzerine faydalanma arasında eş zamanlı gerçekleşen bir iletişim söz konusu iken talep üzerine (on demand) bu hizmetin internet vasıtasıyla alındığında zamanı ve yeri kullanıcı tarafından seçilen bir yöntem söz konusudur. Bu yöntemde, yasal olarak erişim sağlayan internet kullanıcısına dahi kalıcı veri saklayıcısına kaydetme olanağı verilmeyebilir. Bu nedenle, eserin kamuya erişilir kılınmasında tükenme hakkı veya kişisel kullanım hakkı ileri sürülemez.

5.1.Umum

Umumun sözcük anlamı, bütün, tüm kamu, herkes, halk ve ahali olarak verilmiştir (TDKTS, 2005: 2034). FSEK'te umum kavramının tanımı verilmemiştir. Ancak, bu hükümde düzenlenen "umum" toplumun belirli bir bölümü olarak düşünülmemesi gerekir (Öztan, 2008: 392). Bununla birlikte ne Bern Sözleşmesinde ne de WIPO sözleşmelerinde "umum" (public) kavramının tanımına yer verilmiştir (Gingsburg, 2004: 1-13). Ancak, umum kavramına Alman Telif Hakları ve Bağlantılı Haklar Kanununun 15. maddesinin 3. fıkrasında eserin umuma iletiminde umum kavramından kastedilen bir eseri kullanan ve bu eseri algılayabilen ya da erişebilen kişi veya kişiler ile kişisel bir ilişkisi ya da bağlantısı bulunmayan şahıslar olarak tanımlanmıştır (Erel, 2009: 202; Ateş, 2016: 22 Memiş, 2002: 116). Ayrıca, umuma ilişkin kişi internetteki esere dünyanın her yerinden erişebilir durumda olan kişidir (Gingsburg, 2004: 4).

Umumun sözcük anlamından, bir kalabalık birden fazla kişi bulunması ve bu kişiler arasında kişisel ilişkinin bulunmaması gerektiği çıkmaktadır. Bu kişisel ilişki, umuma ileten kişi ile ve iletilen kişilerinde birbiri ile ilişkinin bulunmaması gerekmektedir.

Umum tanımı için birden çok insanın bulunduğu ahali içinde bir hısımlık ve arkadaşlık anlamında bir ilişki bulunmasına gerek yoktur. Umum tanımındaki kişilerin ortak olan etkinliği paylaşmak konusunda aralarında bilinçli bir tercihten kaynaklanan aynı esere erişme konusunda ortak nokta bulunmaktadır (Bozbel, 2011: 110; Ateş, 2016: 22). Bu itibarla, internette erişime hazır bulundurulan esere kullanıcıların dünyanın istedikleri yerden istedikleri zaman diliminde erişme kararları bu umumun

ortak noktasıdır. Kullanımındaki bilgisayar, tablet veya akıllı telefonlar ile erişen veya erişebilir durumdaki kişiler "umumu" oluşturur (Öztan, 2008: 390). Bu kişilerin erişme kararı verirken birbirlerinden haberi bulunmamaktadır. Bu itibarla, tek bir kişinin esere erişmesi bile eserin umumun erişimine hazır tutulduğunun kabulü için yeterlidir (Öztan, 2008: 392). Bu kapsamda, FSEK m. 25'te umum tanımı alışla gelmiş umum tanımından farklı ve yeni bir tanımdır.

5.2-Umuma İletim

İletimin sözcük anlamı, iletme işi, iletken şeylerden ısı veya elektriğin geçmesi olarak verilmiştir (TDKTS, 2005:934). İletim ve yeniden iletim kavramı Radyo Televizyonların Kuruluş ve Yayın Hizmetleri Hakkında Kanun'da/RTKYHHK[20] tanımlanmıştır. Buna göre iletim, yayın hizmetlerinin ilk olarak sağlanması olarak tanımlanmıştır (RTKYHHK, m.3-g). Yeniden iletim ise bir medya hizmet sağlayıcı tarafından sunulan yayın hizmetinin bütününün veya büyük bölümünün, kullanılan araç ne olursa olsun alınmasını ve eş zamanlı olarak değişiklik yapılmadan iletilmesi şeklinde tanımlanmıştır (RTKYHHK, m.3-g). Eserin umuma erişilebilir kılınması, eserin her şeyden önce bilgisayar veya benzer alıcılar ile erişime açık hale getirmek için bir ana bilgisayarda tutulması gerekir (Kaplan, 2004:129). Bu bilgisayarlarda tutulan esere, erişim mahiyeti itibariyle teknik ve hukuki olarak iletimdir.

Eserin umuma iletimi, eserin aile ve iş ilişkileri sebebiyle birbirine bağlı olan ve görevi gereği eseri bilen kişiler dışında çok sayıda belirsiz kişiye sunulmasıdır (Tekinalp, 2012:194).

Doktrinde, umuma iletimden bahis edebilmek için eserin işaret, ses ve görüntü nakline yarayan elektronik araçlarla topluma sunulması gerektiği ifade edilmiştir (Ateş, 2016:10; Bozbel, 2011:110). Bu kapsamda, umuma iletim ile erişime hazır bulundurma her ikisi de eserin elektronik araçlarla topluma sunulmasıdır. Ancak umuma iletim anolog ve dijital sistemle olabilirken, eseri kamuya erişilebilir kılma hakkı sadece dijital teknoloji ile yayılması mümkündür.

6.DEĞERLENDİRME

FSEK m. 25'te eseri umuma erişilebilir kılınması umuma iletim hakkının bir türü olarak düzenlenmiştir. Oysa, eseri kamuya erişilebilir kılınması iletimi de kapsayan hakkı umuma iletme hakkından daha geniş bağımsız bir haktır (Azzero, 2014: 535).

Eseri umumun erişimine hazır bulundurma hakkı bağlantılı hakkı icracı sanatçılara, fonogram yapımcılarına, film yapımcıları ve radyo televizyon kuruluşlarına tanındığı görülmektedir (FSEK m. 80). Ancak, Bern Sözleşmesine atıf yapan WIPO Telif Hakları Sözleşmesinin 8. maddesinde eserin kamuya erişilebilir kılınması hakkı ilim, edebiyat ve sanat eserleri sahiplerine de tanımıştır.

[20] 6112 sayılı Radyo Televizyonların Kuruluş ve Yayın Hizmetleri Hakkında Kanun RG. 3.3. 2011, S. 27863.

Türkiye Cumhuriyeti, akit taraf olarak WIPO Telif Hakları Sözleşmesi m. 8'te WIPO İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşmenin 23, f. I. hükümlerinde düzenlenen yükümlülüğünü yerine getirmemiştir. Ancak, Anayasanın 90. maddesi "Usulüne göre yürürlüğe konulmuş temel hak ve özgürlüklere ilişkin milletlerarası andlaşmalarla kanunların aynı konuda farklı hükümler içermesi nedeniyle çıkabilecek uyuşmazlıklarda milletlerarası andlaşma hükümleri esas alınır." şeklindedir. Bu itibarla, Uluslararası iki WIPO sözleşmesine uygun düzenlemeler yapılmasa bile çıkacak uyuşmazlıklarda anlaşmaların hükümleri öncelikle uygulanacaktır.

7.SONUÇ

Eserin kamuya erişilir kılınması hakkı da diğer mali haklar gibi eserin yaratıcısının münhasır hakkı bulunmaktadır. Bu hak Bern Sözleşmesinin 11. maddesindeki umuma iletim hakkı WIPO Telif Hakları Sözleşmesi ile WIPO İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşme ile ilk defa düzenlenmiştir.

Eser sahipleri "Eserin kamuya erişilebilir kılınması hakkını" Anayasa'nın 90. maddesinin sonuncu fıkrası gereğince, uygun bulma kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren istifade etmeye başlaması gerekir. Bu tarihten sonra iletim hakkı devir edilmiş, ancak erişime hazır bulundurma hakkının devir edildiği sözleşmeye açık bir şekilde yazılmamış ise devir edilmemiş sayılacaktır (FSEK m. 52).

İlk bakışta eserin kamuya erişilir kılınması hakkı sanki FSEK m. 25, f. 2 içinde kaybolmuş bir hak olarak algılanabilir. Ancak, bu hükmün gerekçesinden WIPO Telif Hakları Sözleşmesi ile WIPO İcracı Sanatçılar, Fonogram Yapımcıları ve Yayın Kuruluşlarının Korunmasına Dair Sözleşmenin alındığını anlaşılmaktadır. Bu itibarla, eserin kamuya erişilir kılınması hakkının diğer mali haklardan ayrı ve bağımsız bir hak olarak düzenlenmesi gerekir. Eserin kamuya erişilir kılınması hakkı, düzenlenmeden önce devir edilmiş olan haklar kapsamında olmadığı ve açık bir şekilde devir edilmediği sürece eserin yaratıcının uhdesinde olduğunun da kabul edilmesi gerekir (FSEK m. 48-58).

FSEK m. 25 ve 80'de yapılan düzenlemeler WIPO Sözleşmeleri ile getirilen yükümlülükleri karşılamamaktadır. Bu durum uygulamada sıkıntılara yol açabilir. Yukarıda sayılan sebeplerle diğer akit taraf ülkeler gibi eseri erişime hazır bulundurma hakkı bağımsız ayrı bir mali hak olarak düzenlenmelidir (Gingsburg, 2004:12). Bununla birlikte, bu haktan icracı sanatçılar, fonogram yapımcılarına ve radyo televizyon kuruluşlarının yanında ilim, edebiyat ve sanat eserleri sahiplerine faydalanması sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

Ateş, M. (2016) ‘‘Eser Sahibinin Umuma İletim Hakkı Ya Da “E-Haklar”: FSEK’in 25. Maddesine Dair Genel Bir Değerlendirme, Fikir ve Sanat Eserleri Hukukuna Dair Makalelerim, Ankara:Adalet Yayınevi, 3-41.

Azzero, E. (2014) “Hyperlinks and Making Availbale Right in the European Union-What Future for the Internet After Svensson”, International Reviev of Intellectual Propert and Competition Law, 45 (5): 524-555.

Bhat, Iftikhar H. (2013) “Right of Communication to the Public in Digital Environment”, International Journal of Engineering Science Invention ISSN (online) 2319-6734 (Print):2319-6726, April 2013,2 (4): 07-14. (www.ijesi.org: Erişim tarihi: 15.10.2019).

Bozbel, S. (2009) ‘‘Fikri Eserlerin Umuma Erişilebilir Kılınması’’ (FSEK m. 25, f. III), Prof. Dr. Haluk Konuralp’e Armağan, C. III, Ankara: Yetkin, 195-218.

Bozbel, S. (2011) “FSEK’e Göre Yayın, Yeniden Yayın, Yeniden İletim ve Diğer Mali Haklardan Farkları”, Fikri Mülkiyet Hukuku Yıllığı, İstanbul: XI levha s. 107-132.

Erel, Ş. (2009) “Fikir ve Sanat Hukuku”, 3. Bası, Ankara: Yetkin Kitapevi.

Gingsburg, J. (2004) ‘‘The (New) Right of Making Available To The Public, Columbia Law School’’, Intellectual Property in The New Millennium, Essays in Honour of William R. Cornısh, David Vaver, Lionel Bently, Eds., 234-47, Cambridge University Press, 2004, http://ssrn.com/abstract=602623 (Erişim tarihi; 10.11.2018), 1-13.

Kaplan, Y. (2004) “İnternet Ortamında Fikri Hakların Korunmasına Uygulanacak Hukuk”, Ankara: Seçkin.

Kılıçoğlu, A. (2018) “Sınai Haklar ile Karşılaştırmalı Fikri Haklar”, 4. B, Ankara: Turhan Kitapevi.

Memiş, T. (2002) “Fikri Hukuk Bakımından İnternet Ortamında Müzik Sunumu, Ankara; Seçkin Yayınevi.

Öztan, F. (2008) “Fikir ve Sanat Eserleri Hukuku”, Ankara: Turhan Kitapevi.

Stokes, S. (2001) “Art and Internet”, Oxfort: Hart Publishing.

Tekinalp, Ü. (2012) “Fikri Mülkiyet Hukuku”, 5. Bası, İstanbul: Vedat Yayıncılık.

Türk Dil Kurumu, Türkçe Sözlük, 10. Bası, Ankara 2005, (Kısaltma TDKTS)

Yüksel, M. (2012) “Küreselleştirme Sürecinde Fikri Mülkiyet Hakları”, Türkiye Barolar Birliği Dergisi, 2001 (2): 557-578.

Yüksel, Mehmet; Fikri Mülkiyet Haklarının Tarihsel Temelleri, Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku Dergisi, C. I, S. 2001 (2): 89-107 (FMR).

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

MODERNİZMDEN POSTMODERNİZME KİMLİĞİN DÖNÜŞÜMÜ: SANAL KİMLİKLERİN YAPAY TOPLUMU

Sinem ŞAHNAGİL*

ÖZET

Kimlik, sosyal bağlamda kişinin sahip olduğu kültüre bağlı olarak bir var oluş ve anlatım şeklinin en sade halidir. Diğer bir deyişle kimlik, bireylerin hayatta var oluş amacını içermekte, yaşama katılma biçimlerini kapsayarak toplum içinde bulundukları noktayı ifade etmektedir. Bireylerin kendilerini kim olarak ve nasıl gördüklerini ifade eden kimliğin dayanak noktaları, zamana ve toplumsal değişimin yönüne göre bazı farklılıklar barındırmaktadır. Tarihsel süreçte incelendiğinde kimlik kavramı, geleneksel, modern ve postmodern dönemlere geçiş aşamalarında yaşanan dönüşümlere bağlı olarak çeşitli özellikler sergilemektedir. Modern öncesi dönemde toplumun aidiyetleriyle şekillenerek toplum tarafından kişilere aktarılan kimlik, modernleşme ile birlikte bireysel aklın ürünü olarak bizzat kişiler tarafından belirlenmiştir. Postmodern döneme gelindiğinde ise kimlik geleneksel temellerini geride bırakmaya başlamış, daha parçalanmış, geçişken ve çoklu özellikler sergilemeye başlamıştır. Söz konusu dönüşümde en etkili dönüm noktasını ise postmodern dönemin önemli gelişmelerinden olan bilgi ve iletişim alanında meydana gelen gelişmeler oluşturmuştur.

İletişim teknolojilerinin uzantısı olarak "yeni medya" araçları kimlik olgusunu bireyler için bir modaya dönüştürmekte, kimlik olgusuna dair yerleşik değerlerin yerine değişkenliği ikame ederek toplumları yeni, fakat temelsiz ilişki biçimlerine açık hale getirmektedir. Gerçek yaşamlarında toplum içerisinde hayal ettikleri yeri bulamayan bireyler, elektronik ortamda kendilerine ait bilgileri istedikleri şekilde kurgulayarak görselliğe ve kabule dayalı sanal bir kimlik oluşturma yoluna gitmektedirler. Diğer bir deyişle bireyler, gerçek yaşamları yerine ikame ettikleri alternatif bir yaşama dâhil olmakta ve bu yeni medya araçları ile sosyalleşmekte, toplumsal görünürlük kazanmaya çalışmaktadırlar. Kurgulanmış kimlikler üzerinden gerçekleştirilen söz konusu sosyalleşme ise yapay bir toplumun oluşturulması sorunsalını beraberinde getirmektedir.

Çalışmanın amacı, kimlik kavramının tarihsel süreçte geçirdiği yapısal dönüşümü, postmodern toplumun bir uzantısı olan yeni medya düzeni ile ilişkilendirerek incelemektir. Çalışmada bireylerin, postmodernizmin çoklu ve akışkan kimliklerini üretip tüketmenin ötesine geçerek, sistem tarafından biçilmiş ve hazır olarak sunulan kimlikleri benimsedikleri ve bu yolla tek tipleşmeye yönlendirilmiş

* Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, s.sahnagil@gmail.com

yapay bir toplumun temelini attıkları tezi savunulmaktadır. Bu kapsamda çalışmada yöntem olarak metin analizi kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Postmodernizm, Modernizm, Kimlik, Medya*

Jel Kodları: *R0, H0, H1.*

TRANSFORMATION OF IDENTITY FROM MODERNİSM TO POSTMODERNISM: ARTIFICIAL SOCIETY OF VIRTUAL IDENTITIES

ABSTRACT

Identity is the simplest form of existence and expression depending on one's culture in a social context. In other words, Identity includes the purpose of existence of individuals in life and includes the forms of participation in life and expresses their position in society. The basis of the identity that expresses who and how individuals see themselves has some differences according to time and direction of social change. When examined in the historical process, identity concept exhibits various characteristics depends on the transformations that lived transition stage to traditional, modern and postmodern periods. In the pre-modern period, the identity which was shaped by the belongings of the society and transferred to the people by the society was determined by the people themselves as the product of the individual mind with the modernization. As for the postmodern era, identity started to overtake its traditional basics and exhibits more fragmented, transitive and multiple characteristics. The most effective turning point in this transformation was the developments in the field of information and communication which is one of the important developments of the postmodern period.

As an extension of communication technologies "new media" tools transform identity concept into a fashion for individuals. Also these tools make societies open to new but unfounded relationships by substituting variability for established values of identity. Individuals who cannot find the place they dream of in their real lives create a virtual identity based on visuality and acceptance by constructing their own information in electronic environment. In other words, individuals are involved in an alternative life instead of real life and individuals are socializing with these new media tools and trying to gain social visibility. This socializing that is performed over fictionalized identities, brings along pain point of creating an artificial society.

Aim of the study is analyzes the structural transformation of identity concept in historical process by associating it with new media order that is extension of postmodern society. In this study, it is argued that individuals go beyond producing and consuming the multiple and fluid identities of postmodernism,

adopting the identities presented and ready by the system and thus laying the foundation of an artificial society directed towards uniformization. In this context text analysis was used as a method.

Keywords: *Postmodernısm, Modernism, Identity, Media*

Jel Codes: *R0, H0, H1*

1. GİRİŞ

Bireyin hayatta var oluş amacını, bulunduğu yeri temsil eden kimlik aynı zamanda bireyin düşüncelerini, hayallerini kapsayan kavram olarak toplum içerisinde nasıl konumlandırıldığını ifade etmektedir. İnsanın hayat içersinde kim olduğunu belirleyen, aidiyet ve mensubiyet özelliklerine sahip olan kimlik kavramı da, tarihsel süreç içerisinde geleneksel, modern ve postmodern dönem olarak nitelendirilebilen geçiş aşamalarında meydana gelen sosyolojik, ekonomik ve kültürel birçok değişiklikten kaçınılmaz olarak etkilenmiştir. Modern döneme kadar olan neredeyse bin yıllık süreyi kapsayan geleneksel dönemde kimlik, soy ve kan birliği temeli üzerine şekillenmiş, aile bağları ve din çerçevesinde belirlenmiş, bireye toplum tarafından verilen daha durağan ve sabit özellikler sergileyen bir kavram olmuştur. Felsefi ve fikri altyapısını Aydınlanma düşüncesi ile onu önceleyen Rönesans ve Reform Hareketlerinin oluşturduğu modern döneme geçiş ile birlikte ise kimlik kavramına bilim ve bireysellik hâkim olmuş, insanın gelenekle olan bağlarının zayıflaması sonucunda kimliği oluşturan değerler tekilleşmeye ve bireyselleşmeye doğru yönelmeye başlamıştır. Günümüz tarihini de içine alan postmodern döneme geçildiğinde ise özellikle teknolojik ve bilişsel gelişmelere paralel olarak kimlik kavramı yeni bir çeşitlilik ve değişkenliği deneyimlemeye başlamıştır. Günümüzde toplumsal ve bireysel yaşamın her alanına sızan internet ve bilişim teknolojilerinin bir uzantısı olarak ortaya çıkan "yeni medya" olgusu, coğrafi sınırları kaldırarak bireylere çok çeşitli alanlarda kendilerini ifade etmek olanağı sağlamıştır. Geleneksel ve modern dönemlere ait sabit değerleri ortadan kaldırarak kültürel etkileşimi artıran postmodern dönem, küreselleşmenin de yoğun etkisiyle kimliğin değişken, akışkan, belirsiz ve bölünmüş özellikler sergilemesine neden olmuştur. Bu dönemde kimlikler, büyük ölçüde tercih edilebilir olgulara dönüştürülmüştür.

Postmodern dönemde, kimlik inşasında "anonimlik" temel bir özellik haline gelmiş, toplumsal statüsünden cinsiyetine, isminden kişisel özelliklerine kadar gizleme özgürlüğü elde eden bireyler, kendilerine kurgulanmış diğer bir deyişle sanal kimlikler edinerek değişken ve kolayca terk edilebilecek yapay toplumlarda yaşamaya başlamışlardır. Kimlik kavramına yeni aidiyetler sunan sanal ortamlarda oluşan kimlikler, zamanla içerisine girdikleri mekânların özelliklerini taşımaya başlayarak akışkan ve geçici bir hal almışlardır. Özellikle sosyal medya mecraları, kimlik inşasında sanal boyutuyla lokomotif olma görevi üstlenmiş, sosyal ağların bireyin gerçek yaşamda içinde bulunduğu toplumun sanal

versiyonu haline gelmesiyle birlikte bireyler de yaşamlarını anlamlandırma, kendilerini tanımlama ve gerçekleştirme gibi noktalarda bu ağ modellerinin kimlik özellikleriyle uyumlu sembolleri kullanarak hayatlarını şekillendirme yoluna gitmeye başlamışlardır.

Çalışmanın birinci bölümünde kimlik kavramının tarihsel arka planda nasıl bir dönüşüm geçirdiğine yer verilmiş, geleneksel dönemden postmodernizme kadar toplumsal yapı ile birlikte nasıl şekil aldığı açıklanmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde ise kimliğin postmodern dönem ile birlikte kazandığı "sanallık" özelliğine yönelik değerlendirmeler yapılmış, kimlik olgusunun iletişim teknolojilerinin uzantısı olarak "yeni medya" araçları tarafından nasıl bir modaya dönüştürüldüğü üzerinde durulmuştur. Buradan hareketle günümüzde bireylerin sistem tarafından biçilmiş ve hazır olarak sunulan kimlikleri benimsedikleri ve bu yolla tek tipleşmeye yönlendirilmiş yapay bir toplumun temelini attıkları tezi çeşitli örneklerle desteklenmiştir.

2. MODERNİZMDEN POSTMODERNİZME KİMLİĞİN DÖNÜŞÜMÜ

2.1. Kavramsal Olarak Kimlik

Genel olarak kişinin hayattaki misyonunu belirleyen ve kendini gerçekleştirme arzusunu, tutum ve davranışlarını, istek ve düşüncelerini kapsayan bir kavram olarak kimlik kavramı kökenini, Latince "aynı" anlamına gelen "idem" ve "tekrarlanarak" anlamına gelen "identidem" kelimelerinden almaktadır (Owens, 2006: 207). Özü itibariyle kişinin yaşama katılma biçimlerini ve toplumsal yaşam içerisinde nasıl konumlandığını ifade etmekle birlikte kimlik, Yıldız'a göre (2007: 9) bireylerin hem kültürel hem de sosyal konum ve statülerinin karşılığı olan, yaşam biçimlerini sembolize eden bir kapsamın alt başlığını oluşturmaktadır. Bilgin'e (2007: 78) göre kimlik, bireylerin kendilerini tanımlamaları ve diğer kişi ve gruplar arasında konumlaması anlamına gelmekteyken, Ergun'a (2000: 169) göre kimlik, aidiyet duygusuna atıf yaparak farklılıkları ortaya koyan bir kavram niteliği taşımaktadır. Kimliğin, birey için sağladığı ait olma tatminin altını çizerek aynılık bilinci olarak kabul eden Parlak ise kimliği, "ben kimim?" ve "ne olacağım?" sorularına verilen cevapların tümü olarak tanımlamaktadır (Parlak, 2011: 461).

Bireylerin veya toplumların karakter özelliklerini, niteliklerini ve aidiyet hissettikleri dünyayı anlatmaya çalışan kimlik kavramı, temel olarak "mensubiyet" ve "ait olma" bileşenlerinden oluşmaktadır (Güleç, 1992: 14). Kimliğin temel bileşenlerinden biri olan aidiyet duygusu, bir yandan "biz" vurgusu yaparak ortak noktaları belirlerken, diğer yandan kimliğin var olabilmesi için gerekli olan "öteki"yi belirlemektedir (Karaduman, 2010: 2888). Zira kimlik var olmak için farklılığa ihtiyaç duymakla birlikte, kendi kesinliğini güven altına almak için söz konusu farklılığı ötekiliğe dönüştürmektedir (Connolly, 1995: 92-93). Dolayısıyla kimlik, kendisini ne olduğundan değil ne

olmadığından hareketle ortaya koyarak, aynı anda ait olunan ve ait olunmayan, hem benzer hem farklı olunan bir yeri, bir konumu, bir bağlamı tanımlamaktadır (Özdemir, 2010: 10).

Bir yandan bireyin yaşamında süregelen amaçları, düşünceleri, inançları ve yaşama biçimlerini kapsayan kimlik, diğer yandan bireyin toplumsal yaşam içerisindeki konumlanmasını kapsamaktadır. Diğer bir deyişle kimlik, hem tümüyle toplumsal hem de benzeri olmayan şekilde kişisel bir özellik arz etmektedir. Zira dereceleri değişse dahi kişinin kendisi tarafından oluşturulan ve/veya başkaları tarafından kişiye atfedilen göndermelerden kaynaklanmaktadır. Ayrıca kimlik, toplum içerisinde şekillenerek anlam kazanmakta, bu sayede makro ölçekte toplumsal bir kavram niteliği edinerek toplumları sosyal bağlamda sembolize etmektedir (Yıldız, 2007: 10). Dolayısıyla bireyler, kimliklerini kendi iç dinamiklerine ek olarak toplumun dinamiklerine göre de belirlemektedirler.

En temel düzeyde bireysel ve kolektif olarak iki boyutta incelenebilen kimlik kavramı, bireysel boyutuyla aile, toplumsal cinsiyet, sınıf, din, etnik köken, millet gibi çok yönlü ve sıklıkla durumsal özellikler taşırken, kolektif boyutuyla durumsal olmaktan daha çok kapsayıcı bir özellik taşımaktadır (Smith, 2002: 193). Bunun yanı sıra bireysel kimliklerin farklı zamanlarda ve koşullara bağlı olarak önem dereceleri değişebilmekteyken kolektif düzeyde, bireylerin seçenek ve duyguları değil, kolektif bağın niteliği önemli olmaktadır. Diğer bir deyişle bireysel kimliklerin ancak kişiler arası ilişkiler kapsamında varlık kazanabilmesi gibi, kolektif kimliklerin oluşumu da gruplar arası ilişkiler kapsamında mümkün olmaktadır (Bilgin, 2007: 14). Özetle, kolektif kimlikte kişi içinde bulunduğu toplulukla özdeşleşmekte iken, bireysel kimlik kişinin kim olduğuna, sahip olduğu niteliklere ve konumuna ilişkin toplumsal ve duygusal algısına karşılık gelmektedir (Şimşek, 2002: 35).

Tarihsel süreçte toplumsal yapılanmaların geçirdiği evreler dikkate alındığında, kimlik kavramının da bu süreçte çeşitli dönüm noktaları yaşaması kaçınılmaz hale gelmiştir. Toplumların giderek karmaşıklaşması ve değişip gelişmesi, kimlik kavramını ifade eden temel parametrelerin de dönüşmesine neden olmuştur. Buna bağlı olarak kimlik kavramı, geleneksel, modern ve postmodern dönemlere geçiş aşamalarında yaşanan dönüşümlere bağlı olarak çeşitli özellikler sergilemektedir. Modern öncesi dönemde toplumun aidiyetleriyle şekillenerek toplum tarafından kişilere aktarılan kimlik, modernleşme ile birlikte bireysel aklın ürünü olarak bizzat kişiler tarafından belirlenmiştir. Postmodern döneme gelindiğinde ise kimlik geleneksel temellerini geride bırakmaya başlamış, daha parçalanmış, geçişken ve çoklu özellikler sergilemeye başlamıştır.

2.2. Tarihsel Süreçte Kimliğin Dönüşümü

Kimlik kavramının inşası, modern öncesi dönemlere kadar uzanmakla birlikte bir kriz olarak gündeme gelmesi modernleşme süreci ile paralel bir seyir izlemiştir. Diğer bir deyişle toplumsal yaşamda meydana gelen değişimlerle birlikte bireyselleşmenin ön plana çıkması, modernitenin

sorunsallaştırdığı ve kimliklerin farklı aidiyetler üzerinden yükselişe geçtiği bir süreci beraberinde getirmiştir (Kellner, 2001: 195; Gözübüyük Tamer, 2014: 87).

Geleneksel dönem olarak adlandırılan süreç Rönesans, Reform ve Aydınlanma çizgisinin bir uzantısı olarak şekillenen modernleşme dönemine kadar neredeyse bin yıllık bir süreci kapsamaktadır. Geleneksel dönemin toplumsal yapılanması soy ve kan birliği temeli üzerine şekillenmekle birlikte, toplumların yaşamını metafizik öğeler yönlendirmektedir (Akça, 2011: 4). Karakteristik özelliklerini aile bağları, gelenek ve görenekler, sınırlı bilgi, birincil ilişkilere bağlı etkileşim, dayanışma gibi unsurların oluşturduğu (Wagner, 1996: 253) bu dönemde kimlik katı, durağan ve sabitlenmiş özellikler taşımaktadır (Armağan, 2013: 4). Bu dönemde kimlik kavramının din, töre, akrabalık ilişkileri gibi unsurların etkisi altında olması, bireylerin kendilerini daha çok üyesi oldukları din çerçevesinde tanımlamalarına yol açmakta, kimliklerini ve yaşam tarzlarını buna göre oluşturup sabitlemelerine neden olmaktadır (Şimşek, 2002: 31; Güven, 2015: 273). Diğer bir deyişle geleneksel dönem sınıf, ırk, cinsiyet gibi unsurlar bağlamında tutarlı ve bütüncül bir yapının varlığını kabul ettiğinden, kimliği verili ve daha statik bir konumda tanımlamaktadır (Sarup, 1996: 14).

Özellikle 17. yüzyıldan itibaren şekillenen tabloda, kapitalizm ve endüstriyel gelişme ile birlikte gerek tarım toplumunun yerini sanayi toplumuna bırakmaya başlaması gerekse feodal üretim tarzı ve toplum yapısının geçerliliğini kaybetmesi, felsefi ve fikri altyapısını Aydınlanma düşüncesi ile onu önceleyen Rönesans ve Reform Hareketlerinin oluşturduğu modern döneme geçişi başlatmıştır.

Aydınlanma ile birlikte geleneksel toplum yapısının etkili unsuru olan metafizik anlayışın yerini bilimsel düşünce almış, aklın ön plana geçmesiyle geleneğe dayalı anlamlandırma mekanizmaları işlevini yitirmeye başlamıştır (Akça, 2011: 1). Akılcılığa ve bireyciliğe yönelik bakış açısının ağırlık kazanması ışığında yaşanan bilimsel gelişmeler ve keşiflerin yaratmış olduğu etki, ortaçağın din merkezli toplum yapısının dönüşerek yerini modern toplumlara bırakmasını sağlamıştır. Buna bağlı olarak kimlik kavramı da toplumsal yapı ile birlikte yapısal olarak yeni bir boyut kazanmıştır. Geleneksel toplumlarda bir bütünlük taşıyan kimlik kavramı, modern toplumlara gelindiğinde insanın gelenekle olan bağlarının zayıflaması sonucunda doğumla birlikte kazanılan verili bir unsur olmaktan çıkmış, kimliği oluşturan değerler tekilleşmeye ve bireyselleşmeye doğru yönelmeye başlamıştır.

Gelenek ile bağını koparan modern toplumlarda, katmanlardan oluşan sınıfların yerini tek bir ulus altında birleşen homojen ulus-devletler alırken, bireylerde de "yerleşik inanç yapılarından bağımsız bir şekilde kendi görüş ve ilgileriyle paralel olarak toplumu kurma, değiştirme veya ona karşı çıkma doğrultusunda bir eğilim ortaya çıkmıştır" (Dunn, 1998: 53). Geleneksel dönemde, mensubu olduğu topluluğa bağları nedeniyle diğer topluluk üyelerinden farklılaşma noktasında zorlanan bireyler, modern toplumda grup bağlarının zayıflaması ile birlikte kolektif değerlerini yitirmiş, kendisine verili olarak

kodlanmış tüm bu değerleri daha büyük bir toplumsal grup içerisinde diğer bir deyişle "ulus" çatısı altında eritmiştir (Bilgin, 1995: 59). Kolektif bellekten ve geçmişe yönelik sembollerden hareketle inşa edilen kolektif kimlik, modernizmin geçmişe ait sembol ve inançların yerine rasyonalizmi yerleştirerek evrensel bir insan modeli yaratması ile gücünü yitirmiştir. Dolayısıyla grup ve topluluğa ait olan değerler yerini toplum içindeki meslek, kurumsal yapı, ulus devlet gibi makro ölçekteki alanlara bırakmıştır. Modern dönem geleneksel dönemden farklı olarak her bireye, kendisini sahip olduğu kimlikle özdeşleştirebileceği roller, statüler ve meslekler vermiştir.

Kimliklerin ideolojik çerçevede homojen hale getirilerek yeniden üretildiği modern toplumlarda, modernizmin sahip olduğu ilkeler ve değerler kapsamında evrensel bir kimliğe sahip olan özneler oluşturmak amaçlanmaktadır. Bu dönemde kimlik, daha devingen, çok katlı ve yeniliklere açık bir hale gelmiştir (Girgin, 2018: 210). Bunun yanı sıra kimlik bu dönemden itibaren daha fazla yapı üzerinden temsil edilmeye başlanmış, her bir yapı kendisine benzemeyen bir diğerini "öteki" olarak ilan etmiştir. Bu nedenle modern dönemde bireyler, bir seçim ve tercih olarak kendilerini çoğu zaman öteki kimliği üzerinden tanımlama yoluna gitmişlerdir (Güven, 2015: 274).

Modern kapitalist düzende değişen üretim biçimleri ve iş bölümünün etkisiyle sürekli vurgulanan bireysellik olgusu, kimlik kavramının artık bireyler tarafından üretilmesi zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Bu dönemde kendisini birçok farklı sosyal role adapte etmeye çalışan birey, toplumsal rolleri ve sorumlulukları arasında kalması nedeniyle iç çatışmaları ile mücadele sürecine girmiştir. Dolayısıyla kimliğin, yeni toplumsal yaşamın bireye yüklediği sorumluluklar, roller ve statüler çerçevesinde oluşturulması, bireylerin kimliği inşa edilecek bir unsur olmaktan ziyade aranarak bulunabilecek bir şey olarak algılamalarına neden olmuştur (Karaduman, 2010: 2890).

20. yüzyılın ikinci yarısına gelindiğinde ise kapitalizmin içine girdiği krizin de etkisiyle modernizm düşüncesinin yerini, modern sonrasına ait bir kavram olarak kabul edilen postmodernizme bıraktığı görülmektedir. Bu süreçte bireylerin kendi tercihlerine bırakılan kimliklerin artık insanların aidiyet ve ihtiyaçlarına tam anlamıyla cevap veremediği, modern değerleri oluşturan tüm öğelerin eleştirel ve negatif bir gözle sorgulanmaya başlandığı görülmektedir. Bu sorgulama evresinin sonucunda ise modernizme ait bütüncül, nesnel, evrensel, rasyonel, pozitivist ve mutlak bakış açısı yerini çoğulcu, yerelliği, belirsizliği, bölünmüşlüğü ve mutlak doğrudan ziyade farklı yorumların varlığını benimseyen postmodern döneme bırakmıştır.

Geleneksel toplumda kendi ailesinin veya grubunun doğal üyesi olmasından dolayı toplumsal kimliği kendisine hazır olarak sunulan bireyin, modern dönemde söz konusu bağlarından arındırılması sonrasında ortaya çıkan kimlik krizi bireycilikle ikame edilmeye çalışılmış, postmodernizm süreciyle birlikte ise kimlikler büyük ölçüde tercih edilebilir olgulara dönüştürülmüştür. Fakat özgür bireyin

tercihine sunulmuş olan kimlik anlayışı da yaşanan krizin mutlak çözümü olamamıştır. Zira dönem itibariyle üstten evrensel kimliklerin tercihine yönelik küresel baskılar, alttan geleneksel kimlikleri görünür kılmaya yönelik yerel baskılar yeni bir karmaşa durumunun ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır (Dalbay ve Avcı, 2018: 23).

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmenin etkili olduğu bu dönemde, sanayi toplumu bilgi toplumuna evrilmiş, bu yeni toplum yapısı sanayi sonrası toplum, geç kapitalizm gibi adlandırmalarla dolaşıma girmiştir (Kırılmaz ve Ayparçası, 2016: 43) Diğer yandan dünyadaki birbirinden bağımsız özelliklere sahip toplumlar, devletler ve ülkeler arasında artan karşılıklı bağımlılık, dünyanın küresel bir köy hâline gelmesi, toplumlar arası olağanüstü bir etkileşim ve entegrasyon süreci olan küreselleşme, kapitalizmin gelişim evresinin en son geldiği süreci, hukuksal olarak olmasa da sanal olarak ve fiili anlamda sınırların kalkmasını ifade eden bir kavram olarak bu dönemde etkili unsurların başında gelmektedir. Aynı zamanda küreselleşme olayların, olguların, beğenilerin, kişilerin, kurumların ve daha birçok şeyin yeniden yorumlanmasını beraberinde getirmiştir (Parlak, 2011: 273-274). Dolayısıyla küreselleşmenin de yoğun etkisi altında olan postmodern dönemde, modern dönemin aksine toplumsal yaşamın merkezine büyük anlatılarla oluşturulan bir kimlik kavramı yerine daha esnek ve kaygan temeller üzerinde şekillenen (Güven, 2015: 266), daha kolay elde edilebilir, değişken, parçalanmış ve çoğul özellikler taşıyan kimlik kavramı yerleştirilmiştir. Sürekli olarak değişkenlik gösteren koşullara göre kimliğini sürekli yeniden inşa etmek durumunda olan bireyler için kimlik, adeta giysi değiştirmekle eş değer şekilde giyilebilen ve çıkarılabilen bir yapıdan oluşmaktadır (Aşkın, 2007: 216; Girgin, 2018: 204). Kellner ‘e göre (2001: 211) bu dönemde kimlik, ulaşılması gereken bir hedef olmaktan uzak, sadece bir süreliğine eşlik edilen ve sonrasında terk edilen bir yol arkadaşı niteliği taşımaktadır. Buna bağlı olarak Kellner, postmodern dönemde kimliği oluşturan ana unsuru “muğlâklık” olarak tanımlamaktadır.

Toplumun hızla geliştiği ve toplumsal örgütlenmelerin temelinde bilgi ve teknolojinin yer almaya başladığı bu dönemde, insanlar arasında bilgi benzerliği ve iletişim alanında ortaya çıkan gelişmelere bağlı olarak farklı insanların aynı kodları kullanabilmesi gibi imkânlar gündeme gelmiştir (Çağlar, 2008: 382). Küreselleşmenin uzantılarından birisi olarak iletişim ve bilişim sistemlerinde yaşanan gelişmeler, “yeni medya” olarak adlandırılan olguyu hayata geçirmiş, sabit ve durağan kimlik yapılarını dönüştürerek onlara akışkanlık kazandırmıştır. Küreselleşme süreci ve çıktıları, dünyanın her yerini bireyler için ulaşılabilir kılmış, sesini daha önce duyuramamış veya temsil imkânı yakalayamamış birçok kültür, bölge ve görüş bilgisayar ağları vasıtasıyla her yere ve herkese ulaşmaya başlamıştır.

Modern dönemde bireylerin mesleği, kamusal ya da ailevi işlevi etrafında oluşturulan kimliğin konumu, postmodern dönemde görünüşler, imajlar ve tüketimi temel alan boş zaman faaliyetleri

çerçevesinde oluşturulmaya başlanmıştır. Diğer bir deyişle, modern kimlik bireylerin meslek, aile, politik özdeşmeler gibi kim olduğuna yönelik temel göstergelerle ilgilenirken, postmodern kimlik rol yapmak ve imaj oluşturmak suretiyle adeta bir sahnede oyun karakterlerini canlandırır şekilde yapılandırılmaktadır (Kellner, 2001: 207). Dolayısıyla postmodern kimlik özünde sadece bir yanılsama özelliği taşımaktadır. Zira postmodern döneme hâkim olan tüketim kültürü bireylerin kendilerine ait sabit bir kimlik ve kültür edinmelerinin önündeki en büyük engeli oluşturmakla birlikte (Baudrillard, 1998), internet ağları üzerinden şekillenen bir iletişim sisteminde bireyler çeşitli kurgular üzerinden kimliklerini yaratma veya var olan kimlikleri kendilerine mal etme eğiliminde olmaktadırlar. Söz konusu belirsizlik ortamına bağlı olarak ise çok sayıda kimlik hızlı bir şekilde üretilmekte ve aynı hızla tüketilmekte, online görünmezlik olgusu kimliği bölünmüş ve akışkan hale getirmektedir. Postmodern kimliğin çoğulculuk ve çeşitlilik anlayışına yaptığı vurgunun temeli tam olarak buradan kaynaklanmaktadır (Karaduman, 2010: 2895).

Postmodern dönemle birlikte yaşam stilleri ve kimlik yapıları tüketim odaklı inşa edilmeye başlanmış, internetin hayatlara sirayet etmesi ile bireyler iletişimde bulundukları "ötekinin" gerek biyolojik gerekse toplumsal varlığını, sesini, görüntüsünü kısaca bireysel tarihini dikkate almaksızın kimliklerini inşa etmeye çalışmışlardır (Timisi, 2003: 172). Dolayısıyla bu dönemde kimlik inşasına anonimlik temel olma özelliği kazanmış, toplumsal statüsünden cinsiyetine, isminden kişisel özelliklerine kadar gizleme özgürlüğü elde eden bireyler, kendilerine kurgulanmış diğer bir deyişle sanal kimlikler edinerek değişken ve kolayca terk edilebilecek yapay toplumlarda yaşamaya başlamışlardır.

3. İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNİN BİR UZANTISI OLARAK YENİ MEDYA VE SANAL KİMLİKLER

Küreselleşmenin bir uzantısı olarak iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişim sonrasında hayatın her alanına sızan internet, günümüzde yeni medya araçlarını yaratarak insan iletişimini neredeyse öngörülemez şekilde çeşitlendirmiştir. Radyo, televizyon gibi tek taraflı iletişim modelini temel alan geleneksel iletişim araçlarının aksine bireye kendisini ifade etme imkânı veren yeni medya araçları, sunmuş olduğu paylaşım ağları sayesinde coğrafi sınırlara bağlı kalmaksızın kesintisiz iletişim için gerekli alt yapıyı mümkün kılmıştır. Söz konusu etki, geleneksel ve modern toplumlarda sabit şekilde seyreden tüm değerleri hareketlendirip kültürler arası etkileşimi kolaylaştırmış, toplumsal yapılarlarla birlikte bu yapıları temel alarak kendisini var eden kimlik anlayışının dönüşümüne de ivme kazandırmıştır. Özellikle 21. yüzyıl ile birlikte tüm kültürlerin temsili, yeni medya düzeninin oluşturmuş olduğu kodlarla gerçekleştirilmeye başlanmış, bireyler kendilerini ifade edebilmek için sosyal medya mecralarını kullanma yoluna gitmişlerdir. Bu kapsamda bireylerin sosyal mecralarda paylaştıkları her şey, kimliklerinin inşası adına kullandıkları birer araç halini almıştır (Girgin, 2018: 204). Dolayısıyla

internet seçilebilen, oynanabilen, değiştirilebilen veya verili olarak ele alınabilen yeni kimliklerin, diğer bir deyişle sanal kimliklerin inşa edildiği bir alan ortaya çıkarmış, bireylerin bedenlerine "sanal bir deri" giydirilmesine neden olmuştur.

3.1. Yeni Medyanın Kimlik Üzerine Etkileri: Sanal Kimlikler

Küreselleşmenin hız kazanması ve bilgi iletişim teknolojilerinin önem kazanmasıyla internet, küresel sistemin kültürel mecrası haline gelmiştir (Karaduman, 2010: 2892). İnternetin yaygınlaşmasıyla birlikte dilimize yerleşen sanal kimlik kavramı, bireyin gerçek yaşamda sahip olduğu kimlik yapılandırmasının sanal dünyanın dinamiklerine göre yeniden şekillendirilmesi ile ortaya çıkmıştır (Dursun ve Barut, 2017: 535). Fiziki bütün unsurları bünyesinde eriterek bedensizleştiren sanal kimlik, bu özelliğiyle özel ve kamusal alan sınırlarını da belirsizleştiren bir kavram niteliği taşımaktadır (Arslan ve Uysal, 2017: 30). Bunun yanı sıra zaman ve mekân anlayışı taşımayan sanal kimlik kavramı, dil, din, ırk gibi seçimlerde de bireylere sınırsız seçim hakkı tanımaktadır. Dolayısıyla var olan yerine, var olması gerekeni yansıtan sanal kimlikler, idealize edilmiş kimlikleri oluşturmaktadır (İsmayılzada, 2017: 228). Bireylerin gerçek yaşamlarına ait kimliklerine özgü bilgilerini saklayabilmelerini ve toplumsal açıdan kabul göreceklerine inandıkları bir kılıfa girebilmelerini sağlayan sanal kimlikler, sosyal hayatlarında ve gerçek ilişkilerde başarı elde edemeyen bireylere sanal ortamda ulaşabilecekleri bir başarı vadetmektedir. Diğer bir deyişle bireyler, sanal dünyada bir yandan gerçek dünyada bastırılmış olarak hissettikleri gerçek kimliklerini diğer yandan sanal dünyaya özgü yeni kimlikleri deneyimleme imkânı bulmaktadırlar.

İnternetin etkileşimli bir özellik kazanmasıyla günümüzde sanal kimlikler için en uygun ortamları oluşturan yeni medya çatısı altındaki sosyal ağlar[21], sanal kimliklerin yarattığı gizlilik ve anonimleşme durumunu destekleyerek bireylere özgür olmalarını sağlayan ortamlar sunmaktadır. Buna bağlı olarak bireyler kusursuz olduğuna inandıkları sanal kimlikler edinmekte, sosyal ağlara üye olarak sanal ortamlara aidiyet geliştirmektedirler (Dursun ve Barut, 2017: 535). Kimlik kavramına yeni aidiyetler sunan sanal ortamlarda oluşan kimlikler ise zamanla içerisine girdikleri mekânların özelliklerini taşımaya başlayarak akışkan ve geçici bir hal almaktadırlar. Diğer bir deyişle kimlik inşasının gerçekleşmesinde sanal boyutuyla rol oynayan sosyal medya, postmodern öznenin kendini tanımlamaya dönük ihtiyacına cevap veren araçlar olarak kullanılmaktadır. Sosyal ağların, bireyin gerçek yaşamda içinde bulunduğu toplumun sanal versiyonu haline gelmesiyle birlikte bireyler de yaşamlarını anlamlandırma, kendilerini tanımlama ve gerçekleştirme gibi noktalarda bu ağ modellerinin kimlik özellikleriyle uyumlu sembolleri kullanarak hayatlarını şekillendirme yoluna gitmeye başlamışlardır.

[21] Sosyal ağ kavramı genellikle bir tanımlama olarak kullanılmasına karşın, günümüzde daha çok Twitter, Facebook, Instagram gibi milyonlarca kullanıcısı bulunan mecraları ifade etmektedir.

Görsel, işitsel veya yazılı olarak yaptıkları paylaşımlarla sanal kimliklerini diğer kullanıcılara sunan bireylerin, aldıkları her "beğeniyi" daha fazla toplumsal kabul olarak benimsemesi, kişisel kimliklerinin birçok bileşenini sosyal ağların üstü kapalı kurallarına göre düzenlemelerine neden olmaktadır. Onay alma gereksinimini gittikçe daha fazla hisseden bireyler, hedeflerinden arzularına, özlemlerinden mutluluklarına kadar birçok duyguyu adeta bir sözleşmeye uyarcasına idealize edilmiş kalıplar çerçevesinde sunmaya gönüllü olmaktadırlar. Bu durum ise bireylerin, sosyalleşme perdesi arkasında tek tipleşmeye yönlendirilmiş yapay bir toplumun üyeleri olmalarına neden olmaktadır.

3.2. Sanal Kimliklerin Toplumsal Boyutu

Günümüzde yeni medya çatısı altında özellikle sosyal medya mecralarının yoğun kullanımı kimlik inşa sürecinde olumlu ve olumsuz birtakım etkilerin oluşmasına neden olmaktadır. Zira bireyler için zaman ve mekân sınırlılığını ortadan kaldıran internet, iletişimin boyutunu değiştirmekle kalmamış, birey ve grup kimliklerinin oluşumunu sosyal mecralara taşımıştır (Girgin, 2018: 215). Zamansal ve uzamsal boyutlarda meydana gelen değişiklikler, modern döneme ait yerleşik değerleri dönüştürmüş, bu dönüşüm ise toplumları yeni ilişki biçimlerine açık hale getirmiştir. Bireylerin öngörülemeyen ve çok çeşitli yeni etkileşim alanlarına yönelik, yine birden fazla farklı aidiyet geliştirmesine neden olan söz konusu dönüşümler (Önür, 2007: 197-198), bireylerin bir yere veya gruba ait olma duygusunu ancak yapay bir şekilde tatmin edebilmektedir.

Sanal ortamın anomik yapısı çok sayıda farklı kimliğin hızlı bir şekilde üretilerek aynı hızda tüketilmesine neden olmakta, bu ortamda bireyler sürekli olarak kendilerine uygun olabilecek kimlikleri inşa etmeye veya biçilmiş hazır sunulan kimlikleri kendilerine mal etmeye çalışmaktadırlar. Bu durum bireyleri ahlaki değerlerden uzaklaştırmakla birlikte, bireylerin yüzlerine takabilecekleri sayısız maskenin varlığı (Gürhani, 2004: 5) ve oluşturulan belirsizlik ortamı, kendisini ifade etmeye çalışan bireylerin beklenilenin aksine kimliksizleştirilmesi riskini beraberinde getirmektedir. Zira sanal kimliklerin sunmuş olduğu görünmezlik imkânı, kimlik kavramına bölünmüş ve geçici olma özelliği kazandırmıştır. Dursun ve Barut'a göre (2017: 535) çevrimiçi görünmezliğin vermiş olduğu güven ile bireyin kendisine farklı bir yaşam süreci ve farklı bir karakter sunabilmesi, gerçek hayatta toplumsal düzenin oluşturduğu ahlaki kurallara aykırı davranışların daha kolay ortaya çıkabilmesine neden olmaktadır.

Bireylerin herhangi bir anlam taşımayan sanal kimlikler yaratarak görünür olma çabası ile oluşturdukları yapay toplum, gerçeklik yerine görüntülerin önem taşıdığı, samimiyet ve duygudan uzak ilişkilerin ağırlıkta olduğu bir toplumdur. Debord'un gösteri toplumu olarak ifade ettiği bu toplumda teknoloji bireyleri yabancılaştırmış, sadece gösteri yapan kuklalara dönüştürmüştür (Debord, 2006: 41). İletişimin kurgulanmış kimlikler üzerinden yapılması, bu kimliklerin belirsiz ve akışkan özelliklere

sahip olması ve bu özelliklerin kullanıcıya seçim hakkı olarak sunulması veya bizzat kullanıcı tarafından kendi kimliğine eklemlenmesi, geleneksel ve modern çağda verili olarak bireye aktarılan kimlik kavramından önemli oranda farklılaşmaktadır. Niedzviecki'ye göre (2011: 53), akışkanlıklar çağında doğumdan evliliğe, çocuk sahibi olmaktan ölüme kadar insan hayatının tanımlanıp belirlendiği sosyal katmanlar ve beklentiler içine doğulmamış olması bu farklılaşmanın başlıca nedenleri arasında yer almaktadır. İnsanların başkalarına sundukları sanal kimlikleri, diğer bir deyişle performansları toplumun onay verdiği değerleri temsil etmektedir (Goffman, 2009). Zira bireylerin sosyal ağlar ile kendisini ifade etme çabasının ardında yer alan ilk nedenlerden birisi beğenilme isteği olmaktadır. Daima olumlu bir kimlik algısıyla toplum içerisinde görünür olmak isteyen bireyler, bu amaç doğrultusunda tüm olumsuz özelliklerini grup dışına atmaktadır. Bu durum ise bireylerin git gide kendisi olmaktan çıkarak, sistemin var ettiği kalıp ve moda kimliklere bürünmesine yol açmaktadır. Castells'e göre (2006, 534), böylece kaynağı geleneksel yapılar olan meşrulaştırıcı kimliklerin dayanakları eritilmekte, diğer bir deyişle anlamlı bir toplumsal sistemin temel yapı taşı olarak nitelendirilebilen ortak kimliklerin eritilme süreci tamamlanmaktadır. Dolayısıyla postmodern evrene uygun şekilde, kolektif unsurlara bağlanmayı mümkün kılan değişmez aidiyet ve mensubiyet duyguları tamamen törpülenmiş olmaktadır.

Sosyal ağlar üzerinden bir profil oluşturan bireyler isim, yaş, eğitim, ilişki durumu, ilgilendikleri alanlar, hobiler vb. gibi bilgileri bir araya getirerek kişisel vitrinini oluşturmakta, gitmiş oldukları mekanların dizaynından henüz yememiş oldukları yemeklere, doğum günlerinden, evlilik ve nişan törenlerine kadar yaşam alanlarına dair daha birçok detayı diğer kullanıcılarla paylaşmaktadırlar. Tüm bu paylaşımların çevreleri tarafından beğenilmesi ile öz doyuma ve daha fazla görünürlüğe ulaşmak isteyen bireyler, sistem dışında kalmamak amacıyla adeta sistemin bir dişlisi gibi hareket ederek kimliklerini bir ürün gibi pazarlamaya başlamaktadırlar. Buna bağlı olarak dünyanın değişik yerlerinde yaşayan birçok insanın, birbirlerini tanımamalarına rağmen bir örnek temalarla paylaşım yaptıkları mekanikleşmiş bir tablo ortaya çıkmaktadır. Söz gelimi anneler çocuklarını aynı cümle kalıpları ile severken, doğum günleri aynı tarz kutlama törenleri ile kutlanmaktadır. Nişan ve düğün törenleri ise sosyal ağlarda sergilenmek amacıyla daha çok beğeni alacağı kanıtlanmış ritüeller sıralanarak ve mekânlar oluşturularak gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Sosyal aktivitelerin gerçekleştirilmesinde ise bireyler, öncelikle sanal vitrinlerinde sergileyebilecekleri özelliklere sahip mekânları tercih etmeye eğilimli hale gelmişlerdir. Kısacası bireyler özgünlüklerini kaybetmiş, gerçek hayatlarını sanal kimliklerinin bir yansıması haline getirmeye başlamışlardır.

Dolayısıyla profil özellikleriyle oluşturulan ve zaman içinde paylaşılan içeriklerle derinleşen kimlikler, ilk başta her ne kadar bireyin tekelindeymiş ve bu oluşum sürecinde birey özgürmüş gibi gözükse de bu süreçte zamanla farkında olmaksızın yönetilmektedirler. Sosyal ağlar özellikleri ve sundukları imkânlarla zaten bireyi bir yönlendirme ve sınırlama eyleminde bulunmaktadır. Diğer bir

deyişle bireyin kimlik oluşturma sürecindeki özgürlüğünün sınırları aslında önceden belirlenmiştir. İdealize edilmiş ve bedenden kopmuş kimlikler özgürlük hissi verilmiş bir tutsaklık altında oluşturulduğu gibi, yaşamlarına devam ettikleri müddetçe de gözetim altında tutulmaktadırlar (Toksöz Bakıroğlu, 2013: 6). Yani psikolojik arka planında sürekli bir beğenilme isteği duyan bireylerin kimliklerini sosyal ağlar aracılığıyla sunuyor olduklarını düşünmeleri bir illüzyondan başka bir şey değildir (Girgin, 2018: 220).

Postmodern evrende bireyler kendi yansımalarını neredeyse kaybetmiş, bu yüzden niceliğin sayısını artırmaya çalışarak sanal görünümlerinin ardının boş olmadığını kanıtlama çabası içerisine girmişlerdir. Buna bağlı olarak bireyler, günlük hayatlarında yaşadıkları en sıradan ve basit anları dahi çok yüksek bir haz ve mutluluk göstergesi olarak sosyal ağlarda sunma yarışına girmişlerdir. Burada amaç gerçekte yaşanan mutsuzluğun üzerini örtmek, diğer kullanıcılardan saklayarak sanal kimliklerin meşruluğunu güçlendirmektir (Uzundumlu, 2015: 107). Kellner'in de ifade ettiği gibi her şeyin aşırı şekilde fenomenler haline geldiği postmodern döneme kendisini kaptıran bireylerin kimlikleri parçalanmış ve bağlantısızlaşmıştır. Artık herhangi bir kaynağa bağlı kalamayan benlik algısı derinliğini ve tutarlılığını yitirmiştir (Kellner, 2001: 190).[22] Dolayısıyla bireyler, insani değer yargılarından giderek uzaklaşan yapay bir topluma yönelik aidiyet geliştirmekte, birbirinin kopyası kişilikler haline gelmektedir.

4. SONUÇ

Postmodern dönem ile birlikte kimliğin geleneksel bağları ile ilişkileri koparılmış, kimliğin büyük ölçüde geniş toplumsal grupların üyeliğine dayanan, sınıf, aile veya milliyete bağlı kapsayıcı özelliğinden uzaklaşılmıştır. İstikrarlı ve durağan yapısını kaybeden kimlik, küreselleşme ve bilgi çağının etkisiyle çok yönlü, değişken ve akışkan bir özellik kazanmıştır. İnternet ile birlikte etkileşim olgusundaki hızlı değişim, sosyal ağların gündelik yaşam pratiklerine dönüşmesini beraberinde getirmiş, kimliğin dönüşümünde ise temel yol ayrımlarından birini oluşturmuştur.

İletişim teknolojilerindeki gelişim bir yandan zaman ve mekân kavramlarının dönüşmesine yol açarken diğer yandan kaçınılmaz olarak kimlik inşasının da önemli etkenlerinden biri haline gelmiştir. Sunduğu özelliklere bağlı olarak, idealize edilmiş, yaşanılandan ziyade yaşanılması hayal edilen birden fazla ve farklı kimliklerin oluşumuna yol açan sosyal ağlar, gerçeklikten uzak ve sanal kimliklerle yaşayan bireyler yaratmıştır. Sosyalleşme ve toplumsal kabul seviyesini, sosyal medyada aldığı

[22]Bekiroğlu ve Hülür'ün sık kullanılan sosyal mecralardan birisi olan Facebook kullanımına yönelik yapmış oldukları bir araştırmaya göre, sosyal medyada arkadaş sayısı fazla olan ve daha fazla vakit geçiren bireylerin, gerçek dünya ile sanal dünya arasında yaşadıkları bölünmüşlük hissi daha fazla olmaktadır. Bu bireyler aynı zamanda benlik saygıları zayıf, gerçek hayatlarında kişilerarası iletişim kurmakta yetersiz ve pasif davranışlar sergileyen bireylerdir (Bekiroğlu ve Hülür, 2016).

beğenilerin sayısı ile ölçmeye başlayan bireyler, kabul görme ve ait olma ihtiyaçlarını karşılama amacıyla çoğu zaman farkında bile olmadan, sistem tarafından belirlenen sanal dünyanın kurallarına, gereklerine ve beklentilerine göre yaşamaya başlamışlardır. Sanal ve gerçek olan arasında sıkışan bireyler, kurgulanmış kimlikler üzerinden gerçekleştirdikleri sosyalleşme eylemi ile yapay bir toplumun oluşturulması sorunsalını da hayata geçirmektedirler. Gerçeklik yerine görüntülerin önem taşıdığı, samimiyet ve duygudan uzak ilişkilerin ağırlıkta olduğu söz konusu yapay toplumların içerisinde bireyler, birden fazla gruba farklı kimliklerle ait olmaya çabalayarak mensubiyet ihtiyacını gerçek anlamda tatmin etmekten uzaklaşmakta, özgünlüklerini kaybederek bir örnekleşmekte, diğer bir deyişle temelde kimliksizleşmeye doğru hızla ilerlemektedir.

KAYNAKÇA

Akça, G. (2011) "Modernden Postmoderne Kültür ve Kimlik". Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(15): 1-24.

Akçay Bekiroğlu, H. ve Hülür, A. B. (2016) "Üniversite Öğrencilerinin Facebook Kullanımı ve Dijital Şizofreni Üzerine Bir Araştırma". Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, (14): 146-175.

Armağan, A. (2013) "Kimlik Yapılarında Değişim Ve Sanallaşan Kimlik Sunumları: Öğrenciler Üzerinde Bir Araştırma", Akademik Bakış Dergisi, (37): 1-20.

Arslan, C. ve Uysal, U. (2017) "Sanal Kimlik Ve Sanallaştırılmış Beden Kimliği Sarmalında Kadın: Olga Flor'un "Sarıya Bürünmüş Ben" Adlı Blog-Romanı", Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 10(48): 29-42.

Aşkın, M. (2007) "Kimlik ve Giydirilmiş Kimlikler". Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(2): 213-220.

Baudrillard, J. (1998) "Tüketim Toplumu", H. Deliceçaylı ve F. Keskin (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Bilgin, N. (1995) "Kollektif Kimlik Evrenselcilik Farkçılık Geriliminde". Ankara: Sistem Yayınları.

Bilgin, N. (2007) "Kimlik İnşası", İzmir: Aşina Kitaplar.

Binark, M. (2001) "Kadının Sesi Radyo Programı ve Kimliği Konumlandırma Stratejisi", Toplumbilim Dergisi, (14): 75-90.

Castells, M. (2006) "Kimliğin Gücü". E. Kılıç (Çev.), İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Connolly, W. E. (1995) "Kimlik ve Farklılık -Siyasetin Açmazlarına Dair Demokratik Çözüm Önerileri", İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Çağlar, N. (2008) "Postmodern Anlayışta Siyaset ve Kimlik". Süleyman Demirel Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(3): 369-386.

Dalbay, R. S. ve Avcı, N. (2018) "Kimlik İnşasına İlişkin Temel Yaklaşımlar ve Bu Yaklaşımların Türkiye'ye Yansımaları", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23(1): 17-39.

Debord, G. (2006) "Gösteri Toplumu". İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Dunn, G. R. (1998) "Identity Crises: A Social Critique of Postmodernity". Minneapolis: University of Minnesota Press.

Ergun, D. (2000) "Kimlikler Kıskacında Ulusal Kişilik". Ankara: İmge Yayınları.

Girgin, Ü. H. (2018) "Gelenekten Postmoderne Kimlik İnşa Süreci Ve Yeni Medya: Facebook Örneği". Abant Kültürel Araştırmalar Dergisi, 3(5): 202-230.

Goffman, E. (2009) "Günlük Yaşamda Benliğin Sunumu", İstanbul: Metis Yayınları.

Gözübüyük Tamer, M . (2014) "Kimlik/lerin Seyrine Bir Keşif", Folklor/Edebiyat Dergisi, 20(77): 83-99.

Güleç, C. (1992) "Türkiye'de Kültürel Kimlik Krizi". Ankara: V Yayınları.

Gürhani, N. (2004) "On-Line (Çevrimiçi) Toplumun Doğuşu" http://kirpi.fisek.com.tr/index.-php?metinno=diger/20050315135147.txt (Erişim Tarihi: 20.10.2019).

Güven, S. (2015) "Postmodern Kimliklerin Kurulumu". Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Akademik Dergisi, 9(1): 266-286.

İsmayılzada, L. (2017) "Sanal Dünyada Sanal Dönüşüm", Yeni Medya Elektronik Dergi, 1(3): 227-236.

Karaduman, S. (2010) "Modernizmden Postmodernizme Kimliğin Yapısal Dönüşümü", Yaşar Üniversitesi Dergisi, 17(5) 2886-2899.

Kellner, D. (2001) "Popüler Kültür ve Postmodern Kimliklerin İnşası", G. Seçkin (Çev.), Doğu Batı Düşüncesi Dergisi, 4(15): 187-219.

Kırılmaz, H. ve Ayparçası, F. (2016) "Modernizm ve Postmodernizm Süreçlerinin Tüketim Kültürüne Yansımaları", İnsan ve İnsan Dergisi, 3(8): 32-58.

Niedzevicki, H. (2011) "Ben Özelim: Bireylik Nasıl Yeni Konformizm Haline Geldi", İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Parlak, B. (2011) ''Kamu Yönetimi Sözlüğü'', Bursa: MKM Yayıncılık.

Owens, T. J. (2006) "Self and Identity", (der., J. Delamater), Handbook of Social Psychology içinde: 205-232, New York: Springer.

Önür, N. (2007) "Dijital Bölünme ve Gençlik: Bilgi Toplumunun Sınırlarında Erişilen Toplumsallık". Sosyoloji Dergisi, (17): 195-233.

Özdemir, E. (2010) "Kimlik Kavramı ve Teorik Yaklaşımlar". Eğitim Bilim Toplum Dergisi, 8(32): 9-29.

Sarup, M. (1996) "Identity, Culture and the Post-modern World", Athens: The University of Georgia Press.

Smith, A. (2002). "Küresel Çağda Milletler ve Milliyetçilik", D. Kömürcü (Çev.), İstanbul: Everest Yayınları.

Şimşek, S. (2002) "Günümüzün Kimlik Sorunu ve Bu Sorunun Yaşandığı Temel Çatışma Eksenleri", Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, 3(3): 29-39.

Timisi, N. (2003) ''Yeni İletişim Teknolojileri ve Demokrasi'', Ankara: Dost Kitabevi.

Tokgöz Bakıroğlu, C. (2013) "Sosyalleşme ve Kimlik İnşası Ekseninde Sosyal Paylaşım Ağları". https://ab.org.tr/ab13/bildiri/228.pdf (Erişim Tarihi: 24.10.2019).

Uzundumlu, Ö. (2015) ''Bir İletişim Formu Olarak Sosyal Medyada Fotoğraf Paylaşımı: Selfie Örneği'', Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

Wagner, P. (1996) "Modernliğin Sosyolojisi Özgürlük ve Cezalandırma", M. Küçük (Çev.), İstanbul: Sarmal Yayınları.

Yıldız, S. (2007) "Kimlik ve Ulusal Kimlik Kavramlarının Toplumsal Niteliği", Milli Folklor Dergisi. (74): 9-16.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

DİJİTAL ÇAĞDA DENETİM

Öğr. Gör. Dr. Reyhan SARIÇİÇEK*

ÖZET

Bilgi teknolojisindeki çarpıcı değişim ve teknoloji kullanımındaki ivme birçok mesleği etkilemektedir. Bunlardan bir tanesi de bağımsız denetçilik mesleğidir. Dijital dönüşümün hızı bağımsız denetimde meslek mensuplarını daha önce çok da alışık olmadıkları bir süreç ile karşı karşıya getirmiştir. Bahsedilen bu süreçte denetimde standart denetim prosedürlerinin yerini gün geçtikçe dijital denetim uygulamaları almaktadır. İçinde bulunduğumuz dijital çağ toplanan kanıtların niteliğini ve inceleme prosedürlerini değiştirerek bağımsız denetimi eskisinden farklı bir platforma taşımaktadır.

Bu çalışmada bağımsız denetim mesleğinin dijitalleşmesi, bu dijitalleşmenin getirdiği avantajlar ve taşıdığı riskler detaylı olarak ele alınacak ardından dijital süreçte denetim mesleğinin geleceğine ilişkin süreç irdelenecektir. Bu kapsamda, teknolojinin denetim uygulamasını nasıl değiştireceği, dijitalleşen denetim çağında denetçilerin günümüzden farklı olarak hangi becerilere ihtiyaç duyacağı gibi geleceğe ait sorunlara literatür çerçevesinde yanıtlar aranacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Denetimin Geleceği, Dijital Çağda Denetim, SürekliDenetim.*

JEL Kodları: *M42, M41, C88.*

AUDIT IN THE DIGITAL AGE

ABSTRACT

The dramatic change in information technology and the acceleration in technology use affect many professions. One of these is the independent auditing profession. The speed of digital transformation has led to a process in which independent members of professional auditing have not been accustomed to before. In this process, the standard audit procedures are replaced by digital audit applications. The current digital age changes the nature of the collected evidence and review procedures, and carries independent audit to a different platform than before.

In this study, the digitalization of the independent audit profession, the advantages and risks of this digitization will be discussed in detail and then the process related to the future of the audit profession in the digital process will be examined. In this context, answers will be searched for future

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bandırma Meslek Yüksekokulu, Bandırma-Balıkesir/Türkiye, rsaricicek@bandirma.edu.tr

issues such as how technology will change audit practice, what skills will auditors need in the digitalized audit era in the future.

Keywords: *Future of Audit, Audit in the Digital Age, Continuous Auditing.*

JEL Codes: *M42, M41, C88*

1. GİRİŞ

Endüstri devrimi ile birlikte dünya büyük bir ekonomik dönüşüm yaşamıştır. Bu süreçte ekonomik faaliyetler hızlanmış, çeşitlendirilmiş ve ekonomik anlamda birçok yeni ufuklar açılmıştır. Bu dönüşümün en belirgin unsuru ise teknolojinin gelişmesidir. Teknoloji hızlı bir şekilde yaşantımızın tüm alanlarına nüfuz etmiştir. Bu süreç, kayıtlardan bilgisayarlara ve çevrimdışı sistemlerden gerçek zamanlı sistemlere geçmemizi sağlamıştır. İnternet, kişi ve kurumların iş yapma şeklini değiştirmiş ve artan veri hızı dijital veri iletişimini kolaylaştırmıştır.

2019 yılı itibarıyla 4.38 milyar internet kullanıcısı vardır ki bu rakam dünya nüfusunun yaklaşık %60'ına tekabül etmektedir. Mekâna bağlı olmaksızın her yerde akıllı telefonlar, tabletler ve diğer cihazlar yardımıyla internete bağlanmak için baz istasyonları üzerinden veri alışverişine imkân tanıyan mobil internet kullanıcısı sayısı ise 3.98 milyardır. Bu rakamlar geçmiş yıl verileriyle kıyaslandığında 2019 yılında artış göstermiştir. Grafiğin artan ivmesi düşünüldüğünde gelecek yıllarda internet kullanıcılarının sayısının önceki yıllara göre daha da artacağı söylenebilir (Bozkanat, 2019:1). Dijitalleşmedeki son ilerlemelerin, çalışanların yürüttüğü işler ve ürünlerle ilgili teknolojiler üzerinde de önemli etkileri olmuştur. Önümüzdeki 10 ila 20 yıl içinde, işlerin %47'sinin otomatik veya robotik olarak yapılacağı öngörülmektedir (www.kpmg.com).

Bilimsel ve teknolojik gelişimin artarak devam etmesi tüm yapı ve süreçleri değişmeye ve gelişmeye zorlamıştır. Endüstri çağından dijital çağa geçişin süregeldiği bu değişim ve gelişim sürecinde, bağımsız denetimin bu değişimden nasıl etkileneceği merak unsurudur. Dünya Ekonomik Forumu (2015), 2025 yılına kadar kurumsal denetimlerin en az %30'unun yapay zeka tarafından gerçekleştirilmesini beklemektedir (Tiberius ve Hirth, 2019:5). Kurumsal denetimlerin en az %30'unun yapay zeka tarafından gerçekleştirilmesi; alanda çalışan bağımsız denetçi sayısının azalması veya bağımsız denetçilerin rollerinin yeniden tamımlanarak yaptıkları işlerin farklı yönlere evrilmesi anlamına gelmektedir.

Denetimin sürekli hale gelmesi ve denetimde elektronik verilerin kullanılması denetimi farklı bir boyuta taşımıştır. Elektronik veriler hem zamanında ve kesin hem de saklanması ve erişilmesi kolay verilerdir. Ancak bu gerçek zamanlı denetim sistemlerinin, düzgün çalıştıklarından emin olmak için yeni tekniklere ihtiyaç vardır. Bu sistemlerin yapmaları gerekeni uygun şekilde yaptıklarından emin olmak

zorunludur. Bu çalışma denetimin güncel uygulamalarına ve gelecekteki uygulamalarına ilişkin teorik bir bakış açısını içermektedir.

2. DENETİM NEDİR?

Denetim iktisadi faaliyet ve olaylarla ilgili iddiaların, önceden belirenmiş ölçütlere uygunluk derecesini araştırmak ve ilgi duyanları sonuçtan haberdar etmek amacıyla tarafsızca kanıt toplayan ve bu kanıtları değerlendiren süreçtir (Güredin, 2010:11). Denetimin temelleri mesleki yeterlilik, bağımsızlık ve mesleki özendir. Her üçü de bir denetimin kalitesini ve değerini etkiler. Yeterlilik, bir denetçinin finansal tablolardaki önemli bir yanlışlığı bulma konusundaki teknik yeteneğiyle ilgilidir ve eğitim, öğretim ve deneyim işlevinin bir fonksiyonudur. Bir denetçinin, denetim görüşünü desteklemek için kanıt toplamasını sağlar ve kanıtların yeterli ve güvenilir olup olmadığını belirlemek için kullanılır (Nearon, 2005:32). Bağımsızlık, denetçilerin vazgeçemeyeceği bir nitelik olarak; tarafsız ve dürüst davranma niteliğidir (Duman, 2008:47). Mesleki özen, denetimin planlama aşamasından denetim raporunun yazılması aşamasına kadar denetçinin denetim sırasındaki tüm faaliyetlerini mesleğinin getirdiği uzmanlığa uygun özen ve titizlikle yerine getirmesidir (Güredin, 2010:44-45).

Denetim süreci zorunlu olarak geleneksel bir manuel denetimden bilgisayar tabanlı denetime geçmiştir ve son olarak günümüzde sürekli elektronik denetimler yapılmaktadır (Rezaee vd., 2018). Bilgi ve iletişim teknolojilerinin sunduğu imkânlar ve değişen toplumsal ihtiyaçlar doğrultusunda, denetim şirketlerinde daha etkin, verimli hizmet vermek ve müşteri beklentilerini sağlamak üzere insan, iş süreçleri ve teknoloji bileşenlerini birleştirmek bir zorunluluk haline gelmiştir (www.kpmg.com).

3. SÜREKLİ DENETİM NEDİR?

Teknolojide ve sanayide meydana gelen gelişmeler "Dijital Çağ" hatta bir adım daha öteye giderek "Dijital Devrim" olarak tanımlanan yeni bir dönemin başlangıcı kabul edilebilir. Bu süreç bütün sektörleri ve iş yapma biçimlerini etkilemiştir. İş modellerinin, sistemlerin, çalışma yöntemlerinin ve iletişim tekniklerinin değişmesi sosyal açıdan oldukça önemli olaylardır. Bu süreçte sınırlı bilgi ortamından, evrensel bilgi dünyasına geçiş, sadece sektörlerin iletişim ve bilgi toplama süreçlerini değiştirmemiş aynı zamanda insanların hayatlarını ve yaşam tarzlarını değiştirerek dijital bir çağı başlatmıştır (Yalçın Kayıkçı ve Bozkurt, 2018:5). Dijital dönüşümün hızı, gün geçtikçe artarken bu dijitalleşme birçok sektörü ve iş modelini etkilemeye devam etmektedir. Dijitalleşme stratejisi geliştirmek ve yenilikçi iş modellerini benimsemek için hızla harekete geçmeyen kuruluşlar, rakiplerinin gerisinde kalma tehlikesi ile karşılaşmaktadır (www.kpmg.com).

Günümüzde iş ve denetim dünyasında ortaya çıkan değişikliklerin bir sonucu olarak klasik denetim anlayışı finansal tablo kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılayamaz hale gelmiş ve "sürekli

denetim" kavramı ortaya çıkmıştır. Yıllık denetim giderek sürekli denetim yaklaşımına doğru gelişmektedir (Tiberius ve Hirth, 2019:1). AICPA'nın hazırladığı rapora göre; sürekli denetim, denetimin kapsamına giren işlemlerle ilgili anında veya işlemler gerçekleştikten hemen sonra yazılı güvence verilmesini sağlayan yöntemdir (Cankar, 2006:70). Sürekli denetim burada "denetçilerin sürekli bilgi konusunda bilgilerin açıklanması ile aynı anda veya kısa bir süre sonra bir dereceye kadar güvence vermesini sağlayan kapsamlı bir elektronik denetim süreci" olarak tanımlanmaktadır (Rezaee vd., 2018). Sürekli denetim fiziksel kanıtlara ihtiyaç duyulmadan, gerçek zamanlı muhasebe bilgi sisteminde üretilen bilgilerin denetlenmesine olanak sağlayan, ACL, IDEA gibi özel bilgisayar destekli denetim programları kullanılarak yapılır. Sürekli denetimde şirketin yapması muhtemel hata ve hileler henüz gerçekleşmeden, programlarla bütünleşmiş senaryolar vasıtasıyla tespit edilebilmektedir. Kullanılan programlar yardımıyla, bu senaryoların zamanla geliştirilmesi mümkündür (Serçemeli ve Orhan, 2016:31).

Sürekli denetimin gerçekleştirilebilmesi için öncelikli olarak teknoloji yatırımlarının ve denetçilerin yeteneklerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Çünkü, sürekli denetimin hayata geçirilebilmesi için ön şart, denetim ekibinin teknoloji alanında gerekli bilgi ve tecrübeye sahip olmasıdır (Cankar, 2006:76). Denetim konusunda güvence sağlamaya yönelik ihtiyaç, muazzam değişikliklere ve sağlam kontrol sistemlerine duyulan gereksinime yol açmıştır. Sürekli denetim, iç kontrollerin sık sık denenmesi ve gerçek zamanlı olarak risk değerlendirmeleri yapmak suretiyle bu güvenceyi sağlar. Dijital ekonomi, işlerin yürütülmesi ve finansal bilgilerin iletilme şeklini önemli ölçüde değiştirmiştir. Günümüzde birçok kuruluş, işlerini dijital olarak yürütmekte ve iş ile ilgili belgelerini ve finansal raporlarını çevrimiçi ve gerçek zamanlı olarak yayınlamaktadır (Rezaee vd., 2018).

Denetim alanındaki literatür, denetim şirketlerinde dijitalleşmenin giderek arttığını göstermektedir. Dijitalleşmenin denetim işleri üzerindeki etkisini ve denetimin bir yönetişim mekanizması olarak rolünü nasıl geliştirebileceğine ilişkin varsayımlar aşağıdaki gibidir (Manita vd., 2020:1).

a) Dijitalleşme, denetimin uygunluk düzeyini artırır.

b) Daha detaylı ve gelişmiş yeni hizmetler sağlayarak denetimin hizmet yelpazesinin gelişmesini sağlar.

c) Müşterinin bütün verilerini analiz ederek denetim kalitesini iyileştirir.

d) Dijitalleşme ile denetim kültüründe inovasyon kültürünün sağlanmasına yardımcı olacak yeni bir denetçi profili ortaya çıkarır.

Denetim şirketlerinin dönüşümün kültürel, örgütsel ve teknolojik boyutlarını ele alarak değişim yönetimi sürecinde dijitalleşme stratejisini oluşturmaları önemlidir. Dijitalleşme sürecinde denetim şirketlerini bekleyen riskleri ve problemleri erken teşhis ederek sahip olmaları gereken teknoloji altyapılarından dijitalleşmeye uyum sağlayacak yetkinlikleri elde etmeleri önemlidir (www.kpmg.com). Hızla ortaya çıkan bilgi teknolojisi ve bilgilerin iş paydaşlarına daha zamanında iletilmesini talep etmek, denetçilerin denetim kanıtlarını sürekli izlemek, toplamak ve analiz etmek için yeni yollar bulmasını gerektirir (Rezaee vd., 2018). Finansal tablo kullanıcılarına finansal verilerin uygun şekilde açıklanması finansal raporlamada her zaman önemli bir konu olmuştur. Günümüzde; gelişmekte olan ekonomilerdeki önemli sayıda şirket, web siteleri aracılığıyla finansal raporlama yapmaktadır. Araştırmalar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde internetin finansal açıklama uygulamaları üzerindeki etkisini göstermektedir. Son on yılda, gelişmekte olan ülkelerde internetin finansal açıklama üzerindeki etkisi artmıştır (Yao vd., 2012:17). Gerçek zamanlı finansal raporlamanın, sunulan bilgilerin kalitesi ve güvenilirliği hakkında sürekli güvence sağlamak için sürekli denetim gerektirmesi muhtemeldir (Rezaee vd., 2018). Denetimin ve denetim kanıtlarının niteliğinin giderek daha dijital hale geldiği günümüz dünyasında, yetkinlik ve gerekli mesleki özen yeni ve farklı bir karaktere bürünmüştür (Nearon, 2005:32).

Gelişen teknoloji, finansal verilerin gerçek zamanlı değişiminin denetçiler üzerinde denetim tekniklerinin güncellenmesi için bir baskı yaratacağını düşündürmektedir. Gereken yeni tekniklerin çoğu, yeni yazılım ve denetim modellerinin oluşturulmasını içerir (Rezaee vd., 2018). Böylece, doğru yönetişim iyileştirilecektir, ancak yöneticilerin takdir yetkisi sınırlı olacaktır (Manita vd., 2020:1).

Denetim kanıtları eskiden maddi varlıklar üzerindeki fiziksel dokümanları ve kurumsal değerleri içermekteyken, dijital dönüşümle birlikte işletme kayıtlarının %90'ından fazlasının birden fazla yineleme ve erişime sahip olan kolayca değiştirilebilen dijital formatlarda olduğu bilinmektedir. Günümüzde işletme değeri maddi olmayan varlıklara dayanmaktadır. Tüm bu süreçlerde denetçinin dijital çağdaki denetim kanıtlarının uygunluğunu ve yeterliliğini nasıl ölçebileceği araştırma konusu olmuştur (Nearon, 2005:33). Ayrıca, Dijitalleşmeye genellikle daha yüksek bir şeffaflık derecesi eşlik eder. Bu, denetçilerin düzenli muhasebe uygulamalarının veya diğer sorunlu prosedürlerin ihlallerini daha kolay ortaya çıkarmasını mümkün kılar. Bu durumda, müşterilerin dijital verilerine erişmek isteyen ya da müşterilerin denetiminde denetim yazılımını kullanmak isteyen denetçiler, müşterilerin direnişiyle karşılaşabilirler (Tiberius ve Hirth, 2019:10).

Dijitalleşmeden bahsedildiğinde, denetim açısından önem arzeden bir başka konu denetimde yapay zeka uygulamalarıdır. Genel olarak, yapay zeka, örüntü tanıma, öğrenme ve planlama, dil tanıma, görsel örüntü tanıma veya mantıksal problem çözmede kullanılmaktadır. Denetim aracı olarak, yapay

zeka muhasebe verilerinde anormallikleri tespit edebilir (Tiberius ve Hirth, 2019:5). Yapay zeka alanındaki çalışmalar, kendi hata ve eksiklerini bulan, bulduğu bu hata ve eksiklikleri düzelterek kendisi için daha gelişmiş programları geliştirebilecek yazılımlar üretmeyi hedeflemektedir (Erdoğan, 2006:183). Halen, yapay zekanın en önemli kavramı olan makine öğrenmesi dört büyük denetleme şirketi tarafından veri toplama ve onaylama için kullanılmaktadır. Örneğin, PwC'nin yazılımı GL.ai, çeşitli belgelerden, örneğin sözleşmelerden muhasebe ile ilgili bilgileri alarak ve denetçilere sunar (Tiberius ve Hirth, 2019:5).

Dijital iş gücünün temelindeki teknoloji, Robotik Süreç Otomasyonu (RSO) ile verimlilik, robotların tanımlanmış görevleri hızlı ve doğru bir şekilde gerçekleştirebilmesi ile sağlanmaktadır. Dijital iş gücünün eldeki iş gücünden rutin işleri devralması ile çalışanların daha katma değerli işlere odaklanması ve şirketin daha fazla değer üretebilmesi hedeflenmektedir. Bu da şirketlerin stratejik hedeflerine hızla ulaşmalarına yardımcı olmaktadır (www.kpmg.com). Robotik süreç otomasyonu (RSO), bu tür yazılım çözümlerini uygulamaya karar veren kuruluşlara faydalar getirmeyi amaçlayan, tekrarlayan, rutin, kurala dayalı insan görevlerinin otomasyonuna odaklanan yeni bir teknoloji olarak ortaya çıkmaktadır (Ivančić vd., 2019).

Denetim paradigması büyük ölçüde manuel prosedürlerden manuel ve otomatik (robotik) denetim prosedürlerinin birleşimine geçerken, göz önünde bulundurmaları gereken bazı hususlar vardır. Bunlar (Moffit vd., 2018:7-8):

a) Robotik Süreç Otomasyonu Araçlarının Güvenilirliği: Veri analiz araçlarını kullanmayı planlayan denetim firmalarının güvenilirliklerini değerlendirmek için hazırlanmaları gerektiğini önermektedir. Benzer şekilde, RSO araçlarını kullanmak isteyen denetim şirketleri bu araçların nasıl doğrulanacağını ve güvenilir sayılacağını dikkate almalıdır. Denetim alanındaki veri bilim ekibi, RSO yazılımının ayarlarını gözden geçirerek ve RSO yazılımının beklenen çıktılarını gözlemlemelerini sağlayacak veri simülasyonlarını çalıştırarak bu araçları doğrulayabilir.

b) Verilerin Güvenilirliği: Denetim otomasyonunun değer katması ve denetim kalitesini iyileştirmesi için verilerin güvenilirliğini değerlendirmek önemlidir. Görevlerin doğru şekilde ayrılmasını ve uygulama kontrollerinin test edilmesini sağlamak gibi veri doğrulama kontrolleri, denetçilerin RSO bazlı denetim testi için kullanılacak dijital raporlarda yer alan verilerin geçerliliğini değerlendirmelerine yardımcı olabilir.

c) Tüm Öğelerin Dikkate Alınması: RSO yazılımını kullanmanın faydalarından biri, denetim testlerinin kapsamını tüm işlemlere yaymasıdır. Bununla birlikte, tüm işlemlerin test edilmesi yaklaşımı altında göz önünde bulundurulması gereken denetçinin araştırması gereken çok sayıda önemli öğedir.

d) Gizlilik ve Güvenlik: RSO'nun denetimlere uygulanması, dijital denetim kanıtlarının yönetilmesini gerektireceğinden, gizlilik ve güvenlik endişeleri doğal olarak ortaya çıkmaktadır. Ne yazık ki, siber güvenlik ihlalleri yoğun olarak karşımıza çıkan olaylardır. En büyük muhasebe ve danışmanlık şirketlerinden biri olan Deloitte, 2017 yılında faillerin bulut tabanlı e-posta sistemini tehlikeye attığı ve müşteri kayıtlarına ulaştığı bir siber güvenlik saldırısının kurbanı olmuştur. Denetçiler, çalışanların sosyal güvenlik numaraları, tazminat verileri ve patent gelişimi için sözleşmeye bağlı şartlar gibi gizli veriler topladığından, siber güvenlik ihlallerinin denetim firmalarına yüksek maliyetler getirmesi beklenmektedir. Bu maliyetler itibari zarara ve olası davalara sebep olacaktır. Sonuç olarak, RSO yazılımını benimsemeyi bekleyen denetim şirketleri, siber güvenlik ihlallerini izlemek ve önlemek için önlemleri belirlemeli ve bu ihlallerin ortaya çıkmaları durumunda oluşacak potansiyel maliyetleri değerlendirmelidir.

e) Ekonomik Boyutu: RSO temelli denetimlere olan talep artmaktadır, ancak bu hizmetlere ilişkin belli bir fiyat Otomasyon yeteneklerinin doğru şekilde kullanılmasının sağlanabilmesi için ek olarak denetçilerin eğitim alması gerekecek ve bu da ek maliyet unsuru oluşturacaktır. Dolayısıyla; sabit ve değişken RSO maliyetleri, denetim şirketlerinin RSO uygulamasının maliyetlerini ve faydalarını değerlendirirken dikkate alması gereken önemli faktörlerdir.

Robotik süreç otomasyonu (RSO) genel olarak iç verimliliği hızlandırma ve idari görevlerde harcanan zamanı azaltmada fayda sağlar. Faturalandırma, denetim ve veri konsolidasyonu gibi görevlere yardımcı olmak için kullanılabilir (Polak vd., 2019:3). Denetimde RSO'nun en belirgin yararı, sürekli tekrarlayan süreçlerde harcanan zamanın azaltılmasıdır. Diğer faydalar arasında daha fazla güvenilirlik, mükemmel denetim kanıtları, daha iyi hizmet kalitesi ve daha fazla güvenlik bulunmaktadır. Robotlar denetim görevlerini hatasız olarak gerçekleştirebilir, bu da daha yüksek kaliteli veriye, gelişmiş raporlara ve daha az sayıda hata düzeltme işlevine yol açar. Robotun öngörülen bir senaryo kapsamında performans göstermesi gerektiğinden, robotu denetlemek teorik olarak bir insanı denetlemekten daha basittir (Moffit vd., 2018:9).

4. SONUÇ

Ekonominin dijitalleşmesi, denetim mesleği için çeşitli zorluklar ve fırsatlar sunmaktadır. Hem denetçilerin hem de müşterilerinin dijitalleşen bu yeni sürece uyum sağlamaları gerekmektedir (Tiberius ve Hirth, 2019:1, Nearon, 2005:33). Finansal tablolar açısından daha güvenilir, tam zamanlı ve doğru karar mekanizmaları geliştirme ihtiyacı, tablo kullanıcılarının ve denetim şirketlerinin sürekli denetime olan talebini de arttırmaktadır. Karar almada güvenilir bilgiler çok önemlidir ve sürekli denetime tabi tutulmuş bir bilginin güvenilirliği artacağı için bundan karar vericiler ve kararlardan etkilenecek olanlar da olumlu faydalar sağlayacaktır (Cankar, 2006:79). Dünyada artan sayıda şirket interneti finansal

açıklama için kullandığından, finansal raporlama uygulamalarının uyumlaştırılması için Uluslararası İnternet Muhasebe Standartları (IIAS) geliştirilmesi ayrıca önem taşımaktadır (Yao vd., 2012:18).

Yapay zeka endüstri genelinde denetim süreçlerini ve standartlarını iyileştirmek için kullanılabilir (Tiberius ve Hirth, 2019:1). Denetim, içinde bulunduğumuz dijital çağda meydana gelen hızlı değişim ve gelişmelerden etkilenmekte ve teknolojinin imkanlarını kullanarak daha etkin bir şekilde yapılabilmektedir. Yeni teknikler ve teknoloji vasıtasıyla denetimin süreklilik temelinde yapılabilmesini mümkün kılan sürekli denetim yaklaşımı hata ya da hileyi ortaya çıktığı anda hemen tespit edilebilmektedir (Serçemeli ve Orhan, 2016:47).

Robotik süreç otomasyonu, denetim mesleğini dönüştürme ve denetçi rolünü değiştirmede dijital görevleri yerine getirecek ve daha üst düzey düşünme becerilerini vurgulayacak büyük bir potansiyele sahiptir. Bu büyük potansiyel sayesinde; denetçinin rolü tekrarlanacak ve bir veri toplayıcı, işlemci, analizör ve dağıtıcı olmaktan ziyade denetim prosedürlerinin değerlendirme bileşenini vurgulamak için değiştirilecektir (Moffit vd., 2018:4-5). Geleceğe bakıldığında, yapay zeka ve robotik süreç otomasyonu giderek daha yaygın hale geldikçe, dijital asistanların denetim şirketlerinde daha gelişmiş görevlere yardımcı olacağı düşünülmektedir (Polak vd., 2019:3).

Dijitalleşme hızla artmakta ve muhasebe bilgi sisteminin yapısını değiştirmektedir. Bu değişim denetim süreçlerinin de teknolojik açıdan ele alınmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Günümüzde dijitalleşme olgusunu dışlayan geleneksel yaklaşımların başarılı olması çok güçtür. Bu tarz bir denetim yaklaşımı eksik ve yetersiz olmakla kalmaz aynı zamanda güvenilir olmayan finansal raporlar ve güvenilir olmayan denetim raporlarının düzenlenmesine sebep olur (Erdoğan, 2006:186). Finansal raporlar güvenilir bir şekilde hesaplanabilse de teknolojik araçların kullanımıyla sağlanan zamanlılık manuel denetimlerde yakalanması zor bir hedeftir. Esasen teknoloji kullanımından uzak bir denetim anlayışını benimsemeye çalışmak; içinde bulunduğumuz zaman diliminde eksik veya hatalı finansal raporlamaların sonucu olarak firmalara bir itibar kaybı olarak geri dönecektir.

Teknoloji kullanımının ve sürekli denetimin, bağımsız denetim süreci üzerinde olumlu sonuçları vardır. Sürekli denetimin yaygınlaşması sayesinde hata veya hilelerin tespit edilebilmesi olasılığı artmakta bunun yanı sıra teknik maliyetlerde önemli tasarruf imkânı sağlanmaktadır. Ayrıca daha hatasız denetim sonuçlarına ulaşılabilmesinin uzun vadede mesleğin itibarına olumlu katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bütün olumlu yönlerine rağmen, denetimin tamamen otomasyona dayanması mümkün değildir. Denetimde her zaman insan unsuruna ihtiyaç olacaktır. Ancak, denetçilerin sürekli denetime dönük olarak kendilerini hazırlamaları ve bu trendin zorunlu hale getirdiği teknik ve teknolojik gereksinimlere bir an önce sahip olmaları gerekmektedir (Cankar, 2006:79). Dijital çağda işin gereklilikleri meslekte

kalmayı zorlaştıracak olsa da, yakın gelecekte denetçilerin mesleklerinde yıkıcı etkiler beklenmemektedir (Tiberius ve Hirth, 2019:1). Genel olarak çok net olmayan görüşlere rağmen, uzmanlar yeni teknolojilerin denetçinin yerine geçmeyeceğini fakat denetçinin rolünde rahatlama ve destek sağlayacağına inanmaktadır (Tiberius ve Hirth, 2019:1).

Gelecekteki araştırmalar, güvence, onaylama ve denetim hizmetleri dahil olmak üzere çeşitli denetim alanlarında sürekli denetimin nasıl geliştirilebileceğine odaklanmalıdır (Rezaee vd., 2018). Ayrıca denetimde yapay zeka ve robotik süreç otomasyonunun kullanılmasının mesleğe getireceği avantaj ve dezavantajlar üzerine detaylı çalışmalar yapılmalı ve bu suretle denetim sürecinin ve denetçilik mesleğinin gelecekteki konumuna ilişkin öngörüde bulunulmasını sağlayanılmalıdır.

KAYNAKÇA

Bozkanat, E. (2019) "W. Russel Neuman, Dijital Fark: Gündelik Hayatta Dijitalleşme ve Medya Etkileri Kuramı, The Kitap Yayınları", Kitap Değerlendirmeleri, İnsan ve Toplum Dergisi, 3(3):1-6.

Cankar, İ. (2006) "Denetimin Yeni Paradigması: Sürekli Denetim", Sayıştay Dergisi, 61: 69–81.

Duman, Ö. (2008) "Muhasebe Denetimi ve Raporlama, Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Temel Eğitim ve Staj Merkezi", Ankara.

Erdoğan, M. (2006) "Denetim Kavramsal ve Teknolojik Yapı" Maliye ve Hukuk Yaınları, Ankara.

Güredin, E. (2010) "Denetim ve Güvence Hizmetleri. Türkmen Kitabevi", 13. Baskı, İstanbul.

Ivančić L., Suša Vugec D., Bosilj Vukšić V. (2019) ''Robotic Process Automation: Systematic Literature Review. In: Di Ciccio C. et al. (eds) Business Process Management: Blockchain and Central and Eastern Europe Forum. BPM 2019'', Lecture Notes in Business Information Processing, 361, Springer, Cham

Manita, R., Elommal, N., Baudier, P., Hikkerova, L. (2020) "The digital transformation of external audit and its impact on corporate governance", Technological Forecasting and Social Change, 150: 1-10. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119751.

Moffitt, K. C., Rozario, A. M., & Vasarhelyi, M. A. (2018) "Robotic process automation for auditing", Journal of Emerging Technologies in Accounting, 15(1): 1–10. https://doi.org/10.2308/jeta-10589.

Nearon, B. H. (2005) "Foundations in Auditing and Digital Evidence". The CPA Journal, Accounting&Auditing. January: 32-34.

Polak, P., Nelischer, C., Guo, H. et al. AI & Soc (2019). https://doi.org/10.1007/s00146-019-00919-6.

Rezaee, Z., Sharbatoghlie, A., Elam, R. and McMickle, P. (2018) "Continuous Auditing: Building Automated Auditing Capability", Chan, D., Chiu, V. and Vasarhelyi, M. (Ed.) Continuous Auditing (Rutgers Studies in Accounting Analytics), Emerald Publishing Limited: 169-190. https://doi.org/10.1108/978-1-78743-413-420181008.

Serçemeli, M., Orhan, M. S. (2016) "Sürekli Denetim ve Denetimin Geleceğine Bakış Üzerine BIST-100 Şirketlerinde Bir Araştırma", Sayıştay Dergisi, 101, Nisan-Haziran, 31-50.

Tiberius, V., Hirth, S. (2019) "Impacts of Digitization on Auditing: A Delphi Study for Germany, Journal of International Accounting", Auditing and Taxation, 1-34. ISSN 1061-9518, https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2019.100288.

Yalçın Kayıkçı, M, Kutluk Bozkurt, A. (2018) "Dijital Çağda Z ve Alpha Kuşağı, Yapay Zeka Uygulamaları Ve Turizme Yansımaları", Soyal Bilimler Metinleri, (1): 54-64. https://dergipark.org.tr/tr/pub/sbm/issue/36882/391779.

Yao, L., Nurunnabi, M. and Alam Hossain, M. (2012) "The Voluntary Disclosure of Internet Financial Reporting (IFR) in an Emerging Economy: a Case of Digital Bangladesh", Journal of Asia Business Studies, 6 (1): 17-42. https://doi.org/10.1108/15587891211190688.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE İÇİN EKONOMİK KARMAŞIKLIK ENDEKSİ VE BÜYÜME ARASINDAKİ İÇSEL İLİŞKİ: BİR EŞANLI DENKLEM SİSTEMİ ANALİZİ

Doç. Dr. Burcu TÜRKCAN*

ÖZET

Ekonomik Karmaşıklık Teorisi, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler ve ürün uzayı yaklaşımları üzerine kurulu modern iktisat teorilerinden biri olarak günümüzde uluslararası literatürde yoğun ilgi görmektedir. Teoride temel itibariyle ekonomik karmaşıklık düzeyi yüksek olan ülkelerin rekabetçi avantajlar elde ettikleri ve bu rekabetin de büyüme ve kalkınma sürecine olumlu katkıda bulunduğu ifade edilmektedir. Bu çalışmada, ekonomilerin karmaşıklık düzeyleri arttıkça büyüme oranlarının artacağı ve benzer şekilde büyüme oranları da arttıkça karmaşıklık düzeylerinin artış göstereceği hipotezi test edilmektedir. Bu doğrultuda söz konusu içsel ilişkiyi tespit etmek üzere Türkiye için 1995 – 2017 dönemi için bir eşanlı denklem sistemi tahminlemesi yapılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik Karmaşıklık, Büyüme, Eşanlı Denklem Sistemi*

Jel Kodları: *C3, F43, O11*

ENDOGENOUS RELATIONSHIP OF ECONOMIC COMPLEXITY AND GROWTH IN TURKEY: A SIMULTANEOUS EQUATION SYSTEM ANALYSIS

ABSTRACT

Economic Complexity Theory is a modern popular theory based on revealed comparative advantages and product space approaches. Theory underlines that countries which have high economic complexity levels attain revealed comparative advantages and hence they experience economic growth and development. In this study, the hypothesis indicating that as complexity level increases the economic growth increases and vice versa, is tested. In this context, a simultaneous equation system for 1995 – 2017 period in Turkey is estimated and this suggested endogenous relationship is tested.

Keywords: *Economic Complexity, Growth, Simultaneous Equation System*

Jel Codes: *C3, F43, O11*

* Ege Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, İzmir, Türkiye, burcu.turkcan@ege.edu.tr

1. GİRİŞ

Karmaşıklık kelimesi her ne kadar Türkçe'de olumsuz anlamıyla algılanıyor olsa da bilimsel anlamı itibariyle sofistike ve çeşitlilik barındıran gibi anlamlarına ithafen kullanılmaktadır (Türkcan, 2018: 4-7). Bu bağlamda ekonomik karmaşıklık, "ekonominin üretken çıktılarının bir kompozisyonu olarak ifade edilebilir ve bilgiyi yaratmak ve birleştirmeye yönelik yapıları yansıtır" (Hausmann vd., 2011: 18). Karmaşık ekonomik sistemler, ölçeğe göre artan getiriler sayesinde sürekli evrilerek gelişen yapılardır. Heterojen aktörlerden oluşan söz konusu sistemlerde karşılıklı (birbirine göre) pozisyon ve karar alma davranışı hâkimdir. Ekonomideki neredeyse tüm süreçlerde doğrusal olmayan ilişkiler geçerlidir ve özellikle büyüme ve kalkınma gibi konularda patika bağımlılığı söz konusudur (Türkcan, 2018: 8 – 9). Dolayısıyla Karmaşıklık Teorisi, günümüz dünyasını açıklamaya çalışırken, temelsiz varsayımlardan ziyade mevcut durumu dikkate almaktadır diyebiliriz.

Öte yandan gerçek dünyanın bu kadar karmaşık oluşu ekonomik analizleri söz konusu teori kapsamında yapmak konusunda da bazı güçlükleri beraberinde getirmektedir. Karmaşık bir dünyanın doğrusal olmayan dinamik modeller ile analizinin kapıları aralanırken Ekonomik Karmaşıklık Endeksi ve Ürün Karmaşıklık Endeksi gibi endeksler Hausmann ve Hidalgo (2009) gibi çalışmaların öncülüğü ile geliştirilmiştir. Bu bağlamda 2011 yılında Harvard ve MIT ortak çalışması olarak Ekonomik Karmaşıklık Atlası yayınlanmış ve bu atlas kapsamında ülkeler karmaşıklık düzeylerine göre sıralanmıştır. Ekonomik Karmaşıklık Endeksi (EKE), temel itibariyle ülkelerin yaptıkları ihracat düzeyine ve ihracatını yaptıkları ürünlerin teknoloji ve bilgi yoğunluklarına dayanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, yüksek ihracat yapan bir ülke aynı zamanda diğer ülkeler tarafından fazla üretimi olmayan yüksek katma değerli ürünleri üretip ihraç ediyorsa bu ülke karmaşıklık düzeyi yüksek bir ülkedir. Endeks, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (Revealed Comparative Advantages) ve Ürün Uzayı (Product Space) yaklaşımlarına dayandırılmaktadır. Dolayısıyla, karmaşıklık düzeyi yüksek olan ülkelerin rekabetçi avantajlar elde edeceklerinden yüksek büyüme ve gelişme performansına da sahip olacakları varsayılmaktadır. Bu teorik temelden yola çıkarak bu çalışmada, Türkiye'nin karmaşıklık düzeyi ile ekonomik büyüme performansı arasındaki karşılıklı ilişki analiz edilmektedir. Çalışmanın test ettiği temel hipotez, ihracat üstünlüğüne dayalı rekabetçi avantajın ekonomik büyümeyi arttıracağı, yüksek büyüme oranlarının ise ihracatta daha yüksek rekabet avantajı yaratacağından ekonomik karmaşıklık düzeyini de arttıracağı şeklindedir. Diğer bir deyişle çalışmanın temel araştırma konusu ekonomik büyüme ile ekonomik karmaşıklık düzeyi arasında içsel (endojen) ilişkidir. Bu bağlamda çalışmada giriş bölümünün ardından ampirik analize yer verilmektedir. Bu bölümde öncelikle ilgili ampirik literatür incelenmekte, ardından analizde kullanılan veri, model ve yöntem açıklanmaktadır. Son olarak analiz sonuçlarına yer verilen bölümün ardından ampirik bulgular ekseninde politika

çıkarımlarına yer verilen sonuç bölümü yer almaktadır. Çalışmanın temel amacı, uygulanan eşanlı denklem sistemi tahminlemesi ile ilgili ampirik literatüre katkıda bulunmaktır.

2. AMPİRİK ANALİZ

Çalışmanın bu bölümünde ilgili ampirik literatür sonuçlarına, veri, model ve yöntem ile analiz sonuçlarına yer verilmektedir.

2.1. Ampirik Literatür

Bu alanda yapılmış ilk dikkate değer ampirik çalışma olarak Hidalgo ve Hasumann (2009) ürün sofistikasyonu arttıkça ülkelerin ekonomik büyüme performanslarının da arttığını tespit etmişlerdir. Ekonomik Karmaşıklık Atlası'nın ilk versiyonu olan Hausmann vd. (2011) çalışmasında ise 128 ülke için yapılan analizlerde EKE değerinin ekonomilerin büyüme oranlarına pozitif etki ettiği ve ülkenin gelir seviyesi arttıkça bu etkinin zayıfladığı tespit edilmiştir. Jarreau ve Poncet (2012) 1997 – 2009 zaman aralığı için Çin'e dair yaptıkları analiz sonucunda daha sofistike ürünlerin üretiminde uzmanlaşan Çin bölgelerinin ekonomik büyüme açısından daha yüksek performans sergilediklerini göstermişlerdir.

Felipe vd. (2012) 124 ülke ve 5107 ürün için Hidalgo ve Hausmann (2009) çalışmasında uygulanan yöntemin aynısını uygulayarak elde ettikleri sonuçlar doğrultusunda, gelir düzeyi yüksek ülkelerin daha karmaşık (sofistike) mallar ürettiğini ve karmaşıklık düzeyinin gelirle koşut arttığını tespit etmişlerdir.

Poncet ve de Waldemar (2013) ise Çin şehirleri için uyguladıkları panel veri analizi sonucunda yerel firmaların ekonomik büyümeye pozitif katkısını tespit ederken yabancı firmaların herhangi bir etkisi olmadığını tespit etmişlerdir. Bu doğrultuda bölgelerin karmaşıklık düzeylerini arttırarak ekonomik büyüme düzeylerini yükseltebilmeleri için yerel kaynaklarını daha etkin kullanmaları tavsiye edilmiştir.

Özgüzer ve Oğuş-Binatlı (2016) Avrupa Birliği ülkeleri için 1995 – 2010 zaman aralığındaki dörder senelik periyotlar için yaptıkları analizler sonucunda ekonomik karmaşıklık düzeyi belli bir eşik değerinin üzerine çıkan ülkelerin ekonomik yakınsamalarının daha hızlı olduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca eşik değerin altında kalan ülkeler için cari açığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin dikkate değer olduğunu ifade etmişlerdir.

Çeştepe ve Çağlar (2017) Türkiye'nin içerisinde bulunduğu 86 ülke için uyguladıkları panel veri analizleri sonucunda EKE değerlerinin ekonomik büyüme oranına olumlu etki yaptığı bulgusunu elde etmişlerdir. Analiz sonuçlarında vurgu yapılan önemli bir nokta EKE değerlerinin tüm ülkelerde büyüme oranlarına pozitif katkı yapmakla birlikte, büyüme oranı daha düşük ülkelerde daha fazla katkı yaptığıdır.

Can ve Doğan (2018) Türkiye'de 1970 – 2013 zaman aralığında ekonomik karmaşıklık düzeyi ile finansal gelişmişlik arasındaki ilişkiyi yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi ile incelemişlerdir. Yapılan analiz sonucunda Türkiye'de finansal gelişmenin ekonomik karmaşıklık düzeyini pozitif etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Görüldüğü üzere ilgili ampirik literatürde genellikle panel veri uygulamaları yapılmış ve standart tekli resgresyon uygulamalarıyapılmıştır. Bu çalışmanın, eşanlı denklem sistemi uygulaması ile Türkiye'nin ekonomik karmaşıklık düzeyi ve ekonomik büyüme ilişkisine ışık tutarak, literatüre katkı yapması beklenmektedir.

2.2. Veri, Yöntem ve Model

Çalışmada 1995 – 2017 dönemi için Türkiye'ye dair veriler kullanılmıştır. Dolayısıyla ilgili değişkenler için 23 seneden oluşan zaman serisi veri setleri söz konusudur. Çalışmada söz konusu zaman aralığının seçilme nedeni EKE değerlerinin Türkiye için bu zaman aralığına dair yayınlanmış olmasıdır. EKE değerleri Ekonomik Karmaşıklık Atlası veritabanından temin edilmiştir. Çalışmada kullanılan diğer veriler olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) büyüme oranı, ülkeye giriş yapan doğrudan yabancı yatırımların (DYY) artış oranı, yerli yatırımların büyüme oranı, toplam nüfus içerisinde araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) personelinin yüzdesi değerleri Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri Online Veritabanı'ından temin edilmiştir.

Tahminlemesi yapılacak modelde kullanılacak değişkenler seçililrken Poncet ve de Waldemar (2013), Özgüzer ve Oğuş-Binatlı (2016) ile Çeştepe ve Çağlar (2017) çalışmalarında kullanılan modellerden yararlanılmıştır. Nihayetinde tahminlemesi yapılan eşanlı denklem sistemi aşağıdaki gibidir:

$$B\ddot{u}y\ddot{u}me = \beta 1 + \beta 2EKE + \beta 3Yeryat + \beta 4Yabyat + \beta 5Beşser + \varepsilon \quad (1)$$
$$EKE = \beta 6 + \beta 7B\ddot{u}y\ddot{u}me + \beta 8Yeryat + \beta 9Yabyat + \beta 10Beşser + \varepsilon$$

Gösterimi yapılan iki denklemin sistem olarak tahminlemesi yapılmakta, böylelikle EKE ve Büyüme arasında içsel bir ilişki olup olmadığı test edilmektedir. Modelde yer verilen değişkenlerin açılımları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Model Değişkenlerinin Açılımları

Kısaltma	Açılımı
Büyüme	GSYİH büyüme oranı
EKE	Ekonomik Karmaşıklık Endeksi
Yeryat	Yerli yatırımların büyüme oranı
Yabyat	Yabancı yatırımların büyüme oranı
Beşser	Ar-Ge personelinin toplam nüfus içerisinde yüzdesi

Kaynak: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

2.3. Analiz Sonuçları

Eşanlı denklem sistemi tahminlemesi, içsel ilişkilerin tespit edilmesi için yaygın olarak kullanılan bir ekonometrik yöntemdir. Bir eşanlı denklem sistemi, içsel değişkenleri içeren yapısal eşitliklerden oluşur. Araştırılan bir konuda içsellik ilişkisi söz konusuysa ve bu gözardı edilirse tahminlemeler sapmalı ve tutarsız olur. Dolayısıyla hipotez testleri de geçerliliğini yitirmiş olur (Ramanathan, 1998). Bu nedenle bu çalışmada da ilgili teorik temel takip edilerek bir eşanlı denklem sistemi uygulaması yapılmaktadır.

Modelin tahminlemesine geçmeden önce serilerin birim kök analizleri yapılmıştır. Birim kök testleri kullanılan serilerin durağanlıklarını analiz ederek, durağan olmayan serilerin durağanlaştırılmasını ve sahte regresyon probleminden kaçınılmasını mümkün kılan testlerdir (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2005: 277). Tablo 2'de kullanılan serilerin düzey değerlerine uygulanan ADF (Augmented Dickey-Fuller) birim kök test sonuçlarına yer verilmektedir.

Tablo 2: Değişkenlerin Düzey Değerlerine Uygulanan ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	t istatistiği	Olasılık Değeri
EKE	-0.823477	0.7925
Büyüme	-4.171772	0.0041***
Yabyat	-2.010478	0.2804
Yeryat	-2.577375	0.1125
Beşser	0.573678	0.9854

Kaynak: Tablo yazar tarafından orijinal program çıktılarına dayanılarak oluşturulmuştur.
Not: * %10 düzeyinde istatistiki anlamlılık; ** %5 düzeyinde istatistiki anlamlılık; *** %1 düzeyinde istatistiki anlamlılık

Görüldüğü üzere ekonomik büyüme oranı haricinde tüm diğer serilerde düzeyde birim kök problemine rastlanmaktadır. Bu sorunu gidermenin öncelikli yolu ise serilerin farkını alarak yeniden birim kök analizine tabi tutmak ve sorunun giderilip giderilmediğini kontrol etmektir. Model tahminlemelerinde serilerin tümünün aynı dereceden durağan olması tercih edilen bir uygulama olduğundan büyüme değişkeninin de farkının alınması tercih edilmiştir. Tablo 3'te serilerin birinci farkları alındıktan sonra uygulanan ADF Birim Kök Testi sonuçlarına yer verilmektedir.

Tablo 3: Değişkenlerin Birinci Farklarına Uygulanan ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	t istatistiği	Olasılık Değeri
EKE	-5.618184	0.0002***
Büyüme	-7.412550	0.0000***
Yabyat	-4.120149	0.0049***
Yeryat	-7.762669	0.0000***
Beşser	-3.525676	0.0175**

Kaynak: Tablo yazar tarafından orijinal program çıktılarına dayanılarak oluşturulmuştur.
Not: * %10 düzeyinde istatistiki anlamlılık; ** %5 düzeyinde istatistiki anlamlılık; *** %1 düzeyinde istatistiki anlamlılık

Tablo 3'ten görüldüğü üzere Beşser serisi %5 düzeyinde, diğer seriler ise %1 düzeyinde istatistiki olarak anlamlı sonuçlar üretmiştir. Bu sonuçlar, serilerin durağanlaştığı ve modelde sahte regresyon problemine yol açmadan kullanılabileceği anlamına gelmektedir.

Tablo 4'te birinci farkı alınmış seriler ile tahminlenen eşanlı denklem sistemi sonuçlarına yer verilmektedir. Tahminleme sürecinde Üç Aşamalı En Küçük Kareler (3AEKK) yöntemi kullanılmıştır. Sistem tahminlemesinde kullanılan araç değişkenler ise bağımlı ve bağımsız değişkenlerin 1 senelik gecikmeli değerleridir.

Tablo 4: Eşanlı Denklem Sistemi Tahminleme Sonuçları

	Katsayı	t-İstatistiği	Olasılık
β 1	-4,3791	-1,0512	0,3015
β 2	54,6823	1,1623	0,2543
β 3	1,5453	1,2783	0,2109
β 4	-16,1274	-3,0700	0,0045***
β 5	840,8649	1,3835	0,1767
β 6	0,0375	1,3392	0,1905
β 7	0,0101	2,5794	0,0150**
β 8	-0,0276	-3,3650	0,0021***
β 9	0,1881	2,8983	0,0069***
β 10	-4,8916	-1,0623	0,2966

Kaynak: Tablo yazar tarafından orijinal program çıktılarına dayanılarak oluşturulmuştur.
Not: * %10 düzeyinde istatistiki anlamlılık; ** %5 düzeyinde istatistiki anlamlılık; *** %1 düzeyinde istatistiki anlamlılık

Tabloda koyu olarak boyanmış hücreler istatistiki olarak anlamlı bulunan katsayıları göstermektedir. Ampirik analiz sonuçlarından görüldüğü üzere EKE değeri ekonomik büyümeyi etkilememekte, ancak büyüme EKE'ye pozitif katkıda bulunmaktadır. Bu sonuç Özgüzer ve Oğuş-Binatlı (2016) çalışmasında Türkiye için altı çizilen bir noktayı akla getirmektedir. Söz konusu çalışmada ülkelerin karmaşıklık düzeyi açısından belli bir eşik düzeyinin söz konusu olduğu ifade edilmiştir. Ancak söz konusu eşik değeri aşıldıktan sonra EKE, büyümeye olumlu katkıda bulunmaktadır. Tüm bunların yanısıra yerli yatırımların EKE üzerinde negatif; yabancı yatırımların ise pozitif etkili olduğu görülmektedir.

3. SONUÇ

Ekonomik Karmaşıklık Teorisi 2000li yıllarda gelişimi hız kazanan modern bir iktisat teorisi olarak gerçek dünyanın dinamiklerini açıklamaya çalışırken iktisat alanyazınına da damgasını vurmuştur. İlgili teori kapsamında geliştirilen bir yöntem olan EKE ise ülkelerin rekabetçi avantajlarını dış ticaret kapasiteleri ekseninde ölçerek büyüme performanslarına ışık tutmayı amaçlamaktadır. Bu çalışmada ilgili literatür ve daha önce yayınlanmış ampirik çalışmalar ışığında farklı bir ampirik yöntem olarak eşanlı denklem sistemi tahminlemesi yapılmıştır. Analiz sonuçları Türkiye'de 1995 – 2017 zaman aralığında ekonomik büyümenin EKE üzerinde pozitif etkisinin olduğunu ancak tersinin geçerli olmadığını göstermiştir. Bu ise yine ilgili literatürde Türkiye için vurgulanmış olan bir noktayı işaret etmektedir. Türkiye ekonomik karmaşıklık düzeyi açısından belli bir eşik değerinin üzerine çıkmadan ekonomik büyüme oranının pozitif etkilenmesi mevcut koşullarda mümkün görünmemektedir. Dolayısıyla Türkiye için bu noktada geliştirilebilecek politika önerisi, ihracatında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünü arttıracak bilgi ve teknoloji yoğun ürünlerin payını arttırması gerektiğidir. Tüm bunların yanısıra, yeni verilerin açıklanmasıyla zaman boyutunun genişletilmesi ve cari açık gibi başka değişkenlerin eklenerek modelin geliştirilmesi de analizleri geliştirmek için düşünülmesi gereken iki ayrı husus olabilir. Ayrıca Türkiye ekonomik tarihinde birçok ciddi kriz geçirmiş bir ülkedir. Bu çalışmada ele alınan zaman periyodunda dahi 1997, 2000-2001, 2008 yılları Türkiye için kriz yılları olarak bilinmektedir. Dolayısıyla yapısal kırılmalı analiz yöntemleriyle analizlerin genişletilmesi de bu noktada düşünülebilir.

KAYNAKÇA

Can, M. ve Doğan, B. (2018) "Ekonomik Kompleksite ve Finansal Gelişme İlişkisi: Türkiye Örnekleminde Ampirik Bir Analiz", Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar, 55(638): 5 – 16.

Çeştepe, H. ve Çağlar, O. (2017) "Ürün Sofistikasyonu ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi", Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, ICMEB17 Özel Sayısı, 992 – 1000.

Felipe, J., Kumar, U., Abdon, A. ve Bacate, M. (2012) "Product Complexity and Economic Development", Structural Change and Economic Dynamics, 23: 36 – 68.

Hausmann, R. ve Hidalgo, C.A. (2009) "The Bulding Blocks of Economic Complexity", PNAS, 106(26): 10570 – 10575.

Hausmann, R., Hidalgo, C.A., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., Simoes, A. ve Yıldırım, M.A. (2011) "The Atlas of Economic Complexity – Mapping Paths to Prosperity", MIT Press, ABD.

Jarreau, J. ve Poncet, S. (2012) "Export Sophistication and Economic Growth: Evidence from China", Journal of Development Economics, 97: 281 – 292.

Özgüzer, G.E. ve Oğuş-Binatlı, A. (2016) "Economic Convergence in the EU: A Complexity Approach", Eastern European Economics, 54: 93- 108.

Poncet, S. ve de Waldemar, F.S. (2013) "Export Upgrading and Growth: The Prerequisite of Domestic Embeddedness", World Development, 51: 104 – 118.

Ramanathan, R. (1998) "Introuctory Econometrics with Applications", 4. Basım, The Dreyden Press, ABD.

Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2005) "Zaman Serileri Analizi", Nobel Yayıncılık, Ankara.

Türkcan, B**.** (2018) "Karmaşıklık Ekonomisi – Diğer Herşey Sabit Değilken", İmaj Yayıncılık, Ankara.

http://atlas.cid.harvard.edu/ (16.07.2019).

https://data.worldbank.org/ (16.07.2019).

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

LİDER-ÜYE ETKİLEŞİMİNİN KARİYER MEMNUNİYETİNE ETKİSİNDE GÜÇ MESAFESİNİN DÜZENLEYİCİ ROLÜ

Saadet Ela PELENK[*]

Ali ACARAY[**]

ÖZET

Kariyer memnuniyeti, çalışanın kariyeri ile ilgili gelişim elde etmesi ya da hedefine ulaşmasıdır. Kişinin kariyer hedefini tutturması, kuşkusuz yöneticisi ile iletişim kalitesine de bağlıdır. Lider-üye etkileşimi, yöneticilerin tüm çalışanı genel olarak değerlendirmesi yerine, her çalışan hakkında farklı bir izlenim sahibi olmasını gerektirir. Ancak bu durum, güç mesafesinin düşük olduğu işletmelerde daha kolaydır. Çünkü çalışanlar, gücün eşit dağıtıldığını algılarlar. Oysa ki güç mesafesi yüksek bir işletmede, kararlar merkezileşmiştir ve hiyerarşik yapı hakimdir. Yönetici ve ast arasında komuta ilişkisi vardır. Yönetici, çok gerekli olmadıkça asta yetki devretmez. Dolayısıyla çalışanın, kariyer hedefine ulaşması biraz zorlaşabilmektedir. Araştırmanın amacı, lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetine etkisinde güç mesafesinin düzenleyici rolünü incelemektir. Bu amaçla İstanbul'da bulunan üç bankanın tam zamanlı 250 çalışanı ile anket yapılmıştır. Anket verilerinin analizinde korelasyon ve lineer regresyon yönteminden yararlanılmıştır. Araştırma sonucunda; güç mesafesi ile LÜE ve kariyer memnuniyeti arasında negatif yönlü ilişki çıkmıştır. Ayrıca, güç mesafesinin, LÜE ve kariyer memnuniyeti ilişkisinde düzenleyici rolü tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Lider-Üye Etkileşimi, Kariyer Memnuniyeti, Güç Mesafesi*

Jel Kodları: *M10, M12, M14.*

THE MODERATOR ROLE OF POWER DISTANCE IN THE EFFECT OF LEADER-MEMBER EXCHANGE ON CAREER SATISFACTION

ABSTRACT

Career satisfaction is the achievement or improvement of the employee's career. The achievement of the career goal depends on the quality of communication with the manager. Leader-member exchange requires managers to have a different impression of each employee rather than a general assessment of

[*] Dr. Öğretim Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans, Rize, Türkiye, saadetela.pelenk@erdogan.edu.tr

[**] Dr. Öğretim Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans, Rize, Türkiye, ali.acaray@erdogan.edu.tr

the entire employee. However, this is easier in businesses with low power distances. Because employees perceive that power is evenly distributed. However, in a business with a high power distance, decisions are centralized and the hierarchical structure is dominant. There is a command relationship between manager and subordinate. The emloyer does not delegate authority to the subordinate unless it is necessary. Therefore, it may be difficult for the employee to reach his / her career goal. The aim of the research is to examine the moderator role of power distance in the effect of leader-member exchange on career satisfaction. For this purpose, a survey was conducted with 250 full-time employees of three banks in Istanbul. Correlation and linear regression method were used in the analysis of the survey datas. As a result of the research; power distance has a negative relationship between leader-member exchange and career satisfaction. In addition, the moderator role of power distance in the relationship between leader-member exchange and career satisfaction has been identified.

Keywords: *Leader-Member Exchange, Career Satisfaction, Power Distance.*

Jel Codes: *M10, M12, M14*

1.GİRİŞ

Çalışanlar topluluk ve gruplar halinde yaşayan sosyal nitelikli canlılardır. Dolayısıyla bu bireyler, lider tarafından hedeflere yönlendirme ve idare edilmeyi isterler. İşletme verimliliği ve çalışan memnuniyeti için bir lidere gerek duyulur (Eren, 2003). Liderin başarısı, çalışanların başarısıdır. Çünkü liderin başarısı, çalışanların başarısının toplamından oluşur (Schein, 1980).

Kariyer, çalışanın iş ortamındaki varlığını ve bir birey olarak kendisini ifade ettiği önemli bir unsurdur ki çalışana destek sağladığı gibi, onu geleceğe de yönlendirir. Tüm çalışanlar, iş yerinde harcanan zaman ve emeklerinin karşılığını isterler. Kariyer başarısı, çalışanın emeği karşılığı aldığı olumlu sonuçlardan biridir. Kariyer başarısı, çalışanda memnuniyet hissi yaratır. Kariyer memnuniyeti, çalışanın işinde arzu ettiği konuma ulaşması ile duyduğu olumlu hissiyattır (Aktaş, 2014). Diğer yandan kariyer memnuniyeti, bir çalışanın iş hayatı boyunca istediği ve hedeflediği yere ulaşması ile ilgili kişisel algılamasıdır. Bu algının bir boyutu, gelecekteki bir kariyer hedefi için "umut" olurken; diğeri, mevcut durumdaki işinden elde ettiği "tatmin" duygusudur (Yüksel, 2005; Nauta, 2009).

Çalışan, kariyeri için verdiği mücadele süreç, birtakım tepkiler ile sonuçlanabilir (Kuchinke, Kang ve Oh, 2008). Lider-üye etkileşimi, kariyer sürecinde çalışanı etkileyen unsurlardan biridir. Lider-üye etkileşimi, üst ve ast arasındaki etkileşimi (Bauer ve Green, 1996) esas almakta, liderin statü gücünün etkinliğini ifade etmektedir.

Sosyal Mübadele Teorisi çerçevesinde iş görenin sarf ettiği çabanın bir karşılığı olduğuna inanılır (Özutku, 2007; Göksel ve Aydıntan 2012). Bu bağlamda lider-üye etkileşimi; "katkı, bağlılık ve etki"

olarak üç faktörü barındırmaktadır (Liden, 1986). Bu unsurlardan *etki,* yöneticinin aldığı kararlara ve iş disiplinine çalışanın hayranlık duymasıdır. Katkı ise ortak amaçlar doğrultusunda amir ile yapılan iş birlikteliğidir. Üst ve ast uyumunun, topluluk içinde yansıtılması ise bağlılığın göstergesidir (Yıldız, Özutku ve Cevrioğlu, 2008).

Örgütsel bağlılık için, güç mesafesi de önem taşımaktadır. Güç mesafesi, çalışan açısından resmi iletişimin ve kararların demokratikliğini etkilemektedir (Lilrank, Shani ve Lindberg, 2001). Eğer düşük güç mesafesi bulunan bir işletmede çalışanlar söz konusu ise, işletme ile ilgili bir karar almadan önce astlara danışılmasını beklenir (Ting-Toomey, 1999). Ancak yüksek güç mesafesi bulunan işletmelerde, yönetici ve astlar arasındaki mesafe daha fazladır (Huber, 2001).

Yüksek güç mesafesinde, güç merkezileştirilmiştir ve kararlar yöneticiler tarafından alınır (Hofstede,1991). Bu durum, kariyerde yaş, unvan, statü gibi unsurlara dayalı olarak ödül ve cezalara neden olabilir (Ting-Toomey, 1999).

Yüksek güç mesafesinin yaygın olduğu kültürlerde, gücün delege edilmemesi dolayısıyla iş memnuniyetinin oluşmaması söz konusudur (Schriesheim vd.,1998; Hui vd., 2004). Ancak Türkiye gibi kolektivist ülkelerde, paternalist- babacan liderlik tarzı yaygın olduğundan hiyerarşi ve yüksek güç mesafesi hakim olmaktadır. Paternalist liderlik tarzı; geleneksel Türk aile yapısından ileri gelmekte; Türk aile yapısındaki babanın kararları ve yönlendirmeleri aile bireylerince itiraz edilmeden kabul edilmektedir (Scandura vd., 1999; Pellegrini ve Scandura, 2006). Dorfman ve House (2004), Türk iş kültüründe gücün eşit olarak dağılmadığını ve hiyerarşinin hakim olduğunun altını çizmiştir. Bu araştırma, bankacılık sektöründe yoğun çalışma saatleri ve stres altında çalışan bankacıların "kariyer, lider-üye etkileşimi ve güç mesafesi" algılamalarını tespit etmek için, anket yönteminden yararlanarak yapılmıştır. Çalışmanın, sektörde ilgili yöneticilere ve literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

2.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Lider-Üye Etkileşimi

Lider-üye etkileşimi ilk kez Dansereau, Graen ve Haga (1975) tarafından açıklanmıştır. Bu modelin hareket noktasını yönetici ve ast arasındaki ikili ilişkiler oluşturmaktadır (Karcıoğlu ve Kahya, 2011). Sosyal değişim teorisi (Homans, 1961) ve örgütsel rol teorisi (Katz ve Kahn, 1978) ile ifade edilen kavram, yöneticinin her çalışanını ayrı olarak değerlendirmesini sağlamaktadır.

Lider-üye etkileşimi kuramı, liderin zaman ve kaynak kısıtı nedeniyle astların hepsine aynı liderlik şeklini uygulamayacağını ileri sürer. Bu anlamda liderin bazı astları ile daha yakın iletişim sağlayarak, onlara yetki vermesi ve güç kaynaklarını paylaşması söz konusudur. Böylelikle kendisi de zamanını daha verimli şekilde kullanacaktır. Ancak her çalışan ile yakın bir etkileşim süreci mümkün

olmadığından lideri bazı çalışanlar ile daha mesafeli ve biçimsel iş ilişkisi içindedir. Lider-üye etkileşim teorisi, yöneticilerin güç kaynaklarını kullanma şeklinin, astlarıyla geliştireceği ilişkiye bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Bir başka yönetici ve çalışan (lider-üye) ilişkisini etkileyen bir başka husus ise işe yönelik başarımları olup; bir grupta yer alan çalışanların tamamı iş becerileri ve başarımları açısından aynı bir özellik sergilemedikleri sürece, liderin astlarına karşı ortalama bir liderlik davranışı sergilemesini beklenemez (Çekmecelioğlu ve Ülker, 2014:37).

2.2. Güç Mesafesi

İşletmeler açısından güç mesafesi, kültürün çalışanlar tarafından farklı şekillerde algılanmasından oluşabilir (Kirkman vd., 2009). Liderler, hem içinde bulunduğu kültürden etkilenmekte hem de bu kültürü etkilemektedir (Brown, 1998). Yöneticiler ise bu kültürleri geliştirmek ya da yok etmek bağlamında bir araç görevi taşırlar (Schein, 1992). Güç mesafesi kültür içinde yer alan gücün eşit dağılmadığını belirmektedir. Güç mesafesinin yüksek ya da düşük oluşu, yönetici ve çalışan iletişiminin açıklığını etkilemektedir. Dolayısıyla yüksek güç mesafesinde çalışan, amirine düşüncesini söylemekten çekinmektedir (Yi Wu, 2008).

Güç mesafesi, işletmelerde güç dağılımındaki eşitsizliğin nasıl algılandığı ile ilgilidir. Güç mesafesi, yüksek (çok) ve düşük (az) olarak ikiye ayrılır. Bir işletmede yüksek güç mesafesi mevcut ise; eşitsizliklerin fazla olduğu, daha az güce sahip çalışanların daha güçlü çalışanlara güvenmesi, ast ve üstün maaş, statü vb. bakımdan önemli farklılıklar göstermesi ve kararların merkezileşmesi anlamına gelmektedir (Brown, 1998).

Khatri'ye göre (2009) yüksek güç mesafesinde;

- ✓ Yüksek güç mesafesi bulunan bir örgütte çalışan, kararlara katılmak istemez ve yöneticilerinin kararlarını uygular ve pasif olarak yöneticilerin talimatlarını beklerler.
- ✓ İşler daraltılmış olduğundan yöneticiler, çalışanlara sınırlı yetki verirler.
- ✓ Astların görüşleri üstler tarafından çoğunlukla dikkate alınmadığından ast-üst arasında büyük bir iletişim açığı vardır. İletişim, dikeydir.
- ✓ Güç mesafesi yöneticilere sınırsız güç ve astlar üzerinde kontrol sağlamaktadır. Çalışanlar, verilen emirlere itaat ederler.
- ✓ Yaşlı çalışanlara, genç çalışanlardan daha fazla saygı duyulur. Bunun nedeni yaşlı çalışanların tecrübeleri olmayıp, yaşları ve işletmede uzun görev sürelerinden kaynaklanmaktadır.
- ✓ Kararlar, üstler tarafından hızlı alınır ve otokratiktir. Astlardan gelen bilgiyi paylaşma yetersizliği ve zayıf iletişim eksikliği nedeniyle yüksek güç mesafesindeki kararlar zayıf nitelikte olabilir.

- ✓ Yüksek güç mesafesi, etik dışı davranışlara açık olabilir. Bunun nedeni, üst düzey yöneticilerin kararlarını haklı göstermemesi veya astlara ve işletme geneline karşı kararlarını savunmamasından kaynaklanabilir.
- ✓ Yüksek güç mesafesi olan bir örgütte, yöneticiler mikro yönetim eğilimindedir ve küçük kararlar bile en üst makama çıkmaktadır. Bu nedenle, üst düzey yöneticiler rutin kararlar ile meşguldür.

Bir işletmede düşük güç mesafesi mevcut ise; çalışanlar arasındaki eşitsizlik en azdır, yöneticilerin astlara sorumluluk verdiği görülür, astlar kendilerine danışılmasını beklerler ve statü vb. durumlara göre ayrıcalıklar daha az yer almaktadır (Brown, 1998).

Yüksek güç mesafesine sahip işletmede yöneticiler, otokrat ve emredici bir davranış içerinde bulunabilir. Çalışanlar, amirinden görev ve talimat bekler. Diğer taraftan düşük güç mesafesine sahip işletmede yöneticiler, katılımcı bir davranış sergilerler. Çalışanlara, kararlarda danışılır ve çalışma sitemi olarak esnek ve bağımsızlık tanınır (Lustig ve Koester,1998).

2.3. Kariyer Memnuniyeti

Çalışanın kariyer seçimi ile ilgili kararları, değer ve hedefleri yanında işletmeye yönelik beklentilerine bağlıdır (Odabaşı, 2008). Kariyer, bir bireyin iş yaşamı boyunca tecrübeleridir (Demirtaş ve Güneş, 2002). Hsu ve Tsai'ye göre (2014) kariyer memnuniyeti, bir kişinin kariyer başarısını düşündüğünde tecrübelerine ilişkin hissettiğidir.

Kariyer memnuniyeti, çalışanların arzu ettikleri ve bekledikleri kariyer başarısı sonucu hissettikleri haz ya da tatmin duygusudur. Bu noktada çalışanlar, bekledikleri ve elde ettikleri kariyer konumlarını karşılaştırırlar (Sarıbaş, Çevik ve Aksu, 2012).

Kariyer memnuniyetinin objektif ve sübjektif olarak iki boyutu olabilir. Subjektif (öznel) olarak, çalışan başarısını kendi değerlendirmesi iken; objektif olarak çalışanın terfi etmesi, ücret ve prim artışı gibi göstergeleridir (Gerçek vd., 2015).

Kariyer memnuniyetini olumlu ve olumsuz etkileyen unsurlar bulunmaktadır. Kariyer memnuniyetini olumsuz etkileyen unsurlar; iş yükü, eşit dağıtılmayan ödüller, stres, çatışma ve çeşitli konularda ayrımcılık vb. sayılırken (Lepnurm vd., 2007); olumlu etkileyen unsurlar olarak iş başarısı, gelir hedefleri, mesleki gelişim vb. sayılabilir (Greenhaus, 1990).

2.4.Hipotez Geliştirme

Hauff ve Richter (2015), iş karakteristikleri ve iş memnuniyeti ilişkisinde güç mesafesinin düzenleyici rolünü ele aldıkları çalışmalarında güç mesafesinde kültürel değerlerin rolünün baskın

olduğu tespit edilmiştir. Çalışmanın diğer sonucu, güç mesafesinin çalışanlara gelişme imkanları verdiği ölçüde iş ve kariyer memnuniyeti sağladığıdır.

İlgili yazında lider-üye etkileşimi ile ast, yüksek güç mesafesinde olduğundan daha fazla enerji sarf etmekte, yüksek sorumluluk üstlenmekte ve birim fonksiyonelliği sağlamaktadır (Graen, 1976; Graen, Hoel ve Liden, 1980; Wakabayashi, Minami, Sano, Graen ve Novak, 1980). Bu durum sonucu çalışan memnuniyeti olumlu etkilenmektedir. Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibidir:

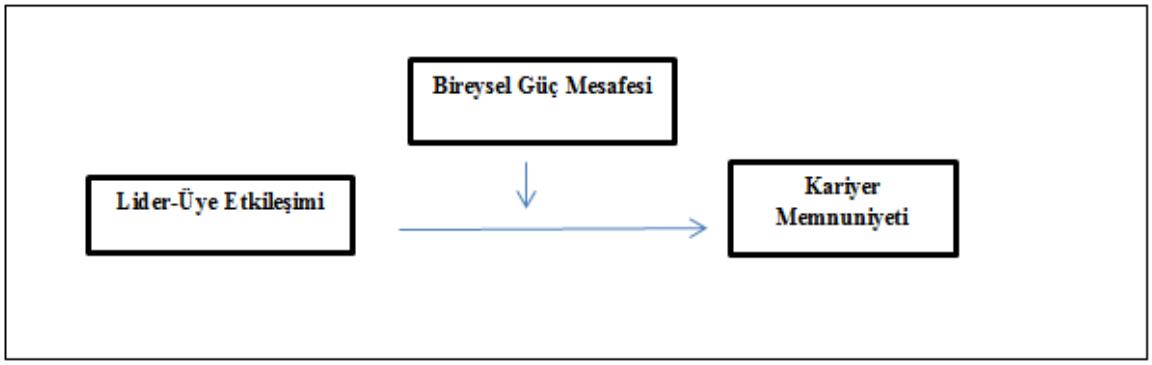
H1: *Lider-üye etkileşimi, kariyer memnuniyetini pozitif yönde etkiler.*

H2: *Güç mesafesi, kariyer memnuniyetini negatif yönde etkiler.*

H3: *Lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetine etkisinde güç mesafesi düzenleyici etkiye sahiptir.*

Araştırma hipotezlerine dayanarak oluşturulan model şekil 1'deki gibidir:

Şekil 1. Araştırma Modeli



3. YÖNTEM

3.1. Veri Toplama Yöntemi ve Örneklem

Araştırmanın amacı; lider-üye etkileşiminin, kariyer memnuniyetine etkisinde güç mesafesinin düzenleyici rolünü incelemektir. Araştırma verilerinin toplanmasında anket aracından ve kolayda örnekleme yönteminden faydalanılmıştır. Anket verilerini ölçmek için beş boyuttan oluşan likert ölçekleme tekniğinden yararlanılmıştır (Ölçek puanlaması 1= Hiç Katılmıyorum' dan 5= Tamamen Katılıyorum'a doğru sıralanmaktadır).

Araştırmada demografik kısım, lider-üye etkileşimi, kariyer memnuniyeti ve güç mesafesi ölçeklerinin yer aldığı 4 kısımdan oluşmaktadır.

Lider-üye etkileşimi niteliğini ölçmek için, Liden, ve Maslyn'ın (1998) 12 maddelik ve tek boyuttan oluşan Lider-Üye Etkileşim (LME) ölçeği kullanılmış olup; ölçek ifadelerinden biri *"Amirimin işle ilgili bilgisinden çok etkilenirim"* biçimindedir.

Kariyer memnuniyetini ölçmek için Greenhaus, Parasuraman ve Wormley'in (1990) 5 maddelik ve tek boyutlu Kariyer Memnuniyeti ölçeğinden yararlanılmış olup; ölçek ifadelerinden biri *"Gelir hedeflerime ulaşmak için geçirdiğim süreçten memnunum"* biçimindedir.

Bireysel güç mesafesini ölçmek için Varoğlu, Basım ve Ercil'in (2000) 10 maddelik ve tek boyuttan oluşan ölçeği kullanılmıştır. Ölçek ifadelerinden biri *" Yönetimde etkin olmak için yansız verilerden ziyade yöneticilerin sağ duyusu önem arz etmektedir"* biçimindedir.

Araştırma örnekleminin %55'i erkek çalışanlar oluşturmaktadır. Katılımcılardan 112 kişisi kadın çalışanlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %75'i (187 kişi) lisans mezunudur. Katılımcıların %25'i (63 kişi) yüksek lisans mezunudur. Katılımcıların %65'i (162) orta ve üst düzey yönetici pozisyonundadır. Katılımcıların %70'i (175 kişi) evlidir.

3.2. Veri Analizi

Veriler analiz edilmeden önce ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Araştırmalarda güvenilirlik değerinin 0.70'den büyük olması istenmektedir. Geçerlik analizi için faktör analizinden yapılmıştır. Verilerin faktör analizine uygunluğu Bartlett's testi ile örneklem sayısının, araştırma için yeterliliği ise Kaiser-Meyer-Olkin örneklem yeterliliği testi ile ölçülmektedir. Kaiser-Meyer-Olkin örneklem yeterliliğinin 0.50 ve üzerinde çıkması, örneklem sayısının yeterli olduğunu göstermektedir. Diğer yandan Bartlett's testi, örneklem verilerinin faktör analizine uygun olup-olmadığını ifade etmektedir (Field, 2000; Kaiser, 1974).

Araştırma verilerinin çözümlenmesinde SPSS. 23 istatistik yazılım programından yararlanılmıştır. Araştırma değişkenler arasındaki anlamlı ilişkiler ve yönleri korelasyon testi ile tespit edilmiştir. Araştırma bağımsız değişkenlerinin, bağımlı değişkene etkisi ve düzenleyici değişken etkisi hiyerarşik regresyon analizi ile çözümlenmiştir.

4. BULGULAR

4.1. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirlikleri ile İlgili Bulgular

Araştırmanın amacı; lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetine etkisinde güç mesafesinin düzenleyici etkisinin incelenmesidir. Araştırma amacı doğrultusunda kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlikleri Tablo 1, Tablo 2 ve Tablo 3'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Lider-Üye Etkileşimi Ölçeğinin Faktör ve Güvenirlik Analiz Sonuçları

Ölçek Adı	Ölçek Maddeleri	Faktör Yükleri	Cronbach Alfa
Lider-Üye Etkileşimi (LÜE)	LÜE 1	0,776	0,826
	LÜE 2	0,724	
	LÜE 3	0,834	
	LÜE 4	0,647	
	LÜE 5	0,812	
	LÜE 6	0,777	
	LÜE 7	0,790	
	LÜE 8	0,568	
	LÜE 9	0,659	
	LÜE 10	0,635	
	LÜE 11	0,667	
	LÜE 12	0,756	
	Özdeğer		5,73
	Açıklanan Toplam Varyans		% 47,80
	KMO Değeri		0,857
	Barlett Küresellik Değeri		X^2=1393,493; p=0,000

Lider-Üye Etkileşim niteliği ölçeğinin keşfedici faktör analizinde; öz değeri (5,73) birden büyük ve tek bir faktörlü olup; faktör yüklerinin de 0,568-0,834 arasında olduğu belirlenmiştir. Lider-Üye Etkileşim yükünün on iki ifadesinin, toplam varyansın % 47,80'nini açıkladığı ve KMO değerinin 0,857 (X^2=1393,493; p= 0,000) olduğu görülmüştür. Ölçeğin Cronbach Alfa değeri 0,826 olarak tespit edilmiştir (Tablo 1).

Tablo 2. Güç Mesafesi Ölçeğinin Faktör ve Güvenirlik Analiz Sonuçları

Ölçek Adı	Ölçek Maddeleri	Faktör Yükleri	Cronbach Alfa
Güç Mesafesi (GM)	GM 1	0,648	0,911
	GM 2	0,603	
	GM 3	0,666	
	GM 4	0,696	
	GM 5	0,726	
	GM 6	0,604	
	GM 7	0,762	
	GM 8	0,768	
	GM 9	0,802	
	GM 10	0,764	
	Özdeğer		4,41
	Açıklanan Toplam Varyans		% 44,14
	KMO Değeri		0,741
	Barlett Küresellik Değeri		X^2=993,041; p=0,000

Güç Mesafesi ölçeğinin keşfedici faktör analizinde; öz değeri (4,41) birden büyük ve tek bir faktörlü olup; faktör yüklerinin de 0,603-0,802 arasında olduğu belirlenmiştir. Güç Mesafesi yükünün

on ifadesinin, toplam varyansın % 44,14'ünü açıkladığı ve KMO değerinin 0,741 (X^2=993,041; p= 0,000) olduğu görülmüştür. Ölçeğin Cronbach Alfa değeri 0,911 olarak tespit edilmiştir (Tablo 2).

Tablo 3. Kariyer Memnuniyeti Ölçeğinin Faktör ve Güvenirlik Analiz Sonuçları

Ölçek Adı	Ölçek Maddeleri	Faktör Yükleri	Cronbach Alfa
Kariyer Memnuniyeti (KM)	KM1	0,853	0,899
	KM 2	0,830	
	KM 3	0,826	
	KM 4	0,832	
	KM 5	0,816	
	Özdeğer		3,45
	Açıklanan Toplam Varyans		% 69,14
	KMO Değeri		0,832
	Barlett Küresellik Değeri		X^2=562,945; p=0,000

Kariyer Memnuniyeti ölçeğinin keşfedici faktör analizinde; öz değeri (3,45) birden büyük ve tek bir faktörlü olup; faktör yüklerinin de 0,816-0,853 arasında olduğu belirlenmiştir. Kariyer Memnuniyeti yükünün beş ifadesinin, toplam varyansın % 69,14'ünü açıkladığı ve KMO değerinin 0,832 (X^2=562,945; p= 0,000) olduğu görülmüştür. Ölçeğin Cronbach Alfa değeri 0,899 olarak tespit edilmiştir (Tablo 3).

Tablo 4. Korelasyon Değerleri

Değişkenler	1	2	3
1. Lider-Üye Etkileşimi	---		
2. Güç Mesafesi	-0,175**	---	
3. Kariyer Memnuniyeti	0,695**	-0,187**	---
Ortalama	3,754	3,666	3,550
Standart Sapma	0,828	0,790	0,750

N=250; **p<0,01

Değişkenlerin kendi aralarındaki değişim ilişkilerinin belirlenmesi için korelasyon analizi yapılmıştır (Tablo 4). Analiz sonucunda; lider-üye etkileşimi ile güç mesafesi (r= -0,175, p<0,01) ve güç mesafesi ile kariyer memnuniyeti (r= -0,187, p<0,01) arasındaki değişim ilişkisinin negatif yönlü; lider-üye etkileşimi ile kariyer memnuniyeti (r= 0,695, p<0,01) arasındaki değişim ilişkisinin pozitif yönlü olduğu tespit edilmiştir.

4.2. Hipotez Testleri

Lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetine etkisinde güç mesafesinin düzenleyici rolünü tespit etmek için Spss.23 istatistik yazılım programında Process eklentisi kullanılmıştır (Hayes, 2013).

Tablo 5. Lider-Üye Etkileşiminin Kariyer Memnuniyetine Etkisinde Güç

Mesafesinin Düzenleyici Rolü

Kariyer Memnuniyeti		
Değişkenler	Model-1	Model-2
Regresyon Sabiti	3,810**	3,832**
Bağımsız Değişken		
Lider-Üye Etkileşimi	0,695**	0,642**
F	30,500	
R	0,695	
R^2	0,493	
Düzenleyici Değişken		
Güç Mesafesi		-0,089**
Etkileşim Değişkeni		
Lider-Üye Etkileşimi*Güç Mesafesi		0,123**
F		81,470
R		0,707
R^2		0,499
Etkileşim Sonucunda R^2		
p		0,012

** p<0,01

Tablo 5'deki kurulan regresyon analizinde; Model 1 istatistiksel olarak anlamlıdır (R^2=0,493; F=30,500; p<0,01). İlgili analiz sonucunda, lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetini pozitif ve anlamlı biçimde etkilediği tespit edilmiştir (β= 0,695; p<0,01) ve H1 hipotezi kabul edilmiştir. Aynı zamanda güç mesafesinin (Model-2: R^2=0,499; F=81,470; p<0,01) düzenleyicilik etkisine yönelik kurulan regresyon modeli anlamlıdır ve modelde güç mesafesi, kariyer memnuniyetini negatif ve anlamlı biçimde etkilemekte (β=-0,089; p<0,01) olup, H2 hipotezi kabul edilmiştir. Model-2'de etkileşim değişkeninin (lider-üye etkileşimi x güç mesafesi) (β=0,123; p<0,01), lider-üye etkileşimi ile kariyer memnuniyeti arasındaki ilişkide düzenleyicilik rolü olduğu ve anlamlılığı tespit edilerek, H3 hipotezi de kabul edilmiştir.

5. SONUÇ

Günümüz iş ve yaşam koşullarında bazı çalışanlar, iş yerlerine sadece zorunlu bağlılık hissetmekte ve yaşamak için çalışmaktadır. Oysa ki işi bir amaç olarak görmek, kariyeri için bir şeyler yapabilmek için hem çalışana hem de işletme yöneticilerine önemli görevler düşmektedir. Kariyerini geliştiren ve işinde mutlu bir çalışanın, işletmeye katkısı da o ölçüde büyüktür. Ancak kariyerinde hedeflediği konuma ulaşması, çalışanın çevresiyle interaktif bir iletişim süreci içinde olması, paylaşması ve öğrenmesine de bağlıdır. Bu durumda yöneticisi ile olan iletişim problemleri ve güven sorununu da çözmesi gerekebilir.

Lider-üye uyumu, kuşkusuz işi öğrenebilmeyi, ilerlemeyi ve sorumluluk almayı sağlamaktadır. Kariyer için atılan bu başarılı adımlar, çalışanın mevcut ve gelecekte şekillenecek kariyerinden memnun

olmasını sağlamaktadır. Ancak bazı yöneticilerin, astına güvenmemesi ya da yetkiyi devretmek istememesi gibi hiyerarşik yapıdan kaynaklı durumlar, işletmedeki güç mesafesini arttırmaktadır.

Güç mesafesinin artışı, iletişim problemlerinden çalışan tatminine kadar geniş bir yelpazede çalışanları negatif etkileyebilir. Bazı işletmelerde ise takım çalışması ve katılımcı yönetim hakim olup; güç mesafesi azdır. Bu tür işletmelerde yönetici de bir takım elemanı olarak projenin tamamlanmasından eşit derecede sorumludur. Güç mesafesi düşük işletmelerde kararlar alınırken astların da fikri alınır ve sorumluluklar, güvenilen astlar arasında paylaştırılabilir. Bu araştırmanın amacı; lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetine etkisinde güç mesafesinin düzenleyici rolünü incelemektir.

Araştırma sonucunda lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetini pozitif ve anlamlı yönde etkilediği tespit edilmiştir ve H1 hipotezi kabul edilmiştir. Araştırmanın ikinci sonucu olarak, güç mesafesinin, kariyer memnuniyetini negatif ve anlamlı yönde etkilediği tespit edilmiş ve H2 hipotezi kabul edilmiştir. Araştırmanın üçüncü sonucu olarak güç mesafesinin, lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetine etkisinde düzenleyici rolü tespit edilmiştir. Güç mesafesinin yüksek olması, lider-üye etkileşiminin kariyer memnuniyetine etkisini azaltmaktadır.

Araştırma zaman ve maliyet kısıtlarından dolayı yalnızca bir sektörde yapılmıştır. Gelecek araştırmalarda kişilik boyutları farklı sektörlerde eklenerek çalışma ilerletilebilir.

KAYNAKÇA

Brown, A. D. (1998) “Organizational Culture, Second Edition”, Great Britain: Prentice Hall.

Çekmecelioğlu, H. ve Ülker, F. (2014) “Lider - Üye Etkileşimi ve Çalışan Tutumları Üzerindeki Etkisi: Eğitim Sektöründe Bir Araştırma”, KOSBED, 28: 35-58.

Demirtaş H. ve Güneş, H. (2002) “Eğitim Yönetimi ve Denetimi Sözlüğü”, Ankara: Anı Yayıncılık.

Eren, E. (2003) “Yönetim ve Organizasyon: Çağdaş ve Küresel Yaklaşımlar”, İstanbul: Beta Yayını.

Field, A.P. (2000) “Discovering Statistics Using Spss for Windows”, London: Sage Publications.

Gerçek, M., E. Atay S., Dündar, G. (2015) “Çalışanların İş – Yaşam Dengesi ile Kariyer Tatmininin, İşten Ayrılma Niyetine Etkisi”. Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 6(11): 67-86.

Graen, G. (1976) “Role-Making Processes within Complex Organizations”, In M. D. Dunnette (Ed.), Handbook of Industrial and Organizational Psychology. Chicago: Rand McNally.

Graen, G., Hoel, W. ve Liden, R. Dual (1980) “Attachment Model and Turnover Among Technical Personnel”. Ohio: University of Cincinnati.

Greenhaus, J.H., Parasuraman, S. ve Wormley, W.M. (1990) "Effects of Race on Organizational Experiences, Jop Performance Evaluations and Career Outcomes", The Acadmy of Management Journal 33(1): 64-86.

Hayes, A. F. (2013) "Introduction to Mediation, Moderation and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach", New York: The Guilford Press

Hauff, S. ve Richter, N. (2015) "Power Distance and Its Moderating Role in The Relationship Between Situational Job Characteristics and Job Satisfaction – An Empırıcal Analysis Using Different Cultural Measures", Cross Cultural Management An International Journal, DOI: 10.1108/CCM-11-2013-0164.

Homans, G. C. (1961) "Social Behavior: Its Elementary Forms", New York: Harcourt, Brace and World.

Hsu MS. ve Tsai YY (2014) "Career Satisfaction and Organizational Commitment Among Hotel Employees in Taiwan". Journal of Hotel and Business Management, 3(1): 1-4.

Karcıoğlu, F. ve Kahya, C. (2011) "Lider-Üye Etkileşimi ve Çatışma Yönetim Stili İlişkisi". Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15 (2).

Katz, D. ve Kahn, R. L. (1978) "The Social Psychology of Organizations", New York: Wiley

Khatri, N. (2009) "Consequences of Power Distance Orientatıon In Organısatıons", The Journal of Business Perspective, 13 (1).

Bradley L. Kirkman,Gilad Chen, Jing L. Farh, Xiong Z.Chen ve Lowe, K.B. (2009) "Individual Power Distance Orientation and Follower Reactions to Transformational Leaders: A Cross-Level, Cross-Cultural Examination", Academy of Management Journal, 52: 744–764.

Lepnurm R, Dobson R, Backman A. ve Keegan D (2006) "Factors Explaining Career Satisfaction among Psychiatrists and Surgeons in Canada. Journal of Psychiatry, 51(4).

Lustig, M.W. ve Koester, J. (1998) "Intercultural Competence-Interpersonal Communication Across Cultures", New York: Longman.

Odabaşı, S. (2008) "Kariyer Yönetimi", İstanbul: Kum Saati Yayın Dağıtım.

Sarıbaş, Ö, Çevik, B. ve Aksu, A. (2012) "Turizm Sektöründe Ulusal Meslek Standartları Algılaması ve Sertifikasyon: Antalya Yöresinde Bir Uygulama", 3. Turizmde İnsan Kaynakları Gelişimi Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Akdeniz Üniversitesi, Antalya.

Schein,E.H. (1980) "Organizational Psychology", United States of America: Prentice-Hall.

Schein, E. H. (1992) "Organizational Culture and Leadership", Second Edition, San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Yi Wu, M. (2008) "Comparing Expected Leadership Styles in Taiwan and the United States: A Study of University Employees", China Media Research, 4 (1).

Wakabayashi, M., Minami, T., Sano, K., Graen, G. ve Novak, M. (1980) "Management Progress: Japanese Style". International Journal of Cultural Relations, 4: 391-420.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

PAZARLAMA ETİĞİ VE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK BAĞLAMINDA GÜVEN, İTİBAR, MEMNUNİYET VE AĞIZDAN AĞIZA PAZARLAMA DEĞİŞKENLERİNİN İNCELENMESİ: TURKCELL ÖRNEĞİ[1]

Doç. Dr. Volkan ÖZBEK[*]

Doç. Dr. Fatih KOÇ[**]

Prof. Dr. Ümit ALNIAÇIK[***]

Oğuzhan AYDOĞMUŞ[****]

ÖZET

Bu çalışmada, temel olarak, kurumsal sosyal sorumluluk ve etik dışı davranış kavramları ele alınmıştır. Türkiye'nin önde gelen GSM operatörlerinden birinin gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk faaliyeti ve tüketiciler tarafından etik dışı olarak kabul edilen bir örnek olay güven, itibar, memnuniyet ve ağızdan ağıza pazarlama değişkenleri dikkate alınarak incelenmiştir. Buradan hareketle, bu çalışmada iki amaç güdülmektedir. Birinci amaç güven, itibar, memnuniyet ve ağızdan ağıza pazarlama değişkenlerinin etik dışı ve sosyal sorumlu davranışa göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesidir. İkinci amaç ise araştırma değişkenlerinden oluşan bir modelin, etik dışı davranış ve sosyal sorumlu davranış sonrası nasıl çalıştığının tespit edilmesidir.

Bu araştırmada örnek olay çalışması yapılarak veri toplanmıştır. Öncelikli olarak konunun uzmanları tarafından GSM operatörünün yapmış olduğu sosyal sorumluluk faaliyeti ve etik dışı davranış örneği tespit edilmiştir. Bu aşamadan sonra iki farklı anket formu geliştirilmiştir. Anket formlarından birinde tüketicilere sosyal sorumlu davranış anlatılmış ve ardından güven, itibar, memnuniyet ve ağızdan ağıza pazarlama soruları cevaplayıcılara yöneltilmiştir. Diğer anket formunda ise, etik dışı örnek olay verildikten sonra aynı sorular katılımcılar tarafından cevaplamıştır.

Araştırma verileri online olarak hazırlanan anket formunun çeşitli sosyal medya platformlarında dağıtılması ve ilgili GSM operatörü müşterileri tarafından doldurulması ile toplanmıştır. Saha çalışmasında ulaşılan müşteri sayısı 175 kişidir. Veriler SPSS 25 ve SmartPLS3 programları kullanılarak analiz edilmiştir. Ölçeklerin geçerliliği ve güvenilirliğini belirlemek için PLS yöntemi kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Farklılık analizleri için t testi ve değişkenler arasındaki ilişkileri tespit etmek için PLS yapısal eşitlik analizi kullanılmıştır.

[1] Bu çalışma Balıkesir Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri tarafından 2018/168 proje numarası ile desteklenmiştir.

[*] Balıkesir Üniversitesi, BUBYO, Uluslararası Ticaret Bölümü, vozbek@balikesir.edu.tr

[**] Kocaeli Üniversitesi, Kandıra UBYO, Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Bölümü, fatihkoc2004@gmail.com

[***] Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ualniacik@hotmail.com

[****] Balıkesir Üniversitesi, SBE, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama ABD, oguzhan.aydogmus@baun.edu.tr

Yapılan analizler sonucunda, itibar değişkeninin etik dışı davranışa ve sosyal sorumlu faaliyete göre değiştiği gözlemlenmiştir. Ayrıca, etik dışı davranış örneğinde, itibar ve güvenin memnuniyetin belirleyicisi olduğu ve memnuniyetin de ağızdan ağıza pazarlamayı etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Sosyal sorumluluk örnek olayında ise, güvenin memnuniyeti pozitif etkilediği ve memnuniyetin de ağızdan ağıza pazarlamayı etkilediği bulgusu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Güven, İtibar, Memnuniyet, Pazarlama Etiği, Kurumsal Sosyal Sorumluluk.*

JEL Sınıflandırması: *M30, M31, M39.*

EXAMINING OF TRUST, REPUTATION, SATISFACTION AND WORD OF MOUTH IN THE CONTEXT OF MARKETING ETHICS AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: THE CASE OF TURKCELL

ABSTRACT

In this study, basically, concepts of corporate social responsibility and unethical business behavior are examined. A case study accepted unethical by consumer and a social responsibility project carried out by the Turkey's prominent GSM operator are examined in the context of trust, reputation, satisfaction and word of mouth variables. Thus, this study has two purposes. The first purpose is to determine whether trust, reputation, satisfaction and word of mouth differ according to unethical and socially responsible behaviors. The second purpose is to determine how a model consisting of trust, reputation, satisfaction and word of mouth works after unethical behavior and socially responsible behavior.

In this study, the data were collected through case study. Primarily, social responsibility activity and example of unethical behavior of the GSM operator were determined by experts. After this process, two different questionnaires were prepared. In the first questionnaire, the socially responsible behavior was explained to the consumers and then items of trust, reputation, satisfaction and word of mouth questions were directed to the respondents. In the other questionnaire, the same questions were answered by the participants after giving the unethical case study. The data were collected through the online questionnaire on various social media platforms and filled by the GSM operator's customers. The number of customers reached in the field study is 175 people. The data were analyzed using SPSS 25 and SmartPLS3 programs. Confirmatory factor analysis was performed using the PLS method for the validity and reliability. The t test was used for the difference analysis and PLS structural equation analysis was used to determine the relationships between the variables.

As a result of the differences analysis, it was found that the reputation differs according to the unethical behavior and the socially responsible activity. In addition, in the case of unethical behavior, it has been concluded that reputation and trust are the determinants of satisfaction and satisfaction affects word-of-mouth. In the case study of social responsibility, it was found that trust has effect on satisfaction and satisfaction affects the word of mouth.

Keywords: *Trust, Corporate Reputation, Satisfaction, Marketing Ethics, Corporate Social Responsibility.*

JEL Classification: *M30, M31, M39.*

1. GİRİŞ

Bugünün modern iş dünyasında, işletmelerin amaçları sadece kâr elde etmek değildir. İşletmeler artık topluma, çevreye, çalışanlara ve tüketicilere karşı da sorumlulukları olan birimler olarak faaliyet göstermektedir. İşletmelerin sosyal sorumluluğu olarak tanımlanan bu kavram, firma çalışanlarının davranışlarındaki etik yaklaşımları da gündeme getirmektedir (Varinli ve Kurtoğlu, 2005). Elbette bu etik yaklaşımlar sadece iş görenlerin değil, işletmenin de politikası haline gelmesi durumunda iş yaşamına ve toplumsal hayata fayda sağlayabilecektir.

Kurumsal sosyal sorumluluk kavramı, literatürde yer alan pek çok araştırmada iş etiği ile aynı anlamda kullanılmakta, kurumsal hayırseverlik ile eş anlamlı olarak tanımlanmakta ve çevre ile ilişkili olarak değerlendirilmektedir (McWilliams, Siegel ve Wright, 2006). Carroll (1991) sosyal sorumluluk kavramının ekonomik, yasal, etik ve hayırseverlik olmak üzere dört unsurunun olduğundan söz etmektedir. Ekonomik unsur kar elde etmek için, yasal unsur ise cezai yaptırımdan kaçınmak için sosyal sorumlu davranmayı ifade etmektedir. Etik unsur, toplumun işletmelerden beklediği etik değerlere ve kurallara uymak anlamına gelmektedir. Ancak bu aşamada işletmeler müşteri kaybetmemek için biraz da mecburi olarak standartlara uymayı kabul edebilmektedir. Hayırseverlik aşaması ise işletmelerin gönüllü olarak kurumsal vatandaşlık unsurlarını kabul etmesi anlamına gelmektedir. Bu noktada işletmenin hangi niyetle sosyal sorumluluk faaliyetleri yürüttüğünden ziyade, tüketicilerin bu faaliyetleri nasıl algıladıkları önem kazanmaktadır. Örneğin, sık sık etik dışı davranışlarla anılan bir işletmenin, iyi niyetle yürüttüğü sosyal sorumluluk faaliyetlerinin tüketici nezdinde olumlu algılanıp algılanmadığı, yapılan etik dışı eylemleri unutturup unutturmadığı incelenmesi gereken önemli bir konudur.

İş dünyasındaki hemen her sektörde etik ve sosyal sorumlu davranışa yönelik sorunların olduğu gözlenmektedir. Ancak hizmet sektöründe karşılaşılan etik sorunlar, hizmetlerin dokunulamazlık özelliğinden dolayı daha ön planda görülmektedir. Hizmet sektöründe yer alan GSM operatörleri de

gerek müşterileri tarafından etik dışı olarak algılanan davranışları, gerekse sosyal sorumluluk projeleri ile adından sıklıkla söz ettirmektedir.

Türkiye'de GSM operatörlerinin serüveni 1994 yılı Şubat ayında Turkcell ile başlamıştır. 2019 yılı birinci çeyrek rakamlarına göre Türkiye'de 80,9 milyonu aşan mobil abone sayısının %41,6'sı; aynı dönemde mobil abonelerden elde edilen gelirlerin %40,4'ü yine Turkcell'e aittir. Bu iki kriter açısından Turkcell halen Türkiye'nin en büyük GSM operatörü konumundadır. 0-9 yaş arası nüfus kapsam dışında bırakıldığında kalan nüfusun %110'una ulaşan mobil abonelik oranı, birden fazla abonelikler de dikkate alındığında, Türkiye'de mobil aboneliğe yetkin nüfusun büyük çoğunluğunun GSM operatörlerinin müşterisi olduğunu göstermektedir (BTK, 2019). Bu rakamlar, bu firmaların sürekli göz önünde olmalarına, etik ve sosyal sorumluluk açısından tüketiciler tarafından izlenmelerine neden olmaktadır.

GSM operatörlerinin özellikle etik dışı olarak algılanan konularda çeşitli platformlarda eleştirildiği ve BTK başta olmak üzere çeşitli kurumlara şikâyet edildiği gözlenmektedir. Tüketici şikâyetleri açısından incelendiğinde, 2019 yılı birinci çeyrek rakamlarına göre GSM operatörlerine yönelik BTK' ya ulaşan 17895 şikâyet, toplam şikâyetin %34,3'ünü oluşturmaktadır. Bu oran içerisinde en fazla şikâyetin faturalar (%25,9) konusunda olduğu görülmektedir. İlk beş şikâyet arasında yer alan diğer konular ise sırasıyla abonelik sözleşmeleri, cezai şart / cayma bedeli, baz istasyonu ve hizmet kalitesi şeklinde gerçekleşmiştir (BTK, 2019). İlgili raporda şikâyetler şirketlere göre incelenmediği için, Türkiye'nin en çok başvurulan şikâyet siteleri arasında yer alan sikayetvar.com internet sitesine ulaşan şikâyetlerden bu oranlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu platformda yer alan verilere göre GSM operatörlerine ilişkin mevcut 118344 şikâyetin 22172 tanesi (%18,74) Turkcell'e yönelik şikâyetlerdir (sikayetvar.com, 09.11.2019). Abone sayısı ve abonelerden elde edilen gelir bakımından lider konumda bulunan Turkcell'in ilgili veriye göre en az şikâyet edilen GSM operatörü olması önemlidir. Diğer taraftan, sosyal sorumluluk faaliyetleri açısından değerlendirildiğinde, Turkcell'in eğitim, kültür-sanat ve spor başta olmak üzere pek çok alanda desteklediği projelerinin bulunduğu ve bu projelerinin toplumun geniş bir kesimi tarafından bilindiği gözlenmektedir.

Tüketicilerin etik ve sosyal sorumlu davranışlara öncelik veren firmalara daha fazla güven duydukları (Morgan ve Hunt, 1994; Pivato, Misani ve Tencati, 2008), onları daha itibarlı olarak gördükleri (Hur, Kim ve Woo, 2014; Park, Lee, Kim, 2014; Tong ve Wong, 2014), onlardan daha fazla memnuniyet algıladıkları (Su, Pan ve Chen, 2017) ve bu firmaların ürünleri hakkında başkalarına olumlu şeyler söyledikleri (Kang ve Hustvedt, 2014; Tong ve Wong, 2014; Su, Pan ve Chen, 2017) literatürdeki önceki araştırmalarda ortaya konmuştur. Ancak bu iki önemli konu, ekonomik gelişmişlik düzeyi, kültürel standartlar, yasal/politik sistemler ve beklentilerden dolayı ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir (Singhapakdi, Karande, Rao ve Vitell, 2001). Bu nedenle, etik ve sosyal sorumluluk

faaliyetlerinin çeşitli değişkenler açısından incelendiği hipotezlerin farklı ülkelerde ve kültürlerde sınanması literatüre katkı sunacaktır.

Bu araştırmada, Türkiye'de faaliyet gösteren GSM operatörlerinden biri olan Turkcell'in gerçekleştirdiği bir sosyal sorumluluk faaliyeti ve tüketiciler tarafından etik dışı olarak kabul edilen bir örnek olay, tüketici güveni, firma itibarı, müşteri memnuniyeti ve ağızdan ağıza pazarlama değişkenleri açısından irdelenmiştir. Çalışmada, firmaların etik dışı davranış göstermeleri ya da sosyal sorumlu davranmaları durumunda bu değişkenler arasındaki etkileşimin hangi düzeyde gerçekleşeceği ortaya konmaya çalışılmıştır.

2. TEORİK ÇERÇEVE VE ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

2.1. Tüketici Güveni

Güven kavramı, sadece ticari alanda değil tüm ilişki kurmayı gerektiren alanlarda göz önünde bulundurulması gereken önemli bir faktördür. Bireyin sosyalleşmesi ile ortaya çıkan bu kavram, sosyal bilimler alanında birçok farklı disiplinde ele alınmış ve yoğun bir biçimde incelenmiştir. Literatürde güven konusundaki araştırmaların geçmişi 1950'li yıllara dayanmaktadır. Bu tarihlerden itibaren üzerinde çok sayıda araştırma gerçekleştirilmesine rağmen, güven kavramının tanımı, özellikleri, öncülleri ve sonuçları hakkında fikir birliğine varılamamıştır (Koç, 2012: 15).

Genel olarak güven kavramı, insanların başka insanlardan veya örgütlerden aldığı, sosyal olarak öğrenilebilen ve doğrulanabilen beklentiler olarak tanımlanabilir (Park, Lee ve Kim, 2014). İlişkisel pazarlama literatüründe ise tüketici güveni, bir işletmenin vaat ettiklerini yerine getirme yeteneğine sahip olduğuna yönelik tüketici algısı olarak ifade edilmektedir (Jin, Line ve Merkebu, 2016). Yaygın kullanılan bir başka tanımda ise güven "firmanın verdiği sözü tutmaya ve yükümlülüklerini yerine getirmeye istekli olduğuna yönelik tüketici beklentisi" olarak tanımlanmaktadır (Pivato, Misani ve Tencati, 2008: 6).

Güven, aşinalık üzerine kuruludur. Olumlu deneyimlerin birikiminden oluşur. Ancak firmalar müşterilerin beklentilerine cevap veremediğinde güven kaybı ortaya çıkabilir (Jonge, Trijp, Renes ve Frewer, 2007). Nitekim araştırmalar, memnun edilmiş müşterilerin bile firmayı ya da markayı değiştirebileceğini, bundan dolayı firmaların memnuniyetin ötesinde güven inşa etmeleri gerektiğini ortaya koymaktadır (Ranaweera ve Prabhu, 2003). Bir firmanın müşterileriyle ve diğer paydaşlarıyla ilişkilerini güven temelinde inşa etmesi, o firmanın sosyal performansının en önemli çıktılarından biri olarak değerlendirilmektedir. Buradan hareketle, güvenin işletme içi ve işletme dışı her ilişkide olması gereken temel bir unsur olduğu söylenebilir (Pivato, Misani ve Tencati, 2008: 5).

Sosyal değişim teorisi temelinde incelendiğinde, tüketicilerin firmaya yönelik satın alma öncesi güvenleri onların satın alma sonrası memnuniyetlerini doğrudan etkilemektedir. Buradan yola çıkarak toplam güven algısının, toplam memnuniyet üzerinde etkili olacağı iddia edilebilir. Başka bir ifade ile eğer bir tüketici geçmiş deneyimlerinden dolayı bir firmaya güven duymuyorsa, muhtemelen o firmaya karşı memnuniyetsizlik duyacaktır (Chiou ve Droge, 2006). Dolayısıyla müşterilerini memnun etmek isteyen bir işletme, öncelikle onların güvenini kazanmalıdır.

2.2. Firma İtibarı

Uygulamalı ekonomi ve stratejik yönetim gibi pek çok farklı alanda önem atfedilen firma itibarı kavramı, bir firmanın dokunulamayan varlıklarını temsil etmektedir (Park, Lee ve Kim, 2014). Pazarlama perspektifinden değerlendirildiğinde ise itibar kavramı çoğu zaman marka değeri ya da şirketin müşteriler gözündeki kredibilitesi ile ilişkilendirilmektedir. Öte yandan, firma ile müşteri arasındaki uzun dönemli ilişkilerle oluşan itibarın, firmanın tutarlı davranışlar sergilemesi ve tüketici güvenini kazanması halinde mümkün olabileceği unutulmamalıdır (Yağcıoğlu, 2013).

Pek çok farklı tanımı bulunmakla birlikte, firma itibarı tüketicilerin gözünde firmaya duyulan saygının derecesi olarak tanımlanabilir. Bu saygının derecesi, firmanın tüketici talep ve beklentilerini karşılayıp karşılayamama durumuna göre artar ya da azalır (Park, Lee ve Kim, 2014). Dolayısıyla tüketici talep ve beklentilerinin karşılanması, firma itibarı için bir ön şart olarak değerlendirilebilir.

Pazarlama çalışmalarında önemi gittikçe artan firma itibarı, bir firmaya rakipleriyle rekabet edebilmesi ve tüketiciler açısından diğer şirketlerden ayırt edilebilmesi gibi birçok katkı sağlayabilir (Kaplan, 2018). Bununla birlikte itibar, firmanın finansal performansını doğrudan ya da dolaylı bir şekilde etkileyebilmesi bakımından üzerinde önemle durulması gereken bir kavramdır (Park, Lee ve Kim, 2014).

2.3. Müşteri Memnuniyeti

Müşteri memnuniyeti, tüketici-firma ilişkisini oluşturan tüm yönlerin genel olarak değerlendirilmesi sonucunda ortaya çıkan duygusal bir tüketici durumu olarak tanımlanabilir (Casalo, Flavian ve Guinaliu, 2007). İlgili literatürde sıklıkla kullanılan başka bir tanımda Zeithaml ve Bitner (2003) müşteri memnuniyetini, tüketim sonrası ürünün müşterinin beklentisini ve ihtiyaçlarını karşılayıp karşılayamadığına yönelik yapılan değerlendirmeler şeklinde ifade etmektedir. Bu tanımlar birlikte değerlendirildiğinde, müşteri memnuniyetinin tüketici-firma iletişiminde ortaya çıktığı, müşterinin tüketim sonrası genel bir değerlendirmesi olduğu ve ancak müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin karşılanması ile oluşabileceği söylenebilir.

Müşterinin tatmin edilmesi ya da beklentilerinin karşılanması tüketiciler açısından müşteri memnuniyetini oluşturmaktadır. Tüketicilerin daha sonra gerçekleştirecekleri satın alma davranışlarını, ilk satın alma evresindeki müşteri memnuniyeti etkileyebilecektir. Bu etkileşim müşteriyi daha önce deneyim sahibi olduğu markayı tercih etme davranışına yönlendirebilecektir (Bağcı, 2018). Bununla birlikte, müşteri memnuniyetinin firmaların uzun dönemli karlarını artırmalarına (Kılıç, 1998); müşterilerin firma ürünlerini yeniden satın almalarına (Su, Pan ve Chen, 2017); pozitif ağızdan ağıza pazarlama yoluyla firma ürünlerini başkalarına tavsiye etmelerine (Hennig-Thurau, Gwinner ve Gremler, 2002; Su, Pan ve Chen, 2017) ve sadakate (Hennig-Thurau, Gwinner ve Gremler, 2002) neden olduğunu ortaya koyan çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Memnuniyetin bu etkileri, firmalar tarafından neden bu kadar önemsendiğini açıklamaktadır.

2.4. Ağızdan Ağıza Pazarlama (Word-of-Mouth Marketing / WOM)

Tüketici davranışları, sosyoloji ve psikoloji alanındaki çalışmalardan elde edilen bulgular, tüketim deneyimlerinin güçlü bir motivasyon kaynağı olarak tüketici davranışlarını etkilediğini ortaya koymaktadır. Ortaya çıkan bu motivasyon, tüketim sonrası davranışın şeklini belirleyerek WOM iletişimi, şikâyet ya da yeniden satın alma gibi davranışlara evrilir (Sundaram, Kaushik ve Webster, 1998). Bu kavramlar içerisinde, uzun yıllardır üzerinde çeşitli araştırmalar yapılan WOM iletişimi "belirli mal ve hizmetler ya da bunların satıcılarının özellikleri, ürünlere nasıl sahip olunabileceği ve ürünlerin kullanımı hakkında diğer müşterilerle informal bir biçimde iletişim kurma" (Gremler, Gwinner ve Brown, 2001: 44) şeklinde tanımlanmaktadır. Literatürde sıklıkla kullanılan bir başka tanımda ise WOM, tüketicilerin bir firma ya da ürünle ilgili kişisel deneyimlerini içeren bir kişiler arası iletişim şekli (Richins, 1984) olarak ifade edilmektedir. Bu tanımlardan yola çıkarak, WOM için öncelikle bir alıcının ve bir bilgilendiricinin bulunması gerektiği söylenebilir. Bilgilendirici, hakkında bilgi sahibi olduğu ya da deneyimlediği bir marka ya da ürün konusunda alıcıyla iletişime geçerek informal bir biçimde onu bilgilendirir. Burada oluşması gereken şartlar, alıcının ürün hakkında yetersiz bilgisinin olması ya da hiç bilgi sahibi olmaması ve ürüne ya da markaya yönelik risk algılaması; bilgilendiricinin ise güvenilir olması ve ticari bir amaç gütmemesi şeklinde sıralanabilir.

WOM kavramı negatif ve pozitif WOM olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Pozitif WOM, başkalarına ürün, marka ya da firmayla ilgili olumlu şeyler söylemeyi ifade ederken, literatürde "başkalarına tavsiye etme" kavramı ile benzer anlamda kullanılmaktadır (Anderson, 1998). Negatif WOM ise, tersine, başkalarına ürün, marka ya da firmayla ilgili olumsuz şeyler anlatmayı ifade ederken, genellikle şikâyet davranışına dönüşmektedir. Elbette pozitif WOM' un temel nedeni memnuniyet, negatif WOM' un ise memnuniyetsizliktir (Buttle, 1998). Pozitif WOM iletişimi, bir firmanın ürünlerini tanıtabilmesi için değerli bir araç olarak görülmektedir. Ticari olmayan yapısı gereği WOM iletişimine,

firma tarafından yürütülen tanıtım çalışmalarına göre daha az şüpheyle bakılmaktadır (Gremler, Gwinner ve Brown, 2001: 44). Yapılan araştırmalar pozitif WOM' un azalan risklerden dolayı, tüketicilerin yenilikçi ürünleri satın alma niyetini artırdığını, marka ve firmaya olumlu bir imaj oluşturmak için yardımcı olduğunu ve firmanın tutundurma harcamalarını azalttığını ortaya koymaktadır. Bunun aksine negatif WOM' un potansiyel alıcıları belirli bir ürün ya da markayı bir alternatif olarak düşünmekten caydırması ve böylelikle firma itibarına ve finansal durumuna zarar vermesi muhtemeldir (Sundaram, Kaushik ve Webster, 1998). Bu nedenlerle, firmaların kendi ürünlerine ya da markalarına yönelik pozitif WOM davranışını güçlendirmesi, negatif WOM davranışını ise azaltması gerekmektedir.

WOM, karar sürecinin bir girdisi olarak hizmetlerin satın alınmasında fiziksel mallardan daha önemlidir. Hizmetlerin dokunulmazlığı ve heterojen yapısı tüketicileri WOM arayışına itmektedir (Buttle, 1998). Bir tüketici herhangi bir hizmetin nasıl kullanılacağını tüketmeden önce tam olarak anlayamadığı için, WOM bilgisini deneyimli bir kaynaktan arayabilir. Zira deneyimli bir kaynaktan gelen WOM bilgisi, hizmetlerin karşılaştırılabilirliğinin zor olması ve araştırılabileceği kaynakların az olması gibi sorunların üstesinden gelmeye yardımcı olabilmektedir (Bansal ve Voyer, 2000). Önceki araştırmalar, genellikle tek bir tavsiyenin ya da elde edilen tek bir bilginin bile tüketiciyi belirli bir hizmet sağlayıcıyı denemeye ikna etmek için yeterli olabildiğini ortaya koymaktadır (Gremler, Gwinner ve Brown, 2001).

2.5. Araştırmanın Hipotezleri ve Hipotezlerin Gerekçelendirilmesi

Sosyal sorumlu davranışlar sergilemek ve etik dışı eylemlerden kaçınmak bir firmanın sorumluluğu olduğu kadar, müşterileri gözünde itibar ve güven kazanması için de elzemdir. Zira itibar şirketin verdiği sözlerle sonuçta sundukları arasındaki karşılaştırmanın bir sonucudur. Müşterilerin gözünde negatif eylemlerin pozitif olanlardan daha yoğun bir etkisi olduğu için iyi bir itibar kazanmanın kaybetmekten daha zor olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, firmanın müşterileri gözündeki itibarının artması, ona duyulan güven üzerinde de olumlu yönde etkili olacaktır (Casalo, Flavian ve Guinaliu, 2007).

Literatürde firma itibarının güven üzerindeki etkisinin farklı sektörlerde incelendiği çalışmalar bulunmaktadır. Bunlardan birinde ABD ve Koreli tüketicilerin online alışveriş tercihleri karşılaştırılmış ve firma itibarının güven üzerindeki etkisi iki örneklemde de tespit edilmiştir (Jin, Yong ve Kim, 2008). Pakistan'da Nishat Linen giyim firmasının müşterileri üzerinde yapılan bir başka çalışmada da benzer şekilde firma itibarının güven üzerinde pozitif bir etkisi bulunmuştur (Gul, 2014). Tayvan'da bulunan iki zincir restorandan en az birinin müşterisi olan 529 kişi üzerinde yapılan bir araştırmada, zincir restoranın müşteriler gözünde algılanan itibarının firmaya duyulan güven üzerinde anlamlı bir etkisi

saptanmıştır (Chang, 2013). Pakistan'da hızlı tüketim malları tüketicilerine yönelik yapılan bir araştırmada da aynı sonuca ulaşıldığı gözlemlenmiştir (Zaman, Bibi, Arshad ve Shahzad, 2012). Kredi kooperatifi üyesi 1296 kişi üzerinde yapılan bir başka çalışmada, firma itibarının güven üzerinde etkili olduğu görülmektedir (Nguyen, Leclerc ve LeBlanc, 2013).

Literatürde yer alan ilgili çalışmaların bulguları, firma itibarının güven üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu doğrulamaktadır. Bu çalışmada ise bir firmanın sosyal sorumlu davranış ya da etik dışı eylemde bulunması durumunda bu etkinin nasıl gerçekleşeceğini tespit etmek ve bu hipotezleri Türkiye'de faaliyet gösteren bir GSM operatörü olan Turkcell üzerinde test etmek amacıyla aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1a: Etik dışı davranış sergileyen bir firmada itibarın tüketici güveni üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H1b: Sosyal sorumlu davranış sergileyen bir firmada itibarın tüketici güveni üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

İtibar, firmanın müşterileriyle ilişkisel tarihinin bir sonucu olarak görülebilir. Bu bağlamda, firma ile müşteriler arasında oluşan etkileşimler, mevcut alternatif ürünlerle karşılaştırıldığında, bu firmanın ürünlerinin kalitesini beğenme konusunda müşteriler için bir bilgi kaynağı olacaktır (Casalo, Flavian ve Guinaliu, 2007). Dolayısıyla iyi bir firma itibarının müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkilemesi beklenir. Ancak literatürdeki bu konuyla ilgili araştırmalar incelendiğinde, bazı çalışmalarda bu etkinin saptandığı, bazılarında ise firma itibarının memnuniyeti etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır.

Kargo şirketlerinin sunduğu hizmetlere yönelik Balıkesir ilinde yapılan bir araştırmada firma itibarının müşteri memnuniyetini pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Alp, Köleoğlu ve Çınar, 2018). Benzer şekilde Tayvan'da restoran işletmeleri müşterileri üzerinde yapılan bir araştırmada itibarın müşteri memnuniyeti üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmuştur (Chang, 2013). Pakistan'ın en büyük giyim markalarından birinin müşterileri üzerinde yapılan bir başka çalışmada da müşterilerin algıladığı firma itibarının artması halinde müşteri memnuniyetinin artacağı tespit edilmiştir (Gul, 2014). ABD ve Koreli tüketicilerin karşılaştırıldığı bir araştırmada ise söz konusu etki Koreli müşterilerde tespit edilirken, ABD'li müşterilerde bulunamamıştır (Jin, Yong ve Kim, 2008). Diğer taraftan, Hong Kong da Cruise gemileri ile turizm deneyimi yaşayan 677 cevaplayıcı üzerinde yürütülen bir çalışmada itibarın müşteri memnuniyeti üzerinde bir etkisi bulunamamıştır (Wu, Cheng ve Ai, 2018). Benzer biçimde, iki farklı web sitesinin müşterileri üzerinde yapılan bir çalışmada web sitelerinin algılanan itibarının müşteri memnuniyeti üzerinde bir etkisi bulunamamıştır (Shiau ve Luo, 2012). İstanbul da AVM müşterileri üzerinde gerçekleştirilen bir başka çalışmada, AVM'nin kurumsal

itibarının müşteri memnuniyeti üzerinde bir etkisi olmadığı ortaya konmuştur (Duygun ve Menteş, 2016).

Yukarıda özetlenen çalışmaların bulguları, firma itibarının müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisinin bazı çalışmalarda tespit edildiğini, bazılarında ise böyle bir etkinin bulunamadığını ortaya koymaktadır. Bu hipotezin farklı bir sektör üzerinde ve farklı bir örneklemle test edilmesinin literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir. Ayrıca, bir firmanın sosyal sorumlu davranış ya da etik dışı eylemde bulunması durumunda, firma itibarının müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisinin ne şekilde gerçekleşeceği merak edilmektedir. Bu gerekçelerle aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H2a: Etik dışı davranış sergileyen bir firmada itibarın müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H2b: Sosyal sorumlu davranış sergileyen bir firmada itibarın müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

Etik dışı davranıştan sakınan ve sosyal sorumluluk bilinciyle hareket eden işletmelere güven duyulması doğaldır. Zira güven, müşterinin bir firmanın güvenilir, dürüst ve yardımsever olduğuna inanması sonucunda gerçekleşen bir duygudur (Morgan ve Hunt, 1994). Bu inancın sonucunda ortaya çıkması beklenen bir başka duygu ise memnuniyettir. Nitekim memnuniyet ve güven konusundaki içerik analizi çalışmaları, bu iki kavramın birbirinden farklı olmakla birlikte, önemli derecede ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Ranaweera ve Prabhu, 2003).

Bir firmaya, markaya ya da ürüne güven duyan tüketicilerin memnuniyet düzeylerinin de artacağı, konuyla ilgili çalışmalarda sıklıkla ifade edilmektedir. Bu çalışmalardan birinde, ABD ve Koreli tüketicilerin online alışveriş tercihleri karşılaştırılmış ve güvenin müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi iki örneklemde de tespit edilmiştir (Jin, Yong ve Kim, 2008). Restoran işletmelerinin müşterileri üzerinde yapılan başka bir çalışmada da aynı etki saptanmıştır (Jin, Line ve Merkebu, 2016). İki ayrı web sitesinin müşterileri üzerinde yapılan bir başka çalışma, güvenin memnuniyet üzerindeki pozitif etkisini doğrulamaktadır (Shiau ve Luo, 2012).

Yukarıda ifade edilen bulgular, tüketici güveninin müşteri memnuniyeti üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Ancak bir GSM firmasının etik dışı davranışta bulunması halinde ya da sosyal sorumluluk faaliyetleri ile müşterilerinin karşısına çıkması durumunda, firmaya duyulan güvenin memnuniyet düzeyini artırıp artırmadığının tespit edilmesinin literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir. Bu gerekçelerle aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H3a: Etik dışı davranış sergileyen bir firmaya duyulan tüketici güveninin müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H3b: Sosyal sorumlu davranış sergileyen bir firmaya duyulan tüketici güveninin müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

Sadık müşterilerin kazanılmasında ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama faaliyetlerinde müşteri memnuniyeti oldukça önemlidir (Hennig-Thurau, Gwinner ve Gremler, 2002). Zira memnun müşteriler, elde tutulmaları daha kolay olduğu için uzun dönemli değer oluşturmada ve firmayı çeşitli platformlarda savundukları için pozitif ağızdan ağıza pazarlama iletişiminde işletmeye yardımcı olurlar (Ranaweera ve Prabhu, 2003). Bu doğrultuda, müşteri memnuniyetinin ağızdan ağıza pazarlama iletişimini olumlu yönde etkilemesi beklenir. Literatürde bu sonuca ulaşılan pek çok çalışma bulunmaktadır.

Çin'de otel müşterileri üzerinde yapılan bir araştırmada müşteri memnuniyetinin ağızdan ağıza pazarlama üzerinde pozitif bir etkisi saptanmıştır (Su, Pan ve Chen, 2017). ABD'de Starbucks ve Apple müşterileri üzerinde yapılan bir araştırmada, hem Apple hem de Starbucks müşterilerinde memnuniyetin WOM üzerinde pozitif bir etkisi bulunmuştur (Hong ve Yang, 2009). Amasra destinasyonunda faaliyet gösteren balık restoranlarının müşterileri (Bilgin, 2017) ve Güney Kore'de restoran müşterileri üzerinde (Babin, Lee, Kim ve Griffin, 2005) yapılan iki farklı çalışmada da aynı yönde güçlü bir etki saptanmıştır. ABD ve İsveçli tüketicilerin karşılaştırıldığı bir başka çalışmada da memnuniyetin WOM üzerinde etkili olduğu bulunmuştur (Anderson, 1998).

Yukarıdaki bulgulardan hareketle, etik dışı ya da sosyal sorumlu davranış sergileyen bir GSM operatörünün müşterilerinin memnuniyet düzeylerindeki artışın, bu firmanın ürünlerini WOM yoluyla başkalarına olumlu bir biçimde anlatmaya ya da azalan memnuniyetin WOM iletişiminde azalmaya neden olduğu düşünülmektedir. Bu doğrultuda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H4a: Etik dışı davranış sergileyen bir firmaya yönelik müşteri memnuniyetinin ağızdan ağıza pazarlama iletişimi üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

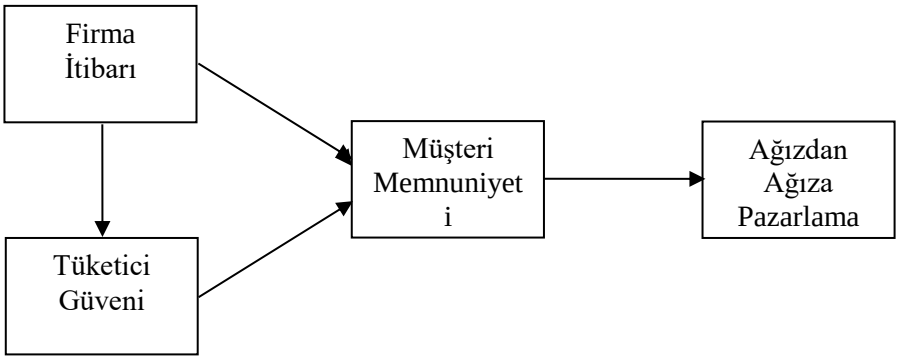
H4b: Sosyal sorumlu davranış sergileyen bir firmaya yönelik müşteri memnuniyetinin ağızdan ağıza pazarlama iletişimi üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu araştırmanın temel amacı, sosyal sorumlu ve etik dışı davranışlar sergileyen bir firmanın tüketici nazarında nasıl algılandığını tüketici güveni, firma itibarı, müşteri memnuniyeti ve ağızdan ağıza pazarlama değişkenleri arasındaki etkileşimleri inceleyerek ortaya koymaktır. Bu bağlamda, güven ve itibarın memnuniyet; memnuniyetin ise ağızdan ağıza pazarlama üzerinde pozitif etkileri beklenmektedir. Bu etkileşimler Şekil 1'de yer alan araştırmanın teorik modelinde sunulmuştur.

Şekil 1. Araştırmanın Teorik Modeli



3.2. Tasarım ve Örneklem

Araştırma verileri online anket yöntemiyle toplanmıştır. Anket formu iki versiyondan oluşmaktadır. Her iki versiyonda cevaplayıcılara öncelikle hangi GSM operatörünü daha sık kullandıkları sorusu yöneltilmiş; Turkcell seçeneğinin dışında bir operatör tercih edildiğinde anket sonlandırılmıştır. Turkcell kullanıcılarıyla devam eden ankette cevaplayıcılar, demografik özelliklere ilişkin soruları yanıtladıktan sonra, onlara anket formunun birinci versiyonunda Turkcell'in gerçekleştirmiş olduğu ve müşteriler tarafından etik dışı davranış olarak algılanma potansiyeli yüksek bir örnek olay okutulmuştur. Örnek olay, Türkiye'nin önde gelen şikâyet sitelerinde en sık karşılaşılan şikâyetler incelenerek belirlenmiştir. Örnek olayın cevaplayıcılara okutulmasının ardından, onlardan araştırmanın ana değişkenleri olan tüketici güveni, firma itibarı, müşteri memnuniyeti ve ağızdan ağıza pazarlama iletişimine ilişkin kendilerine yöneltilen sorulara, Turkcell'in örnek olaydaki davranışı gerçekleştirdiğini düşünerek yanıt vermeleri istenmiştir. Anket formunun ikinci versiyonunda ise birinci versiyondan farklı olarak, Turkcell'in gerçekleştirdiği bir sosyal sorumluluk örneği yazılı ve görsel ifadelerle cevaplayıcılara sunulmuş; ardından, ilgili ifadeleri (birinci versiyondaki sorularla birebir aynı) sosyal sorumlu davranış gösteren Turkcell'i dikkate alarak yanıtlamaları istenmiştir. Böylelikle birinci versiyonda, firmanın etik dışı davranış sergilemesi halinde güven, itibar, memnuniyet ve ağızdan ağıza pazarlama sorularına verilen yanıtların ne şekilde gerçekleşeceği; ikinci versiyonda ise firmanın sosyal sorumlu davranışta bulunması halinde aynı sorulara verilen yanıtların değişip değişmeyeceği ortaya konacaktır. Cevaplayıcıların her biri anket formları arasından tesadüfî olarak önlerine gelen bir versiyonu yanıtlamış, diğer versiyonu görmemiştir.

Araştırma online anket formunu doldurmayı kabul eden GSM operatörü kullanıcıları arasından Turkcell operatörünü tercih eden cevaplayıcılar üzerinde yürütülmüştür. Veri toplama süreci sonunda, anket formunun etik dışı davranış versiyonunu cevaplayan 82 katılımcı ve sosyal sorumlu davranış versiyonunu yanıtlayan 93 katılımcı olmak üzere 175 Turkcell kullanıcısına ulaşılmıştır.

Araştırmanın ana değişkenlerine ilişkin ifadelerin tamamı cevaplayıcılara beşli Likert tipi ölçekle yöneltilmiştir (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum). Araştırma kapsamında kullanılan firma itibarı soruları Weiss, Anderson ve Maclnnis (1999) ile Petrick'in (2002) çalışmalarından alınan altı ifadeden oluşmaktadır. Tüketici güveni değişkenini ölçmek için Morgan ve Hunt (1994) ve Sirdeshmukh, Japdig ve Berry (2002) tarafından kullanılan ifadelerden alınan beş soru kullanılmıştır. Müşteri memnuniyeti değişkeni anket formunda beş soruyla ölçülmüş olup, değişkene ilişkin ifadeler Swaen ve Chumpitaz'ın (2008) çalışmasından uyarlanmıştır. Araştırmada kullanılan WOM soruları ise Maxham (2001) ve Maxham ve Netemeyer'in (2002) çalışmalarından alınan altı ifadeden oluşmaktadır.

3.3. Araştırma Verilerinin Güvenilirliği ve Ölçeklerin Geçerliliği

Araştırma verilerinin güvenilirliği için birleşik güvenilirlik (composite reliability – CR) değerleri ve Cronbach α katsayıları incelenmiştir. Ölçeklerin yakınsama ve ayrışma geçerliliğini ortaya koymak amacıyla doğrulayıcı faktör analizi, ortalama açıklanan varyans (AVE) ve Fornell ve Larcker (1981) tarafından önerilen geçerlilik analizi değerleri incelenmiştir.

Tablo 1'de SmartPLS programı kullanılarak yapılan doğrulayıcı faktör analizine ilişkin uyum iyiliği değerleri sunulmaktadır. Tabloda yer alan değerlerden SRMR değerinin 0,08'den küçük olması; d_ULS ve d_G değerlerinin ise 0,05'ten büyük olması istenir (Abdi, Vinzi, Russolillo, Saporta ve Trinchera, 2014; Garson, 2016; Hair vd., 2017). Bu iki değer, kurulan doğrulayıcı faktör analizi modelinin korelâsyon matrisi ile ampirik korelâsyon matrisinin birbirinden farklı olup olmadığını göstermektedir. Eğer iki model arasındaki fark anlamlıysa, korelâsyon matrislerinin birbirinden farklı olduğu ve araştırma verilerinde sorun bulunduğu şeklinde bir yorum yapılabilir. Tablo 1 incelendiğinde, bu değerlerin iki örneklemde de anlamlı olmadığı, dolayısıyla iki model arasında bir fark bulunmadığı görülmektedir. Ayrıca SRMR değeri de iki örneklemde 0,08'den küçük olarak hesaplanmıştır. Bu bulgular ışığında, kurulan modelin kabul edilebilir bir model olduğu söylenebilir.

Tablo 1. DFA Model Uyum İyiliği Değerleri

Model Uyum Kriterleri					
	Etik Dışı Davranış			**Sosyal Sorumlu Davranış**	
	Ölçüm Modeli	**Tahmin Modeli**		**Ölçüm Modeli**	**Tahmin Modeli**
SRMR	0,070	0,077		0,070	0,070
d_ULS	0,518	0,630		0,517	0,517
d_G	0,776	0,832		0,509	0,509
Chi-Square	314,601	332,236		245,659	245,659

Tablo 2'de doğrulayıcı faktör analizi faktör yükleri, CR, AVE ve Cronbach α değerleri görülmektedir. Doğrulayıcı faktör analizi (DFA), hem etik dışı hem de sosyal sorumlu davranış örnek olayları için ayrı ayrı yapılmıştır. Analizler sonucunda, her iki örnek olay için 4 faktör belirlenmiştir. DFA sonucunda, itibar ve güven değişkenlerinin ölçekleri 4 ifadeden oluşurken, memnuniyet ve ağızdan ağıza pazarlama değişkenlerinin ölçekleri 3 sorudan oluşmuştur. Düşük faktör yüküne sahip olan ya da diğer ifadelerle arasında yüksek korelâsyon bulunan ifadeler (firma itibarı ve müşteri memnuniyetinden ikişer, tüketici güveninden bir ve WOM' dan üç ifade) faktör analizi sonucunda ölçeklerden çıkarılmıştır.

Tablo 2. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Etik Dışı Davranış						**Kurumsal Sosyal Sorumluluk**				
Ölçekler	Faktör Yükleri	CR	α	AVE		Ölçekler	Faktör Yükleri	CR	α	AVE
Firma İtibarı						**Firma İtibarı**				
1	0.889	0,936	0,909	0,784		1	0,863	0,934	0,905	0,779
2	0.874					2	0,891			
3	0.903					3	0,919			
4	0.877					4	0,856			
Müşteri Memnuniyeti						**Müşteri Memnuniyeti**				
1	0.924	0,948	0,918	0,859		1	0,819	0,915	0,859	0,782
2	0.927					2	0,898			
3	0.929					3	0,931			
Tüketici Güveni						**Tüketici Güveni**				
1	0.913	0,940	0,915	0,797		1	0,824	0,883	0,823	0,654
2	0.854					2	0,770			
3	0.928					3	0,814			
4	0.875					4	0,825			
Ağızdan Ağıza Pazarlama						**Ağızdan Ağıza Pazarlama**				
1	0.917	0,949	0,920	0,862		1	0,918	0,944	0,910	0,848
2	0.939					2	0,903			
3	0.929					3	0,941			

Hair, Hult, Ringle ve Sarstedt'a göre (2017), ölçekleri oluşturan ifadelerin ölçüm skorları (faktör yükleri) 0,70'in üzerinde olmalıdır. Bu bulgu yakınsama geçerliliği için bir kanıttır. Tablo 1 incelendiğinde, her iki örnek olayda da tüm faktör yüklerinin 0,70'in üstünde olduğu gözlemlenmektedir. Yakınsama geçerliliği için bir başka kanıt ise CR değerinin 0,70 ve üstünde; AVE değerinin ise 0,50 ve üzerinde değerler almasıdır (Hair vd., 2017; Garson, 2016). Araştırma kapsamında hesaplanan CR ve AVE değerlerinin tümünün eşik değerlerin üzerinde olduğu görülmektedir. Bu bulgular ölçeklerin yakınsama geçerliliğinin olduğuna dair birer kanıttır. Ölçeklerin güvenirliliği için

kullanılan Cronbach α katsayısının 0,60 veya 0,70'in üstünde olması istenir (Field, 2009; Hair vd., 2017). Her iki örnek olay için, tüm değişkenlerin alfa katsayılarının 0,70'in üstünde olduğu görülmektedir.

Ayrışma geçerliliği (farklı boyutların birbirinden ayrıldığını söyleyebilmek) için Fornell-Larcker Kriter değerleri önemli bir gösterge niteliğindedir. Bunun için bir boyutun AVE değerinin karekökünün diğer boyutlarla olan korelâsyonlardan yüksek olması gerekir. Aşağıdaki tabloda, değişkenler arasındaki korelâsyonlar sergilenmektedir. Diyagonal bölümde ise, AVE değerlerinin karekökleri yer almaktadır.

Tablo 3. Fornell-Larcker Kriter Tablosu

Değişkenler	Etik Dışı Davranış				Kurumsal Sosyal Sorumluluk			
	1	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**
İTİBAR (1)	**0,886**				**0,883**			
MEMNUNİYET (2)	0,843	**0,927**			0,682	**0,884**		
GÜVEN (3)	0,864	0,891	**0,893**		0,748	0,805	**0,809**	
WOM (4)	0,719	0,839	0,864	**0,928**	0,515	0,783	0,709	**0,921**

Tablo 3 incelendiğinde, her iki örnek olay için istenen koşulun karşılandığı ve ayrışma geçerliliğinin sağlandığı söylenebilir.

3.4. Verilerin Analizi ve Hipotezlerin Testi

3.4.1. Demografik Bulgular ve Araştırmanın Ana Değişkenlerine İlişkin İstatistikler

Cevaplayıcılar cinsiyet dağılımı bakımından incelendiğinde, %56'sının kadın (n=98), %44'ünün erkek (n=77) olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaş ortalaması ise 25,88 olarak hesaplanmıştır (minimum: 18; maksimum 55). Kullandıkları hat türü sorulduğunda, cevaplayıcıların %62,3'ü (n=109) faturalı hat, %37,7'si ise (n=66) ön ödemeli hat kullanıcısı olduğunu ifade etmiştir. Katılımcılar ortalama olarak 7,62 yıldır Turkcell GSM operatörünü kullanmaktadır. Tablo 4'te araştırmanın ana değişkenleri olan firma itibarı, müşteri memnuniyeti, tüketici güveni ve WOM sorularına verilen cevapların aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir.

Tablo 4'te yer alan değerler incelendiğinde, firma itibarının etik dışı davranış (Ortalama= 3,85) ve sosyal sorumlu davranış (ortalama=4,16) örneklemlerinde önemli ölçüde farklılaştığı görülmektedir. Bu bulgular Bağımsız Örneklem t Testi ile incelendiğinde ise (t=-2,535; p=0,012) farklılığın anlamlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, Turkcell firmasının etik dışı davranışta bulunması halinde müşterileri gözündeki itibarının düştüğünü göstermektedir. Firmanın sosyal sorumluluk davranışı göstermesi halinde ise firma itibarı artmaktadır.

Tablo 4. Araştırmanın Ana Değişkenlerine İlişkin İstatistikler

Anket Türü		**Firma İtibarı**	**Müşteri Memnuniyeti**	**Tüketici Güveni**	**WOM**
Etik Dışı Davranış	Ortalama	3,85	3,61	3,56	3,46
	Standart Sapma	0,91	1,09	1,04	1,06
Sosyal Sorumlu Davranış	Ortalama	4,16	3,75	3,79	3,46
	Standart Sapma	0,69	0,91	0,78	0,98
Toplam	Ortalama	4,01	3,69	3,68	3,46
	Standart Sapma	0,81	1,00	0,92	1,02

Tabloda görüldüğü gibi, söz konusu iki örneklem müşteri memnuniyeti ve tüketici güveni açısından karşılaştırıldığında da sosyal sorumlu davranış örnekleminin aritmetik ortalaması her iki değişkende yüksek çıkmaktadır. Ancak ortalamalar Bağımsız Örneklem t Testi ile incelendiğinde, bu farklılıklar istatistikî olarak anlamlı bulunmamıştır (müşteri memnuniyeti için t=-0,895 ve p=0,377; tüketici güveni için t=1,681 ve p=0,095). WOM değişkeninde ise etik dışı davranış ve sosyal sorumlu davranış açısından herhangi bir farklılık bulunmamaktadır.

3.4.2. Araştırma Hipotezlerinin Testi

Araştırma hipotezleri SmartPLS3 programı kullanılarak yapılan PLS yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir. Hipotezlerin test sonuçları Tablo 5'te görülmektedir.

Tablo 5. Hipotezlerin Test Sonuçları

Etik Dışı Davranış	β	**t**	**p**	**Sosyal Sorumlu Davranış**	β	**t**	**p**
H1a: İtibar-> Güven	0,866	28,383	**0,001**	H1b: İtibar-> Güven	0,749	12,875	**0,001**
H2a: İtibar-> Memnuniyet	0,283	2,374	**0,018**	H2b: İtibar-> Memnuniyet	0,180	1,462	**0,144**
H3a: Güven-> Memnuniyet	0,646	5,543	**0,001**	H3b: Güven-> Memnuniyet	0,670	5,993	**0,001**
H4a: Memnuniyet-> WOM	0,840	21,890	**0,001**	H4b: Memnuniyet-> WOM	0,785	18,074	**0,001**

Tablo 5'te gösterilen araştırma hipotezlerinin test sonuçları, her iki örnek olayda da firma itibarının tüketici güveni; tüketici güveninin müşteri memnuniyeti ve müşteri memnuniyetinin WOM üzerindeki pozitif etkilerini doğrulamaktadır. Firma itibarının müşteri memnuniyeti üzerinde olması

beklenen etkisi ise etik dışı davranış örnekleminde tespit edilirken, sosyal sorumlu davranış örnekleminde bulunamamıştır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

İşletme fonksiyonlarının tümünde etik dışı yaklaşımlarla karşılaşmak mümkündür. Ancak bu fonksiyonlar içerisinde pazarlama, işletmenin kâr getiren tek fonksiyonu ve tüketiciler tarafından görülen yüzü olması nedeniyle hem işletme yöneticilerinin en çok etik dışı eylemde bulunduğu hem de tüketicilerin en yoğun etik problem algıladığı fonksiyon olarak görülmektedir (Creyer ve Ross, 1997; Smith ve Cooper-Martin, 1997; Folkes ve Kamins, 1999; Alexander, 2002). İşletmeler pazarlama fonksiyonunu yerine getirirken, aldatma, eksik bilgi verme, blöf ve manipülasyon gibi etik dışı konulara çok sık başvurmakta ve bu durum birçok tüketici tarafından rahatsızlık verici olarak algılanmaktadır (Fraser ve Fraser, 2001). Bazen işletmeler etik dışı eylemlerinin sorgulanmasından çekindikleri için algı yönetimi bağlamında sosyal sorumluluk faaliyetleri yürütmektedir. Ancak bu faaliyetlerin amacı çoğunlukla tüketiciler tarafından anlaşılmakta ve yapılan sosyal sorumluluk projelerinin işletmeye olumlu geri dönüşü beklendiği kadar olmamaktadır. Bu noktadan hareketle, bu çalışmada etik dışı davranış ya da sosyal sorumlu davranış gösteren bir firmanın tüketiciler nezdinde nasıl algılandığı incelenmeye çalışılmıştır.

Bu Araştırma, literatürde firma itibarı, tüketici güveni, müşteri memnuniyeti ve ağızdan ağıza pazarlama unsurları arasında tespit edilmiş etkileşimlerin, etik dışı ya da sosyal sorumlu davranış sergileyen bir firmada gerçekleşip gerçekleşmediğini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, Turkcell GSM operatörü müşterilerinden oluşan bir örneklem üzerinde anket çalışması yapılmıştır. Araştırma bulguları, söz konusu etkileşimlerin firmanın etik dışı ya da sosyal sorumlu davranış göstermesi halinde değişebileceğini ortaya koymaktadır.

Araştırma kapsamında, hem etik dışı hem de sosyal sorumlu davranış örnekleminde firma itibarının güven üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi tespit edilmiştir. Bu bulgu, tüketicilerin gözündeki firma itibarının yükselmesi halinde firmaya yönelik tüketici güveninin artacağını; tersine tüketici nezdindeki firma itibarının zayıflaması halinde, firmaya yönelik tüketici güveninin de azalacağını ortaya koymaktadır. Tablo 4'te yer alan aritmetik ortalama değerleriyle birlikte incelendiğinde, etik dışı davranış sergileyen Turkcell firmasının itibar algısı zayıflamakta; bu durum firmaya duyulan güveni de azaltmaktadır. Turkcell firması sosyal sorumlu davranış sergilediğinde ise firma itibarı artmakta; bu durum güveni de beraberinde getirmektedir. Literatürde itibarın güveni etkilediğine dair benzer sonuçlara ulaşmış çeşitli araştırmalar bulunmaktadır (Casalo, Flavian ve Guinaliu, 2007; Jin, Yong ve Kim, 2008; Chang, 2013; Gul, 2014).

Çalışmada, etik dışı davranış örnekleminde firma itibarının müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi bulunmuştur. Buna göre, etik dışı davranış sergileyen bir firmanın tüketicilerinin firmaya yönelik itibar algıları azaldıkça, firmadan ve firmanın ürünlerinden duydukları memnuniyet de azalacaktır. Ancak sosyal sorumlu davranış örnekleminde bu bulgu doğrulanamamıştır. Firmanın sosyal sorumlu davranış sergilemesi halinde itibarı artmakta; ancak artan itibar müşteri memnuniyetinde ekstra bir artışa neden olmamaktadır. Bu sonucun temel nedeninin müşterilerin firmadan sosyal sorumlu davranış göstermelerini her zaman bekledikleri için buna ekstra bir memnuniyetle cevap vermemeleri olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla, etik dışı davranış beklenmeyen bir davranış şekli olduğu için firma itibarının azalmasının memnuniyeti de azaltması normal karşılanabilir. Ancak sosyal sorumlu davranış, zaten beklendiği için memnuniyette bir artışa neden olmaması anlaşılabilir bir sonuçtur. Önceki çalışmalar arasında firma itibarının müşteri memnuniyetini pozitif bir biçimde etkilediğine dair kanıtlar bulunmakla birlikte (Chang, 2013; Gul, 2014; Alp, Köleoğlu ve Çınar, 2018); bu etkinin tespit edilemediği çalışmalar da yer almaktadır (Shiau ve Luo, 2012; Duygun ve Menteş, 2016; Wu, Cheng ve Ai, 2018). Hatta bu çalışmada olduğu gibi, iki örneklemin karşılaştırıldığı bir başka çalışmada, örneklemlerden birinde bu etki tespit edilirken, diğerinde bulunamamıştır (Jin, Yong ve Kim, 2008).

Tüketici güveninin müşteri memnuniyeti üzerindeki olası etkilerinin incelendiği H3 hipotezi iki örneklemde de doğrulanmıştır. Bu bulgu Tablo 4'te yer alan ortalamalarla birlikte incelendiğinde, etik dışı davranış gösteren bir firmaya yönelik azalan tüketici güveninin, müşteri memnuniyetinde de bir azalışa sebep olduğu; sosyal sorumlu davranış sergileyen bir firmaya artan güvenin ise müşteri memnuniyetini artırdığı yorumunda bulunulabilir. Bu bulguyla benzer şekilde, önceki bazı araştırmalar da güvenin memnuniyet üzerindeki pozitif etkilerini doğrulamaktadır (Jin, Yong ve Kim, 2008; Shiau ve Luo, 2012; Jin, Line ve Merkebu, 2016).

Araştırma bulguları, müşteri memnuniyetinin ağızdan ağıza pazarlama üzerinde beklenen pozitif etkisini doğrulamaktadır. Buna göre, etik dışı davranış gösteren bir firmanın müşterilerinde gerçekleşen memnuniyet azalışı, ağızdan ağıza pazarlama tutumunda de azalışa neden olmaktadır. Sosyal sorumluluk örneği sergileyen bir firmada ise artan müşteri memnuniyeti, ağızdan ağıza pazarlama tutumunda artışa neden olmaktadır. Literatürde bu sonuca benzer bulgulara ulaşan çalışmalar bulunmaktadır (Anderson, 1998; Ranaweera ve Prabhu, 2003; Babin vd., 2005; Hong ve Yang, 2009; Bilgin, 2017; Su, Pan ve Chen, 2017).

İki örneklemde değişken ortalamaları arasındaki farklılıklar incelendiğinde, sadece firma itibarının anlamlı farklılık gösterdiği; sosyal sorumlu davranış durumunda yükseldiği, etik dışı davranış halinde ise düştüğü görülmektedir. Bu bulgu, firma itibarının etik ve sosyal sorumlu davranış ile önemli bir ilişkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Öte yandan, iki örneklemin tüketici güveni, müşteri

memnuniyeti ve ağızdan ağıza pazarlama değişkenlerinde ortaya çıkan farklılığı, istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Bu bulgular, söz konusu değişkenlerin etik ve sosyal sorumluluk kavramlarından ciddi bir biçimde etkilenmediğini ya da başka faktörlerin bu kavramlar üzerinde daha etkili olduğunu düşündürmektedir.

Araştırma bulgularından yola çıkarak Turkcell'e, sektörde yer alan diğer GSM operatörlerine ve genel olarak hizmet işletmelerine itibar, güven ve memnuniyet oluşturmada ve pozitif ağızdan ağıza pazarlamadan yararlanmada etik dışı davranışlardan kaçınmaları tavsiyesinde bulunulabilir. Ayrıca, sosyal sorumlu davranış örneği göstermeleri halinde, tüketicilerin gözündeki firmaya yönelik itibar algısının da artacağı unutulmamalıdır. Öte yandan sosyal sorumlu davranış, itibar, güven, memnuniyet ve ağızdan ağıza pazarlama değişkenleri arasındaki etkileşimleri harekete geçirerek, firmanın pek çok faydayı bir arada elde etmesine zemin hazırlamaktadır. Ayrıca, bu unsurların olumlu yönde gelişimi, firmanın finansal açıdan fayda sağlamasına neden olmaktadır (Ranaweera ve Prabhu, 2003).

Bu araştırma Turkcell müşterisi olan 175 kişi üzerinde yürütülmüştür. Geniş kapsamlı bir örnek kitleden elde edilecek verilerle daha kapsamlı ve genellenebilir sonuçlara ulaşılması muhtemeldir. Diğer taraftan, etik dışı ve sosyal sorumlu davranış örneklerinin farklılaşması da sonuçların farklı çıkmasına neden olabilir. Örneğin, firmanın yaptığı işle doğrudan ilgili bir sosyal sorumluluk projesine imza atması ile işiyle ilgisi olmayan bir projeyi hayata geçirmesi arasında ortaya çıkan sonuçlar açısından ne gibi farklılıkların olduğunun tespit edilmesi literatüre önemli bir katkı sağlayabilir. Ayrıca, etik ve sosyal sorumluluk davranışından bu araştırmada kullanılan değişkenler dışında başka değişkenlerin de etkilenebileceği muhakkaktır. Örneğin, şirket finansal değeri, firma karlılığı, firma imajı gibi unsurların etik dışı ya da sosyal sorumlu davranıştan ne derece etkilendiğinin tespit edilmesi hem firmalara hem de ilgili literatüre katkı sağlayacaktır. Sonraki çalışmalarda bu hususların dikkate alınmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Abdi, H., Vinzi, V.E., Russolillo, G., Saporta, G. ve Trinchera, L. (2014) "The Multiple Facets of Partial Least Squares and Related Methods, Paris, Springer.

Alexander, E.C. (2002) "Consumer Reactions to Unethical Service Recovery", Journal of Business Ethics, 36(3): 223-237.

Alp, M., Köleoğlu, N. ve Çinar, B. (2018) "The Research of Cargo Companies in terms of Customer Satisfaction and Company Reputation", Press Academia Procedia (PAP), 7: 165-169.

Anderson, E.W. (1998) "Customer Satisfaction and Word of Mouth", Journal of Service Research, 1(1): 5-17.

Babin, B.J., Lee, Y-K, Kim, E-J. ve Griffin, M. (2005) "Modeling Consumer Satisfaction and Word-of-Mouth: Restaurant Patronage in Korea", Journal of Services Marketing, 19(3): 133-139.

Bağcı, S. (2018) "Müşteri Memnuniyeti ve Müşteri Sadakatinin Hizmet Hatası ve Müşteri Şikâyeti Kapsamında İncelenmesi", Yüksek Lisans Tezi, Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Düzce.

Bansal, H.S. ve Voyer, P.A. (2000) "Word-of-Mouth Processes Within a Services Purchase Decision Context", Journal of Service Research, 3(2): 166-177.

Bilgin, Y. (2017) "Restoran İşletmelerinde Hizmet Kalitesi, Müşteri Memnuniyeti ve Müşteri Sadakatinin Ağızdan Ağıza Pazarlamaya Etkisi", İşletme Araştırmaları Dergisi, 9(4): 33-62.

BTK (2019) "Türkiye Elektronik Haberleşme Sektörü Üç Aylık Pazar Verileri Raporu", https://www.btk.gov.tr/uploads/pages/pazar-verileri/2019-1-ceyrekraporu-kurumdisi-5d3579a08c809.pdf, (09.11.2019).

Buttle, F.A. (1998) "Word of Mouth: Understanding and Managing Referral Marketing", Journal of Strategic Marketing, 6(3): 241-254.

Carroll, A.B. (1991) "The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Morai Management of Organizational Stakeholders", Business Horizons, July-August: 39-48.

Casalo, L.V., Flavián, C. ve Guinalíu, M. (2007) "The Influence of Satisfaction, Perceived Reputation and Trust on a Consumer's Commitment to A Website", Journal of Marketing Communications, 13(1): 1-17.

Chang, K.C. (2013) "How Reputation Creates Loyalty in the Restaurant Sector", International Journal of Contemporary Hospitality Management, 25(4): 536-557.

Chiou, J.S. ve Droge, C. (2006) "Service Quality, Trust, Specific Asset Investment, and Expertise: Direct and Indirect Effects in A Satisfaction-Loyalty Framework", Journal of the Academy of Marketing Science, 34(4): 613-627.

Creyer, E.H. ve Ross, W.T. (1997) "The Influence of Firm Behavior on Purchase Intentions: Do Consumers Really Care about Business Ethics?", Journal of Consumer Marketing, 14: 421- 432.

De Jonge, J., Van Trijp, H., Renes, R.J. ve Frewer, L. (2007) "Understanding Consumer Confidence in the Safety of Food: Its Two-Dimensional Structure and Determinants", Risk Analysis: An International Journal, 27(3): 729-740.

Duygun, A. ve Menteş, S.A. (2016) "Kurumsal İtibar ve Hizmet Kalitesinin Müşteri Memnuniyeti Üzerine Etkileri: İstanbul'da Alışveriş Merkezlerinde Bir Araştırma", Business & Management Studies: An International Journal, 4(2): 125-141.

Field, A. (2009) "Discovering Statistics Using SPSS", 3rd Edition, London, Sage Publications.

Folkes, V.S. ve Kamins, M.A. (1999) "Effects of Information about Firms Ethical and Unethical Actions on Consumers' Attitudes", Journal of Consumer Psychology, 8(3): 243- 259.

Fornell, C. ve Larcker, D.F. (1981) "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error", Journal of Marketing Research, 18: 39-50.

Fraser, A.Z. ve Fraser, C. (2001) "Moral Decision Making in International Sales Negotiations", Journal of Business and Industrial Marketing, 16(4): 274- 293.

Garson, G.D. (2016) "Partial Least Squares Regression and Structural Equation Models", New York, G. David Garson and Statistical Associates Publishing.

Gremler, D.D., Gwinner, K.P. ve Brown, S.W. (2001) "Generating Positive Word-of-Mouth Communication Through Customer-Employee Relationships", International Journal of Service Industry Management, 12(1): 44-59.

Gul, R. (2014) "The Relationship Between Reputation, Customer Satisfaction, Trust, and Loyalty", Journal of Public Administration and Governance, 4(3): 368-387.

Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C. ve Sarstedt, M. (2017) "A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM), 2nd Edition, Los Angeles, Sage Publishing.

Hennig-Thurau, T., Gwinner, K.P. ve Gremler, D.D. (2002) "Understanding Relationship Marketing Outcomes An Integration of Relational Benefits and Relationship Quality", Journal of Service Research, 4(3): 230-247.

Hur, W-M., Kim, H. ve Woo, J. (2014) "How CSR Leads to Corporate Brand Equity: Mediating Mechanisms of Corporate Brand Credibility and Reputation", Journal of Business Ethics, 125: 75-86.

Hong, S.Y. ve Yang, S.U. (2009) "Effects of Reputation, Relational Satisfaction, and Customer–Company Identification on Positive Word-of-Mouth Intentions. Journal of Public Relations Research, 21(4): 381-403.

Jin, N.P., Line, N.D. ve Merkebu, J. (2016) "The Impact of Brand Prestige on Trust, Perceived Risk, Satisfaction, and Loyalty in Upscale Restaurants", Journal of Hospitality Marketing & Management, 25(5): 523-546.

Jin, B., Yong, P.J. ve Kim, J. (2008) "Cross-Cultural Examination of the Relationships Among Firm Reputation, E-Satisfaction, E-Trust, and E-Loyalty", International Marketing Review, 25(3): 324-337.

Kang, J. ve Hustvedt, G. (2014) "Building Trust Between Consumers and Corporations: The Role of Consumer Perceptions of Transparency and Social Responsibility", Journal of Business Ethics, 125: 253-265.

Kaplan, A. (2018) "Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Kurumsal İtibar Algılamalarının Örgütsel Özdeşleşme Üzerine Etkisi", Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Kılıç, S. (1998) "Hizmet Pazarlamasında Müşteri Memnuniyeti", Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Koç, F. (2012) "Hizmet İşletmelerinde Tüketici Güveni ve Müşteri Bağlılığı: Sektörler Arası Karşılaştırmalı Bir Araştırma", Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.

Maxham, J. (2001) "Service Recovery's Influence on Consumer Satisfaction, Positive Word-of-Mouth, and Purchase Intentions", Journal of Business Research, 54(1): 11–24.

Maxham, J.G. ve Netemeyer, R.G. (2002) "A Longitudinal Study of Complaining Customers' Evaluations of Multiple Service Failures and Recovery Efforts", Journal of Marketing, 66: 57-71.

McWilliams, A., Siegel, D.S. ve Wright, P.M. (2006) "Corporate Social Responsibility: Strategic Implications", Journal of Management Studies, 43: 1-18.

Morgan, R.M. ve Hunt, S.D. (1994) "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing", Journal of Marketing, 58: 20-38.

Nguyen, N., Leclerc, A. ve LeBlanc, G. (2013) "The Mediating Role of Customer Trust on Customer Loyalty", Journal of Service Science and Management, 6(1): 96-109.

Park, J., Lee, H. ve Kim, C. (2014) "Corporate Social Responsibilities, Consumer Trust and Corporate Reputation: South Korean Consumers' Perspectives", Journal of Business Research, 67: 295-302.

Petrick, J.F. (2002) "Development of A Multi-Dimensional Scale For Measuring The Perceived Value of A Service", Journal of Leisure Research, 34(2): 119-134.

Pivato, S., Misani, N. ve Tencati, A. (2008) "The Impact of Corporate Social Responsibility on Consumer Trust: The Case of Organic Food", Business Ethics: A European Review, 17: 3-12.

Ranaweera, C. ve Prabhu, J. (2003) "On the Relative Importance of Customer Satisfaction and Trust As Determinants of Customer Retention and Positive Word of Mouth", Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing, 12: 82–90.

Richins, M.L. (1984) "Word Of Mouth Communication As Negative Information", Advances in Consumer Research, 11: 697-702.

Shiau, W.L. ve Luo, M.M. (2012) "Factors Affecting Online Group Buying Intention and Satisfaction: A Social Exchange Theory Perspective", Computers in Human Behavior, 28(6): 2431-2444.

Singhapakdi, A., Karande, K., Rao C.P. ve Vitell, S.J. (2001) "How Important Are Ethics and Social Responsibility? A Multinational Study of Marketing Professionals", European Journal of Marketing, 35(1/2): 133-152.

Sirdeshmukh, D., Japdig, S. ve Barry, S. (2002) "Customer Trust, Value, and Loyalty in Relational Exchanges", Journal of Marketing, 66(1): 15-37.

sikayetvar.com, (09.11.2019).

Smith, N.C. ve Cooper-Martin, E. (1997) "Ethics and Target Marketing: The Role of Product Harm and Consumer Vulnerability", Journal of Marketing, 61: 1- 20.

Su, L., Pan, Y. ve Chen, X. (2017) "Corporate Social Responsibility: Findings From the Chinese Hospitality Industry", Journal of Retailing and Consumer Services, 34: 240-247.

Sundaram, D.S., Kaushik, M., ve Webster, C. (1998) "Word-of-Mouth Communications: A Motivational Analysis", in NA - Advances in Consumer Research Volume 25, eds. Joseph W. Alba & J. Wesley Hutchinson, Provo, UT: Association for Consumer Research, 527-531.

Swaen V. ve Chumpitaz R.C. (2008) "Impact of Corporate Social Responsibility On Consumer Trust", Recherche et Applications en Marketing, 23(4): 7-33.

Tong, C. ve Wong, A. (2014) "The Influences of Corporate Social Responsibility to Customer Repurchases Intentions, Customer Word-of-Mouth Intentions and Customer Perceived Food Quality of Fast-Food Restaurants in Hong Kong and the Mediating Effects of Corporate Reputation", British Journal of Economics, Management & Trade, 4(11): 1655-1678.

Varinli, İ. ve Kurtoğlu, R. (2005) "Satış Elemanlarının Etik Algılamaları: Perakende Sektöründe Bir Uygulama", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6(2): 1- 22.

Weiss, A.M., Anderson, E. ve McInnis, D.J. (1999) "Reputation Management as a Motivation for Sales Structure Decisions", Journal of Marketing, 63(4): 74-89.

Wu, H.C., Cheng, C.C. ve Ai, C.H. (2018) "A Study of Experiential Quality, Experiential Value, Trust, Corporate Reputation, Experiential Satisfaction and Behavioral Intentions For Cruise Tourists: The Case of Hong Kong", Tourism Management, 66: 200-220.

Yağcıoğlu, A. (2013) "İtibar Yönetimi Kavramının İşlevselliği ve İtibar Unsurlarının Birbirleri ile İlişkisi: Otel İşletmeleri Açısından Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

Zaman, K., Bibi, S., Arshad, A. ve Shahzad, A. (2012) "Customer Loyalty in FMCG Sector of Pakistan", Information Management and Business Review, 4(1): 41-48.

Zeithaml, V.A. ve Bitner, M.J. (2003) "Services Marketing, Integrating Customer Focus Across the Firm", 3rd edition, New York, Irwin McGraw-Hill.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

SOSYAL MEDYA PAYLAŞIMLARINDA YÜKSEK ETKİLEŞİM ALMAYI SAĞLAYAN FAKTÖRLER: REKLAMLAR ÜZERİNE BİR İNCELEME

İsmail ERKAN*

ÖZET

Sosyal medyada paylaşılan içerik sayısı her geçen gün artmakta olduğundan, markaların kullanıcıların dikkatini çekebilmesi de giderek zorlaşmaktadır. Bu çalışmanın amacı sosyal medyada paylaşılan içeriklerin yüksek etkileşim (beğeni ve yorum) almasını sağlayan özellikleri tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda içerik analizine başvurulmuş, Instagram sitesinde kreatif reklamlar paylaşan "Marketing Birds", "Mad Over Marketing", "Creative Ads" gibi hesaplar incelenmiştir. Her bir hesaptan 50 olmak üzere toplamda 150 reklam analiz edilmiştir. Sonuçlar şu özelliklere sahip olan paylaşımların daha çok etkileşim aldığını göstermektedir: kreatif olma, eğlence, şaşırtıcı olma, duyarlılık (çevreyi, doğayı, hayvanları koruma vb. gibi), güncellik (gündemdeki konulara temas etme), rekabet (markalar arası rekabet), görsellik, ilham verici olma, ünlü kullanımı. Bulgular bu alanda çalışan pazarlama araştırmacıları için önem arzetmekte, reklam sektörü çalışanları için de yol gösterici nitelik taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Sosyal Medya, Instagram, Reklam, İçerik Analizi, Yüksek Etkileşim*

JEL Kodları: *M30, M31, M37.*

FACTORS INCREASING SOCIAL MEDIA ENGAGEMENT: AN EXAMINATION OF ADVERTISEMENTS

ABSTRACT

Attracting people's attention on social media is becoming more and more difficult for brands since the number of the posts shared on social media is constantly increasing. The purpose of this study is to identify what makes social media posts to get higher engagement (likes and comments). With this purpose, this study employs content analysis; and the accounts that share creative ads on Instagram such as "Marketing Birds", "Mad Over Marketing", and "Creative Ads" have been examined. Total of 150 advertisements (50 posts from each account) were analyzed. The results show that the following factors let social media posts to get higher engagement: creativity, entertainment, being intriguing, sensitivity (being respectful to environment, nature, animals and etc.), being trendy, competition, high

* İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İşletme Bölümü, İzmir, Türkiye, mail: ismail.erkan@ikcu.edu.tr.

visual quality, being inspirational, and celebrity endorsements. Findings are useful for both marketing researchers studying in this field and the practitioners working in the advertising industry.

Keywords: *Social Media, Instagram, Advertising, Content Analysis, High Engagement*

JEL Codes: *M30, M31, M37*

1. GİRİŞ

Sosyal medya kullanımı hem dünyada hem Türkiye'de giderek artmaktadır. İstatistiklere göre ülkemizde nüfusun %72'si (yaklaşık 59 milyon kişi) internet kullanmakta, nüfusun %63'ü ise (yaklaşık 52 milyon kişi) sosyal medyayı aktif olarak kullanmaktadır (Dijilopedi, 2019). Bu durum markaların dikkatini çekmekte ve pazarlama faaliyetlerini internete ve hususen sosyal medyaya yönlendirmeye teşvik etmektedir (Eru ve Yakın, 2019). İşletmeler hedef kitleleri ile iletişim kurmak ve marka bilinirliklerini artırmak gibi amaçlarla sosyal medyayı kullanmaya çalışmaktadır (Barutçu ve Tomaş, 2013). Sosyal medya işletmeler için ürün ve hizmetleri hakkında müşterilerden geri bildirim almak, yeni ürünler ve özel indirimler hakkında tüketicileri bilgilendirmek, yeni ürün fikirlerini test etmek ya da yeni ürün fikirleri almak, müşteri bağlılığını artırmak, internet sitesi ziyaretçilerini artırmak gibi konularda da önemli faydalar sağlamaktadır. Bu sebeplerle işletmeler sosyal medyayı gerek kendi sayfalarını oluşturarak ücretsiz paylaşımlar yapmak, gerekse ücretli reklamlar vererek içeriklerini kendi takipçileri dışındaki insanlara da ulaştırmak için kullanmaktadır.

İşletmeler sosyal medyada kendi oluşturdukları sayfalar aracılığı ile takipçilerine yeni içerikler üretmekte ve düzenli aralıklar ile paylaşımlar yapmaktadır. Bazı markalar günde birkaç paylaşım yaparken, bazıları haftada 2-3 ya da haftada bir, bazıları ise daha seyrek aralıklar ile paylaşım yapmayı tercih etmektedir. Sosyal ağlarda sayfa oluşturarak paylaşımlar yapmak ücretsiz olmakla birlikte, paylaşılan içeriklere etkileşim (beğeni ve yorum) almak çok kolay olmamaktadır. Bunun başlıca sebebi de sosyal medyada bir gün içerisinde paylaşılan içerik sayısının inanması güç rakamlara ulaşmasıdır. Son istatistiklere göre Facebook'ta bir günde 300 milyonun üzerinde fotoğraf paylaşılmakta, Instagram'a her gün yaklaşık 95 milyon fotoğraf yüklenmekte, Twitter'da ise her gün yaklaşık 140 milyon paylaşım (tweet) yapılmaktadır (Dustin Stout, 2019). YouTube, Snapchat, Pinterest, LinkedIn gibi diğer sosyal medya siteleri de göz önünde bulundurulursa sosyal medyada bir gün içinde yapılan toplam paylaşım sayısı milyarları bulmaktadır (Dustin Stout, 2019). Bu yoğunluk içerisinde işletmelerin paylaşımlarının bazıları öne çıkarak takipçiler tarafından daha fazla etkileşim alırken, bazıları ise geride kalmakta ve az sayıda etkileşim almaktadır. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı sosyal medyada paylaşılan içeriklerin yüksek etkileşim (beğeni ve yorum) almasını sağlayan özellikleri tespit etmektir.

Bu amaç doğrultusunda içerik analizine başvurulmuş, Instagram sitesinde paylaşılan 150 içerik analiz edilmiştir.

2. SOSYAL MEDYADA ETKİLEŞİM

Markalar sosyal medya sitelerinde oluşturdukları profiller aracılığıyla hem mevcut müşterileri ile iletişimlerini artırmaya hem de yeni müşterilere ulaşmaya çalışmaktadır (Barreda vd., 2015; Casteleyn vd., 2009; Çabuk vd., 2019; Mogaji ve Erkan, 2019; Erkan vd., 2019). Bu amaçla sosyal medyada yapılan paylaşımların içerikleri büyük önem arzetmekte, bazı paylaşımlar takipçiler ve diğer kullanıcılar tarafından ilgi görerek yüksek etkileşim almakta, bazı paylaşımlar ise diğerleri kadar etkili olmamaktadır. Bu durum pazarlamacılar için önem arzettiğinden daha önceki araştırmacıların çalışmalarına da konu olmuştur. Örneğin Lee vd. (2015) çalışmasında insanların Facebook'ta beğeni butonunu tıklamasının arkasındaki sebepleri psikolojik, teknolojik ve güdüsel açılardan incelemiştir. 213 katılımcı ile gerçekleştirilen çalışmada sonuçlara ulaşmak için kullanımlar ve doyumlar kuramına (uses and gratification theory) başvurulmuştur. Araştırma sonucunda bulguların öz-saygısı yüksek olan bireyler ile düşük olan bireyler arasında farklılık gösterdiği; öz-saygısı yüksek olan bireylerin hoşlanma duygularını ifade etmek amacı ile beğen butonuna tıkladıkları, öz-saygısı düşük olan bireylerin ise daha çok diğer insanları memnun etme güdüsü ile beğeni butonunu tıkladıkları tespit edilmiştir. Sosyal medyadaki etkileşimleri araştıran bir başka çalışma ise Alboqami vd. (2015) tarafından yapılmış; 6 otel rezervasyonu sitesi tarafından Twitter'da paylaşılmış toplam 2780 içerik (tweet) incelenmiştir. Çalışmanın sonuçları incelendiğinde; resim, link ve etiket (hashtag) bulunan, kolay anlaşılır olan (readability), herhangi bir ürün veya hizmetten bahseden, eğlenceli ve interaktif (soru-cevap içerme) olan paylaşımların daha çok beğeni aldığı görülmektedir.

Yukarıda bahsedilen çalışmalar beğeni davranışının arkasındaki sebepleri incelemeyi amaçlarken, bazı çalışmalar da internette ve sosyal medyadaki içeriklerin kullanıcılar tarafından paylaşılmasına etki eden sebepleri incelemeyi hedeflemiştir. Örneğin Berger ve Milkman (2012) önemli bir araştırmaya imza atmışlar, bu alanda çalışan pek çok kişinin yararlandığı bir çalışma ortaya koymuşlardır. Çalışmada sadece sosyal medyada değil genel olarak internetteki paylaşım davranışını araştıran Berger ve Milkman (2012), 3 ay boyunca New York Times gazetesinde yayınlanan makaleleri incelemişlerdir. Sonuçlar, pozitif içeriklerin negatif içeriklere oranla daha çok paylaşıldığını ancak içeriklerin pozitif-negatif yönlerinden ziyade duygulara hitap etme durumunun paylaşılma açısından daha büyük önem ifade ettiğini ortaya koymuştur. Daha açık bir ifadeyle insanları ciddi derecede şaşırtan ya da ciddi derecede endişeye düşüren makalelerin daha çok paylaşıldığı, çalışmanın neticesinde elde edilen en önemli bulgular arasındadır. Bir başka çalışmada ise Fu vd. (2017) Facebook'taki içeriklerin kullanıcılar arasında paylaşılmasına etki eden motivasyonları incelemiştir. Araştırma

sonucunda insanların arkadaşlarıyla iletişim kurma, onlara faydalı olma, eğlenme, beğenilme ve kendini ifade etme duyguları ile içerikleri paylaştıkları tespit edilmiştir.

Instagram'daki içeriklerin etkileşim oranlarının kıyaslandığı bir başka çalışma da Erkan (2015) tarafından yapılmış; etkileşim oranlarına etki eden bir hususun da sektörel farklılıklar olduğu ortaya konmuştur. Sekiz farklı sektörden yirmi büyük marka tarafından paylaşılmış yüz Instagram içeriğinin karşılaştırıldığı çalışmada; beğeni açısından en yüksek etkileşimin içecek sektöründeki markaların sayfalarında olduğu, yorum açısından ise en yüksek etkileşimin elektronik ürün markalarının sayfalarında olduğu görülmüştür. Sosyal medya ve internette paylaşılan içeriklerin aldıkları etkileşimleri incelemek maksadıyla yukarıda bahsedilen türde çalışmalar yapılmış olsa da, çalışmaların daha ziyade "beğenme" ve "paylaşma" davranışlarının arkasında yatan motivasyonlara odaklandığı; ve Alboqami vd. (2015) tarafından yapılan çalışma dışında, paylaşımların özelliklerine odaklanan çalışmaların yetersiz olduğu görülmektedir. Bu sebeple, bu çalışmanın amacı sosyal medyada paylaşılan içeriklerin yüksek etkileşim (beğeni ve yorum) almasını sağlayan özellikleri tespit etmektir.

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu çalışmada sosyal medya paylaşımlarında yüksek etkileşim almayı sağlayan özelliklerin tespit edilmesi amacıyla içerik analizine başvurulmuş, Instagram sitesinde kreatif reklamlar paylaşan "Marketing Birds", "Mad Over Marketing", "Creative Ads" gibi hesaplar incelenmiştir. Her bir hesaptan 50 olmak üzere toplamda 150 reklam analiz edilmiştir. Bu analiz türünde amaç yazılı ve sözel içeriklerin sistematik ve bilimsel şekilde incelemeye tabi tutulmasıdır (Gülbahar ve Alper, 2009; Tavşancıl ve Aslan, 2001). İçerik analizi yapılırken, ilk olarak her bir hesap incelenmiş ve paylaşımlarının aldıkları ortalama etkileşim rakamları belirlenmiştir. Ardından ortalama etkileşimin üzerinde kalan paylaşımlar daha detaylı incelenerek bulgular ayrı ayrı kodlanmıştır. Bahsedilen Instagram hesaplarının ekran görüntüleri çalışmanın sonundaki "Ekler" bölümünde sunulmuştur.

4. BULGULAR

İçerik analizinde karşılaşılan bulgular şu özelliklere sahip olan paylaşımların daha çok etkileşim aldığını ortaya koymaktadır: kreatif olma, eğlence, şaşırtıcı olma, duyarlılık (çevreyi, doğayı, hayvanları koruma vb. gibi), güncellik (gündemdeki konulara temas etme), rekabet (markalar arası rekabet), görsellik, ilham verici olma, ünlü kullanımı. Tablo 1 karşılaşılan bulguları her bir hesap için ayrı ayrı göstermektedir.

Tablo 1. İçerik Analizi Sonuçları

	Marketing Birds	**Creative Ads**	**Mad Over Marketing**	**Toplam**
Kreatif olma	14	7	7	28
Eğlence	9	3	9	21
Şaşırtıcı olma	6	20	2	28
Duyarlılık	6	11	12	29
Güncellik	5	7	5	17
Rekabet	4	1	7	12
Görsellik	4	1	8	13
İlham verici olma	1	-	-	1
Ünlü kullanımı	1	-	-	1
Toplam	**50**	**50**	**50**	**150**

Bulgular incelendiğinde öne çıkan özelliklerin hesaplara göre değişkenlik gösterebildiği görülmektedir. Marketing Birds isimli sayfada kreatif olma, eğlence, şaşırtıcı olma ve duyarlılık gibi özeliklere sahip paylaşımların daha çok etkileşim aldığı görülürken; Creative Ads isimli sayfada ise şaşırtıcı olma ve duyarlılık özellikleri daha çok etkileşime sebep olmaktadır. Mad Over Marketing isimli sayfada ise duyarlılık, eğlence ve görsellik özellikleri daha çok etkileşim almayı sağlamaktadır. Üç hesabın toplamına bakıldığında da en çok etkileşim almayı sağlayan özellikler sırasıyla: duyarlılık, kreatif olma ve şaşırtıcı olma olarak öne çıkmaktadır.

5. DEĞERLENDİRME

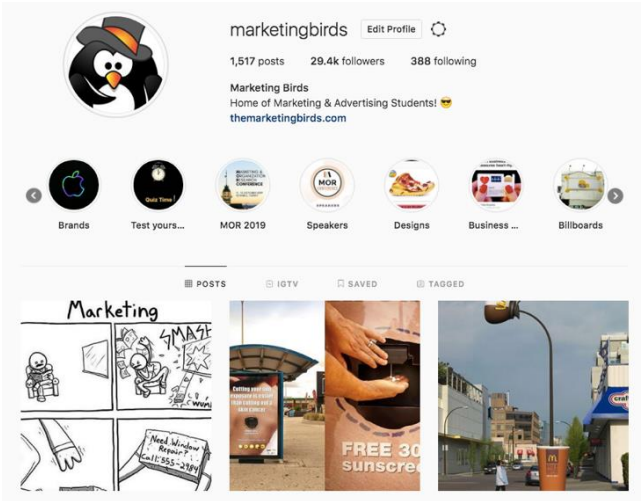
Çalışmada elde edilen bulgular, literatürdeki mevcut çalışmalarda yer alan bazı bulgular ile benzerlikler taşımaktadır. Örneğin bu çalışmada elde edilen "eğlence" bulgusu daha önce Alboqami vd. (2015) ve Fu vd. (2017) tarafından yapılmış olan çalışmalardaki bulgular ile benzerlik göstermektedir. İnsanlar içerisinde eğlence unsuru barındıran sosyal medya paylaşımları ile daha çok etkileşime girmektedir. Bu çalışmada ulaşılan diğer bir bulgu olan "şaşırtıcı olma" özelliği ise daha önce Berger ve Milkman (2012) tarafından yapılmış çalışmadaki bulgularla örtüşmektedir. İnsanlar sosyal medyada kendilerini şaşırtan paylaşımlar ile daha çok etkileşime yönelmektedir. Önceki çalışmalarda çok rastlanmayıp bu çalışmada elde edilen bulgular da pazarlama araştırmacıları için önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Kreatif olma, duyarlılık (çevreyi, doğayı, hayvanları koruma vb. gibi), güncellik (gündemdeki konulara temas etme) faktörleri bu çalışmada tespit edilen önemli unsurlardır. Pazarlama araştırmacıları gelecek çalışmalarda bu bulguları değerlendirebilir, hatta yeni modeller geliştirerek bu bulguları nicel yöntemlerle test edebilirler. Öte yandan, bu araştırmanın sonuçları sadece pazarlama

araştırmacıları için değil, pazarlama yöneticileri için de oldukça büyük önem arz etmektedir. Sosyal medyada markaları adına paylaşımlar yapan pazarlama yöneticileri daha çok etkileşim alabilmek için bu çalışmada tespit edilen özelliklere başvurabilirler. Paylaşımlarında kreatif olma, eğlence, şaşırtıcı olma, duyarlılık (çevreyi, doğayı, hayvanları koruma vb. gibi), güncellik (gündemdeki konulara temas etme), rekabet (markalar arası rekabet), görsellik, ilham verici olma, ünlü kullanımı gibi özellikleri kullanarak sosyal medyada daha fazla etkileşim alabilir ve daha fazla sayıda takipçiye ulaşabilirler.

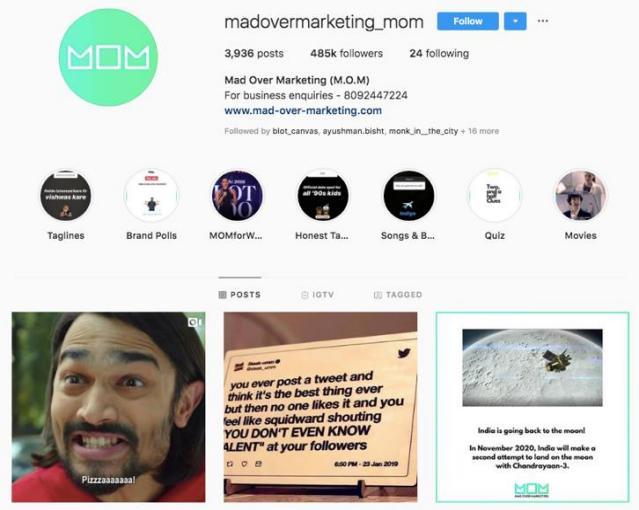
Çalışmanın sonuçları hem araştırmacılar hem de pazarlama yöneticileri için oldukça kıymetli bulgular sunuyor olsa da, sonuçlar bazı araştırma kısıtları kapsamında değerlendirilmelidir. İlk olarak bu araştırma 3 Instagram sayfasından elde edilen 150 paylaşım ile gerçekleştirilmiştir. Sonraki çalışmalarda, incelenen Instagram sayfa sayısı ya da paylaşım sayısı artırılabilir. Araştırma Instagram paylaşımları ile kısıtlanmak yerine; diğer sosyal medya ağları ile genişletilebilir veya doğrudan farklı sosyal medya ağları üzerinde gerçekleştirilebilir. Ayrıca, sonuçlara detaylı bakıldığında hesaplar arası bazı farklılıklar olduğu görülmektedir. Bu çalışmada incelenen Instagram hesaplarının hepsi İngilizce dilde yayın yapmakla beraber Marketing Birds hesabı Türkiye menşeli, Creative Ads hesabı İsveç menşeli, Mad Over Marketing hesabı ise Hindistan menşeli bir hesaptır. Dolayısı ile hesapların takipçileri arasında kültürel farklılıklar bulunma ihtimali mevcuttur. Gelecekteki çalışmalarda sosyal medyada yüksek etkileşim (beğeni ve yorum) almayı sağlayan faktörler kültürlerarası farklılıklar göz önünde bulundurularak incelenebilir, farklı kültürler bu anlamda kıyas edilebilir.

EKLER

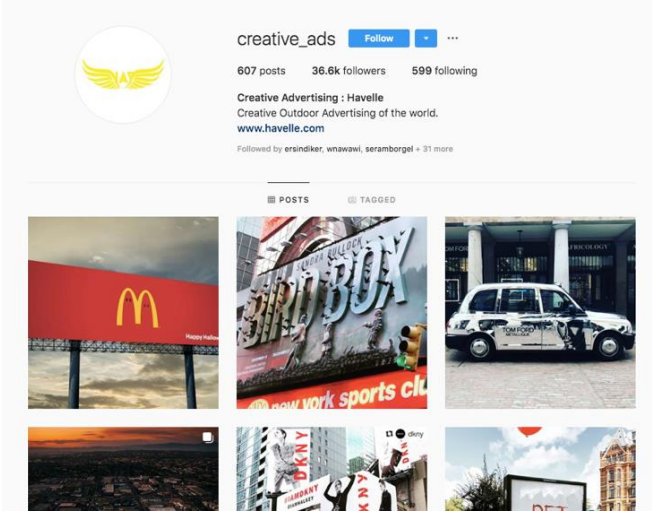
Ek 1. Marketing Birds Instagram Sayfası



Ek 2. Mad Over Marketing Instagram Sayfası



Ek 3. Creative Ads Instagram Sayfası



KAYNAKÇA

Alboqami, H., Al-Karaghouli, W., Baeshen, Y., Erkan, I., Evans, C. Ve Ghoneim, A. (2015) "Electronic Word of Mouth in Social Media: The Common Characteristics of Retweeted and Favourited Marketer-Generated Content Posted on Twitter", 9(4): 338-358.

Barreda, A. A., Bilgihan, A., Nusair, K. Ve Okumus, F. (2015) "Generating Brand Awareness in Online Social Networks", Computers in Human Behavior, 50: 600-609.

Barutçu, S. Ve Tomaş, M. (2013) "Sürdürülebilir Sosyal Medya Pazarlaması ve Sosyal Medya Pazarlaması Etkinliğinin Ölçümü", Journal of Internet Applications & Management/İnternet Uygulamaları Ve Yönetimi Dergisi, 4(1).

Berger, J. Ve Milkman, K. L. (2012) "What Makes Online Content Viral?", Journal of Marketing Research, 49(2): 192-205.

Casteleyn, J., Mottart, A. ve Rutten, K. (2009) "How to Use Data From Facebook in Your Market Research", International Journal of Market Research, 51(4): 439-447.

Çabuk, S., Doğan Südaş, H. Ve Kaya, L. (2019) "Sosyal Medya Müşteri İlişkileri Yönetimi Faaliyetlerini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi", Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 28(1): 206-221.

Dijilopedi (2019) "2019 Türkiye İnternet Kullanım ve Sosyal Medya İstatistikleri", Https://Dijilopedi.Com/2019-Turkiye-İnternet-Kullanim-Ve-Sosyal-Medya-İstatistikleri/, (01.10.2019).

Dustin Stout (2019) "Social Media Statistics 2019: Top Networks by the Numbers", https://dustinstout.com/social-media-statistics/, (08.12.2019).

Erkan, I. (2015) "Electronic Word of Mouth on Instagram: Customers' Engagements with Brands in Different Sectors", International Journal of Management, Accounting and Economics, 2(12): 1435-1444.

Erkan, I., Gokerik, M. ve Acikgoz, F. (2019) "The Impacts of Facebook Ads on Brand Image, Brand Awareness, And Brand Equity", in Handbook of Research on Entrepreneurship and Marketing For Global Reach İn The Digital Economy: 442-462, IGI Global.

Eru, O. Ve Yakın, V. (2019) "Research on Determining Perceptions and Attitudes Towards Emoji Use in Digital Marketing Campaigns", Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 28(2): 83-100.

Fu, P. W., Wu, C. C. Ve Cho, Y. J. (2017) "What Makes Users Share Content on Facebook? Compatibility Among Psychological Incentive, Social Capital Focus, and Content Type", Computers İn Human Behavior, 67: 23-32.

Gülbahar, Y. Ve Alper, A. (2009) "A Content Analysis of The Studies in İnstructional Technologies Area", Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 42(2): 93.

Lee, S. Y., Hansen, S. S. Ve Lee, J. K. (2016) "What Makes Us Click "Like" On Facebook? Examining Psychological, Technological, and Motivational Factors on Virtual Endorsement", Computer Communications, 73: 332-341.

Mogaji, E. Ve Erkan, I. (2019) "Insight into Consumer Experience on UK Train Transportation Services", Travel Behaviour and Society, 14: 21-33.

Tavşancıl, E. Ve Aslan, A. E. (2001) "Sözel, Yazılı ve Diğer Materyaller için İçerik Analizi ve Uygulama Örnekleri", Epsilon.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE ENFLASYON İLE ENFLASYONU ETKİLEYEN MAKROEKONOMİK DEĞİŞKENLER ARASINDAKİ İLİŞKİ

Prof. Dr. Suna KORKMAZ*

Fatih ASLAN**

ÖZET

Her ekonominin şartlarına bağlı olarak bazı makroekonomik sorunlar ön plana çıkmaktadır. Türkiye ekonomisinde enflasyon 2017 yılından itibaren önemli bir sorun olarak tekrar ortaya çıkmıştır. Enflasyonu ekonomide birçok değişken etkilemektedir. Enflasyonu etkileyen önemli değişkenlerden biri olan para arzı (M2) ve efektif döviz kuru bu çalışmada ele alınmıştır. Enflasyon olarak ise yaşam maliyetinin bir göstergesi olan tüketici fiyat endeksi (TÜFE) belirlenmiştir. 2009:01-2019:03 dönemine ait çeyrek yıllık verilerle Türkiye ekonomisi için yapılan Granger nedensellik testi sonucunda para arzından (M2) enflasyona doğru ve efektif döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Tüketici Fiyat Endeksi, Para Arzı, Efektif Döviz Kuru, Granger Nedensellik Testi.*

JEL Kodları*: C22,E31,E51,F31*

INFLATION AND THE RELATIONSHIP BETWEEN THE MACROECONOMIC VARIABLES AFFECTING INFLATION IN TURKISH ECONOMY

ABSTRACT

Certain macroeconomic problems come into prominence in each economy depending on the conditions. Inflation has reappeared in the economy of Turkey as a major problem ever since 2017. Many variables affect the inflation in an economy. Money supply (M2) and effective exchange rate, which is one of the important variables affecting inflation, are examined in this study. Inflation was based on consumer price index (CPI) that is an indicator of cost of living. A unidirectional causality relationship was found from money supply (M2) to inflation and from effective exchange rate to inflation according to the Granger causality test carried out on the quarterly data of 2009:01-2019:03 periods.

Keywords: *Consumer Price Index, Money Supply, Effective Exchange Rate, Granger Causality Test.*

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Merkez Yerleşkesi, 10200 Bandırma, Türkiye, skorkmaz@bandirma.edu.tr.

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Merkez Yerleşkesi, 10200 Bandırma, Türkiye, fthaslan56@gmail.com.

***Jel Codes**: C22,E31,E51,F31.*

1. GİRİŞ

Enflasyon makroekonominin önemli sorunlarından biridir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bu sorunla daha çok karşılaşılmaktadır. Enflasyon fiyatlar genel seviyesindeki sürekli artış olarak tanımlanmaktadır. Enflasyonun olduğu ekonomilerde özellikle tüketici açısından bakıldığında satın alma gücünde bir azalma olmakta bu da refah kaybının yaşanmasına neden olmaktadır. Enflasyon ekonomide arzulanmayan bir ekonomik sorundur. Çünkü ekonomide belirsizlik yaratmakta ve özellikle ekonomide özel sektör yatırımlarının azalmasına neden olmaktadır. Enflasyon ekonomide iki nedenden ortaya çıkmaktadır. Biri maliyet yönünden kaynaklanan maliyet itişli enflasyon, bir diğeri ise talep yönünden kaynaklanan talep enflasyonudur. Maliyet yönünden kaynaklanan enflasyon ücret veya diğer girdilerin fiyatında meydana gelen artıştan dolayı toplam arzın azalmasından dolayı ortaya çıkmaktadır. Bizim ülkemizde hammadde, ara malı ve enerji dış ülkelerden ithal edilmektedir. Özellikle döviz kurunun arttığı dönemlerde maliyetler de artmaktadır. Bu da maliyet yönünden kaynaklanan enflasyonu artırmaktadır. Talep enflasyonu ise bazı dönemlerde mal ve hizmetlere olan toplam talebin toplam arzı aşması sonucunda ortaya çıkmaktadır.

Türkiye ekonomisinde 1970'li yıllardan itibaren enflasyon büyük bir sorun olmuştur. Enflasyon oranlarındaki sürekli artış ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. 24 Ocak 1980 kararları ile sanayileşme politikasında değişiklik yapılmıştır. İthalata dayalı sanayileşmeden ihracata dayalı sanayileşme politikasına geçilmiştir. Bu dönemlerde ekonomik istikrarı sağlamak ve enflasyonu düşürmek için çeşitli ekonomik politikalar uygulanmış ama başarıya ulaşılamamıştır. Öyle ki 1981 ve 1994 yıllarında tüketici fiyatları %100'ün üzerinde artmış ve hiperenflasyon yaşanmıştır. 1980-2000'li yıllar Türkiye'de enflasyon ve para arzının aynı yönde artış seyrettiği bir dönem olmuştur (Kaya ve Öz, 2016: 640). Daha sonra güçlü ekonomiye geçiş programı kapsamında Türkiye'de enflasyonu kontrol altına almak adına, 2002-2005 döneminde örtük enflasyon hedeflemesi uygulanmış, 2006 yılından sonra ise bu ekonomik uygulamadan vazgeçilip açık enflasyon hedeflemesine geçilmiştir.

Türkiye'de yaşanan 2001 krizinden sonra 2000 yılı döneminden itibaren uygulanan döviz kuru çapasına olan güven sarsılmıştır. 2001 yılında ortaya çıkan kriz sonrasında Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), 22 Şubat 2001 tarihinde yapmış olduğu basın açıklamasında dalgalı kur rejimine geçileceğini ve para politikası stratejisi olarak enflasyon hedeflemesi stratejisinin uygulanacağını açıklamıştır. Türkiye ile IMF arasında yapılan stand-by anlaşması sonucunda TCMB para politikası stratejisini örtük enflasyon hedeflemesi olarak açıklamış ve bu dönemde Türk Lirasından altı sıfır atılmıştır. 2002-2005 yıllarında uygulanan örtük enflasyon hedeflemesi stratejisi sonucu 2002 yılının dönem başında % 70'lerin üstünde olan TÜFE, 2005 yılının sonunda %8'lik belirlenen hedefin

altında %7.7'ye gerilemiştir (Öztürk ve Usanmaz, 2018: 96-97). 2002-2005 arası dönemde enflasyonla mücadele konusunda başarılı sonuç alınmıştır. Bu başarının ardından TCMB, 1 Ocak 2006 yılından itibaren açık enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçmiştir. Enflasyon hedeflemesi stratejisi başarıya ulaşmış ve Türkiye'de enflasyon uzun süre tek haneli rakamlarda kalmıştır. Ancak 2017 yılından itibaren tekrar enflasyon çift haneli rakamlara ulaşmıştır. 2019 Eylül ayına kadar devam eden enflasyon sorunu, alınan bazı politika önlemleri ile tekrar tek haneli rakamlara düşmüştür.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Silva (1977) 1959-74 dönemine ait verilerle Sri Lanka için yaptığı analiz sonucunda 1959-74 yıllarında para arzının yerel enflasyon üzerinde etkisinin olmadığını, ancak 1967-74 arasındaki dönemde para arzının enflasyon üzerinde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sever ve Mızrak (2007) Türkiye'de döviz kuru, enflasyon ve faiz oranı arasındaki ilişkiyi 1987:01-2006:06 dönemlerinin verileri kullanılarak VAR analizi yöntemiyle yaptıkları çalışmalarında döviz kurunda meydana gelen değişmelerin enflasyon üzerindeki etkisinin yüksek olduğu sonucuna varmışlardır. Asad vd. (2012) 1973-2007 dönemine ait verilerle Pakistan için EKK yöntemi ile yaptıkları analiz sonucunda reel efektif döviz kuru ile enflasyon arasında pozitif ve güçlü bir ilişki bulmuşlardır. Özmen ve Koçak (2012), Türkiye'de enflasyon, para arzı ve bütçe açığı ilişkisi 1994Q1-2011Q4 dönemi verilerini kullanarak ARDL yöntemi uygulamışlardır. Yapılan analiz sonucunda para arzı ile enflasyon arasında anlamlı bir ilişki elde etmişlerdir. Korkmaz ve Yılgör (2013) 2000-2010 dönemine ait 9 Avrupa ülkesi için yaptıkları panel veri sonucunda para arzının enflasyonu etkilediğini bulmuşlardır. Roshan (2014) 1988-2010 dönemine ait verilerle İran için yaptığı çalışmasında para arzı ile TÜFE ve TEFE arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmiştir. Thaddeus ve Nnneka (2014) 1971-2010 dönemine ait Nijerya için yaptıkları ARDL yöntemine göre kısa ve uzun dönemde döviz kuru ile enflasyon arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. Selim ve Güven (2014) Türkiye için 1990-2012 yıllarında reel efektif döviz kuru, işsizlik ve TÜFE değişkenleri kullanılarak yaptıkları çalışmalarında, reel efektif döviz kurundan TÜFE'ye doğru bir nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Korkmaz ve Bayır (2015) 2003:01-2014:11 dönemlerini kapsayan aylık verilerle Türkiye için yaptıkları çalışmalarında döviz kurundan üretici fiyat endeksine doğru ve tüketici fiyat endeksinden de döviz kuruna doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulmuşlardır. Lado (2015) 2011 yılı Ağustos-2014 yılı Aralık ayına ait aylık verilerle Güney Sudan için yaptığı Granger nedensellik testi sonucunda döviz kurundan TÜFE'ye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisini ispat etmiştir. Kaya ve Öz (2016) Türkiye için 1980-2014 dönemine ait üçer aylık verilerle ARDL yöntemini kullanarak yaptıkları çalışmalarında enflasyon ve para arzı arasında uzun dönemde anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Fetai vd. (2016) Batı Balkan ülkeleri için yaptıkları ampirik çalışmalar sonucunda döviz kurlarının enflasyonist baskıların ana kaynağı olduğu sonucuna varmışlardır. Türk (2016) 1987-2013 dönemine ait verilerle Türkiye için

yaptığı VAR analizi sonucunda döviz kurunun enflasyona olan etkisini anlamlı bulmuştur. Denbel vd. (2016) 1970/71-2010/11 dönemine ait verilerle Etiyopya için yaptıkları VECM analizi sonucunda uzun dönemde enflasyon ile para arzı arasında çift yönlü, kısa dönemde ise para arzından enflasyona doğru tek yönlü nedensellik ilişkisini ortaya koymuşlardır. Behera (2016) 1975-2012 dönemine ait verilerle Hindistan için yaptığı VECM Granger nedensellik testi sonucunda döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulmuştur. Su vd. (2016) 1997:01-2014:12 dönemine ait aylık verilerle Çin için yaptıkları Granger nedensellik testi sonucunda enflasyondan para arzı büyümesine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisini tespit etmişlerdir. Korkmaz (2017) 1998:01-2015:04 dönemine ait üçer aylık verilerle Türkiye için yaptığı regresyon analizi sonucunda reel döviz kuru ile enflasyon oranları arasında aynı yönde bir ilişkinin var olduğunu kanıtlamıştır. Monfared ve Akın (2017) 1997:3-2011:4 dönemine ait üçer aylık verilerle İran için yaptıkları VAR analizine göre döviz kuru ile enflasyon arasında doğrudan bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Döviz kurundaki artış enflasyonu da artırmaktadır. Ofori vd. (2017) 1967-2015 yıllık verilerle Gana için yaptıkları EKK yöntemi sonucunda uzun dönemde para arzı ile enflasyon arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Korkmaz (2017) 2008-2014 dönemine ait yıllık verilerle 9 Akdeniz ülkesi için yaptığı panel veri analizi sonucunda para arzından enflasyona doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlamıştır. He (2017) 2000-2016 dönemine ait yıllık verilerle Çin için yaptıkları VAR analizi sonucunda enflasyondaki artışın para arzında da bir artışa yol açacağını bulmuşlardır. Ditimi vd. (2018) 1970-2016 dönemine ait yıllık verilerle Nijerya için yaptıkları çalışmada para arzı ile enflasyon arasında herhangi bir nedensellik ilişkinse rastlamamışlardır. Dereli (2018) 2005-2017 dönemine ait verilerle Türkiye için yaptığı VAR analizi sonucunda enflasyon ile döviz kuru arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulmuştur. İşcan ve Kaygısız (2019) 2009:01-2017:12 dönemi ait aylık verilerle Türkiye için yaptıkları döviz kuru, enflasyon ve faiz oranı arasındaki Granger nedensellik testine göre döviz kuru enflasyonun nedenidir sonucuna ulaşmışlardır.

3. VERİ VE YÖNTEM

Türkiye'de enflasyonu etkileyen birçok makroekonomik değişken bulunmakla birlikte göreceli olarak daha çok etkileyen iki değişken (M2 para arzı ve efektif döviz kuru) ele alınmıştır. Bu çalışmada, Türkiye için 2009:01-2019:03 dönemine ait çeyrek yıllık verilerle M2 para arzı, efektif döviz kuru (DK) ile tüketici fiyat endeksi (TÜFE) arasındaki ilişki VAR analizi ile araştırılmıştır. Efektif döviz kuru değişkeninde kurun efektif satış değeri (ABD doları) dikkate alınmıştır. Tüm değişkenler TCMB'nin elektronik veri dağıtım sitesinden alınmıştır. Tüm değişkenlerin logaritmaları alınmıştır ve değişkenler mevsimsellik içerdiğinden Census X12 yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmıştır.

Analizlere geçmeden önce değişkenler üzerinde zaman etkisinin var olup olmadığını anlamak için durağanlık testleri yapılmıştır. Granger ve Newbold (1974) değişkenlerin uzun dönemde ortalamalarının

sabit olmayıp, sürekli sapma gösteren zaman serilerinin varyansının sonlu olmadıkları ve sahte regresyona yol açtıkları için değişkenlerin durağan olması gerektiğini vurgulamışlardır. Değişkenlerin durağanlık testlerini tespit etmek için uygulamada en fazla tercih edilen Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) testleri kullanılmıştır. Birim kök test sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

			ADF		PP	
Değişkenler			t-statistiği	p-değeri	t-statistiği	p-değeri
LTÜFESA	Trend ve Sabitli	Düzeyde	0.380	0.998	0.433	0.998
		1. farkı	-5.217	0.000*	-5.139	0.000*
LM2SA	Trend ve Sabitli	Düzeyde	-2.194	0.480	-2.215	0.469
		1. farkı	-4.906	0.001*	-4.904	0.001*
LDKSA	Trend ve Sabitli	Düzeyde	-2.561	0.298	-2.547	0.304
		1. farkı	-5.878	0.000*	-6.995	0.000*

*,**,*** işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde değişkenlerin anlamlı olduğunu göstermektedir. ADF ve PP test sonuçlarında p değeri anlamlılık düzeyinden yüksek bulunmuşsa birim kök var, aksi durumda birim kök yok kararı verilmiştir. Kritik değerler MacKinnon'dan (1996) alınmıştır.

Tablo 1'de görülen ADF ve PP birim kök test sonuçlarına göre LTÜFESA, LM2SA ve LDKSA değişkenlerinin düzeyde durağan olmadıkları, birinci farklarında durağan I(1) oldukları tespit edilmiştir. Oluşturulan VAR modeline göre değişkenler çeyrek yıllık olduğu için gecikme uzunluğu 4 olarak alınmıştır. VAR gecikme uzunluğunu gösteren test sonuçları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. VAR Modeli Gecikme Uzunluğu Test Sonuçları

Gecikme	**LR**	**FPE**	**AIC**	**SC**	**HQ**
0	NA	1.18e-10	-14,345	-14,216*	-14,299
1	28.388*	8.25e-11*	-14,706*	-14,189	-14,522*
2	12.458	8.96e-11	-14,635	-13.730	-14,313
3	10.851	1.00e-10	-14,548	-13,256	-14,088
4	9.420	1.16e-10	-14,452	-12,771	-13,854

Tablo 2'de görülen VAR gecikme uzunluğu test sonuçlarına göre olabilirlik oranı testi (LR), son öngörü hatası (FPE), Akaike Bilgi kriteri (AIC) ve Hannan-Quinn bilgi kriterine (HQ) göre, bu kriterleri minimum yapan gecikme uzunluğu 1 olarak belirlenmiştir.

VAR modelinin varsayımlarından biri olan hata terimleri arasında değişen varyans sorunun olup olmadığı araştırılmıştır. Değişen varyansın varlığını test etmek için ki-kare (Chi-sq) istatistiği 44.440, p

olasılık değeri 0.157 olarak bulunmuş ve hata terimleri arasında değişen varyans yoktur olarak ifade edilen H_0 hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir.

Modelde kullanılan değişkenler aynı düzeyde yani I(1) düzeyinde durağan oldukları için modelde yer alan değişkenlerin karşılıklı etkileşim halinde olup olmadıklarını belirlemek için Granger nedensellik testi yapılmıştır. Eğer X değişkeni Y değişkeninin (Granger) nedeni ise, X'teki değişmeler Y'deki değişmelerden önce gelmelidir. Dolayısıyla, Y'nin (kendi geçmiş değerleri de içinde) başka değişkenlere göre regresyonuna X'in geçmiş ya da gecikmeli değişkenleri de eklendiğinde Y'nin kestirimi anlamlı biçimde iyileşiyorsa, o zaman X, Y'nin (Granger) nedeni olduğu söylenebilir (Gujarati, 2006: 621).

$$\Delta LTÜFESA_t = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i \Delta LM2SA_{t-i} + \sum_{j=1}^{n} \beta_j \Delta LTÜFESA_{t-j} + \sum_{k=1}^{n} \gamma_k \Delta LDKSA_{t-k} + u_{1t} \quad (1)$$

$$\Delta LM2SA_t = \sum_{i=1}^{m} \lambda_i \Delta LM2SA_{t-i} + \sum_{j=1}^{m} \delta_j \Delta LTÜFESA_{t-j} + \sum_{k=1}^{m} \phi_k \Delta LDKSA_{t-k} + u_{2t} \quad (2)$$

$$\Delta LDKSA_t = \sum_{i=1}^{p} \eta_i \Delta LM2SA_{t-i} + \sum_{j=1}^{p} \psi_j \Delta LTÜFESA_{t-j} + \sum_{k=1}^{p} \rho_k \Delta LDKSA_{t-k} + u_{3t} \quad (3)$$

TÜFE, para arzı (M2) ve efektif döviz kuru (DK) arasındaki nedensellik ilişkisi test sonuçları bir gecikme uzunluğuna göre Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Boş Hipotez		**F-İstatistik**	**p-değeri**
ΔLDKSA ΔLTÜFESA'nın Granger nedeni değildir	41	17.174	0.000***
ΔLTÜFESA ΔLDKSA'nın Granger nedeni değildir		0.613	0.438
ΔLM2SA ΔLTÜFESA'nın Granger nedeni değildir	41	3.245	0.079***
ΔLTÜFESA ΔLM2SA'nın Granger nedeni değildir		0.141	0.709
ΔLM2SA ΔLDKSA'nın Granger nedeni değildir	41	0.047	0.828
ΔLDKSA ΔLM2SA'nın Granger nedeni değildir		0.957	0.333

*** işareti %10'da istatistiksel olarak nedensellik ilişkisinin geçerli olduğunu göstermektedir.

Tablo 3'te görülen Granger nedensellik testi sonucuna göre efektif döviz kuru TÜFE'nin nedeni değildir p olasılık değeri 0.000 olarak bulunmuştur. %10 anlamlılık düzeyine göre efektif döviz kuru TÜFE'nin nedeni değildir boş hipotezi reddedilmektedir. Granger nedensellik testine göre para arzı (M2) TÜFE'nin nedeni değildir p olasılık değeri 0.079 olarak bulunmuştur. %10 anlamlılık düzeyine göre para arzı TÜFE'nin nedeni değildir boş hipotezi reddedilmektedir. Bu sonuçlara göre efektif döviz kurundan TÜFE'ye ve para arzından TÜFE'ye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmıştır. İncelen dönemde efektif döviz kuru ve para arzı ile enflasyon arasında bir ilişki bulunmuştur.

4. SONUÇ

Enflasyon Türkiye ekonomisinin tarihine baktığımızda bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye ekonomisinde enflasyon 1970'li yıllarda önemli ölçüde hissedilmiştir. Aylık enflasyon

%50'lileri aşmış ve hiperenflasyon durumları yaşanmıştır. Daha sonra bu enflasyon sorununu çözmek için 24 Ocak 1980 kararları alınmıştır. Bir takım uygulanan ekonomi politikaları ile enflasyon sorunu çözülmeye çalışılmış ancak başarılı olunamamıştır. 1980-2000 yıllarında enflasyonu etkileyen önemli değişkenlerden biri olan para arzı da o dönemde artırılmıştır. Türkiye'de yaşanan 2001 krizinden sonra güçlü ekonomiye geçiş programı kapsamında 2002-2005 yıllarında enflasyonu kontrol altına almak için örtük enflasyon hedeflemesine, 2006 yılından sonra ise açık enflasyon hedeflemesine geçilmiştir. Bu politika uygulaması enflasyonu kontrol altına alma yönünde işe yaramış ve enflasyon rakamları tek haneli rakamlara düşmüştür. Türkiye ekonomisinde enflasyon uzun süre tek haneli rakamlarda devam etmiştir. Ancak 2017 yılından itibaren tekrar çift haneli rakamlara ulaşmıştır. Uygulanan bazı politika önlemleri ile 2019 yılının Eylül ayından itibaren enflasyon tekrar tek haneli rakamlara düşürülmüştür.

Bu çalışmada 2017 yılından itibaren Türkiye'de enflasyon tekrar bir sorun olarak ortaya çıktığı için, özellikle enflasyonu etkileyen belirleyicilerin enflasyon ile bir ilişkisinin olup olmadığına bakılmak istenmiştir. Enflasyonu etkileyen önemli değişkenlerden olan para arzı ve efektif döviz kuru alınmıştır. Döviz kurundaki artışlar maliyet yönünden enflasyonu etkiler iken, para arzındaki bir artış talep yönünden enflasyonu etkilemektedir. Enflasyon göstergesi olarak ise yaşam maliyetinin bir göstergesi olan tüketici fiyat endeksi (TÜFE) alınmıştır. 2009:01-2019:03 dönemine ait çeyrek yıllık verilerle Türkiye ekonomisi için yapılan Granger nedensellik testi sonucunda para arzından (M2) enflasyona doğru ve efektif döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmıştır. Bu sonuçlar Türkiye'de enflasyonun hem maliyet yönünden hem de talep yönünden kaynaklandığını göstermektedir.

KAYNAKÇA

Asad, I., Ahmad, N. ve Hussain, Z. (2012) "Impact of Real Effective Exchange Rate on Inflation in Pakistan", Asian Economic and Financial Review, 2(8): 983-990.

Behera, J. (2016) "Dynamics of Inflation, Economic Growth, Money Supply and Exchange Rate in India: Evidence from Multivariate Analysis", Quarterly Journal of Econometrics Research, 2(2): 42-54.

Denbel, F. S., Ayen, Y. W. ve Regasa, T. A. (2016) "The Relationship between Inflation, Money Supply and Economic Growth in Ethiopia: Co Integration and Causality Analysis", International Journal of Scientific and Research Publications, 6(1): 556-565.

Dereli, D. D. (2018) "Türkiye'de Döviz Kuru ile Enflasyon Arasındaki İlişkinin Analizi (2005-2017)", Journal of Turkish Studies, 13(30): 137-150.

Ditimi, A., Sunday, K. ve Onyedikachi, E-E. O. (2018) "The Upshot between Money Supply and Inflation in Nigeria", Journal of Economic Cooperation and Development, 39(1): 83-108.

Fetai, B., Koku, P. S., Caushi, A. ve Fetai, A. (2016) "The Relationship between Exchange Rate and Inflation: The Case of Western Balkans Countries", Journal of Business, Economics and Finance, 5(4): 360-364.

Granger, C.W.J. ve Newbold, P. (1974) "Spurious Regressions in Econometrics", Journal of Econometrics, 2: 111-120.

Gujarati, D. N. (2006) "Temel Ekonometri", çev. Ü. Şenesen ve G. Şenesen, İstanbul: Literatür Yayınları.

He, Y. (2017) "A Study on the Relationship between Money Supply and Macroeconomic Variables in China", MediterraneanJournal of Social Sciences, 8(6): 99-107.

İşcan, H. ve Kaygısız, A. D. (2019) "Türkiye'de Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Oranı İlişkisi: 2009-2017 Uygulaması", Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 17: 581-604.

Kaya, M. G. ve Öz, E. (2016) "Enflasyon, Bütçe Açığı ve Para Arzı İlişkisinin Türkiye Ekonomisi Açısından Değerlendirilmesi: 1980-2014 Dönemi", Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi, 23(3): 639-651.

Korkmaz, Ö. (2017) "Enflasyon Oranını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama", Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi, 32(2): 109-142.

Korkmaz, S. ve Yılgör, M. (2013) "The Effect of Money Supply on Macroeconomic Variables in European Countries", European Journal of Social Sciences, 38(4): 553-558.

Korkmaz, S. ve Bayır, M. (2015) "Döviz Kuru Dalgalanmalarının Yurtiçi Fiyatlara Etkisi", Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(4): 69-85.

Korkmaz, S. (2017) "The Relationship between Money Supply, Inflation, and Economic Growth in Mediterranean Countries", 1. Eğitim ve Sosyal Bilimler Sempozyumu, Bandırma-Balıkesir.

Lado, E. P. Z. (2015) "Test of Relationship between Exchange Rate and Inflation in South Sudan: Granger-Causality Approach", Economics, 4(2): 34-40.

Monfared, S. S. ve Akın, F. (2017) "The Relationship between Exchange Rates and Inflation: The Case of Iran", European Journal of Sustainable Development, 6(4): 329-340.

Ofori, C. F., Danquah, B. A. ve Zhang, X. (2017) "The Impact of Money Supply on Inflation, A Case of Ghana", Imperial Journal of Interdisciplinary Research, 3(1): 2312-2318.

Özmen, M. ve Koçak, F. İ. (2012) "Enflasyon, Bütçe Açığı ve Para Arzı İlişkisinin ARDL Yaklaşımı ile Tahmini: Türkiye Örneği", Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, 16(1): 1-19.

Öztürk, S. ve Usanmaz, D. (2018) "Türkiye'de Enflasyon Hedeflemesi Stratejisi Uygulama Sürecinin Analizi: 2002-2016 Yılları Örneklemi", Ömer Halis Üniversitesi İİBF Dergisi, 11(4): 93-105.

Roshan, S. A. (2014) "Inflation and Money Supply Growth in Iran: Empirical Evidences from Cointegration and Causality", Iranian Economic Review, 18(1): 131-152.

Selim, S. ve Güven, A, E. T. (2014) "Türkiye'de Enflasyon, Döviz Kuru ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi", Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 10(1): 127-145.

Sever, E. ve Mızrak, Z. (2007) "Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Oranı Arasındaki İlişkiler: Türkiye Uygulaması", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 7(13): 265-283.

Silva, K. E. A. (1977) "Money Supply, Inflation and the Balance of Payments in Sri Lanka (1959-74)", The Journal of Development Studies, 13(2): 22-36.

Su, C-W., Fan, J-J., Chang, H-L. ve Li, X-L. (2016) "Is There Causal Relationship between Money Supply Growth and Inflation in China? Evidence from Quantity Theory Money", Review of Development Economics, 20(3): 702-719.

Thaddeus, E. O. ve Nnneka, A. B. (2014) "Exchange Rate, Inflation and Interest Rates Relationships: An Autoregressive Distributed Lag Analysis", Journal of Economics and Development Studies, 2(2): 263-279.

Türk, E. (2016) "Döviz Kuru ve Enflasyon İlişkisi "Türkiye Örneği", Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9: 81-102.

ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

KAMU HİZMETLERİNİN YAŞAM MEMNUNİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ORDİNAL LOJİSTİK MODEL İLE ANALİZ

Çağla TAVUKCU[*]

Prof. Dr. Mehmet Emin AKKILIÇ[**]

ÖZET

Farklı disiplinlerce farklı tanımları bulunan ve genel mutluluk düzeyi olarak da adlandırılan yaşam memnuniyeti kavramı, tüm insanların yaşamları boyunca hedeflediği temel gayedir. Bireylerin yaşam memnuniyetini etkileyen pek çok unsur mevcuttur. Bunların arasında beşeri unsurların yanı sıra, kamu hizmetlerinin de önemli bir etkisi vardır. Çalışmanın temel amacı yaşam memnuniyeti ile beşeri özellikler ve kamu hizmetleri arasında bir ilişkinin olup olmadığını saptamak, var ise bu ilişkinin ne derece anlamlı olduğunu analiz etmektir. Çalışmanın analiz kısmında 2016 Yaşam Memnuniyeti Anketi verilerinden yola çıkarak 5912 bireye ait veri seti kullanılmıştır. Sıralı Lojistik Model sonuçlarına göre asayiş hizmetleri dışındaki tüm kamu hizmetlerinin bireylerin yaşam memnuniyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Özellikle sağlık, eğitim ve ulaştırma hizmetlerinin diğer kamu hizmetlerine nazaran daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca kamu hizmetleri dışında bireyin yaş, eğitim, cinsiyet ve medeni hal gibi beşeri özelliklerinin de yaşam memnuniyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Yaşam Memnuniyeti, Sıralı Lojistik Model, Kamu Hizmeti*

Jel Kodları: *100, M30, M31.*

THE EFFECT OF PUBLIC SERVICES ON LIFE SATISFACTION: ANALYSIS BY ORDINAL LOGISTIC MODEL

ABSTRACT

The concept of life satisfaction, which has different definitions according to the different disciplines and is also called as general happiness level, is the basic idea that all people aim during all their lives. There are many factors that affect the satisfaction of the individual's life. Among them,

[*] Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Anabilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi, cagla9558@outlook.com

[**] Balıkesir Üniversitesi, Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Anabilim Dalı Başkanı, eakkilic@balikesir.edu.tr

besides human factors, public services have an important impact. The main purpose of the study is to determine if there is a relationship between life satisfaction and human characteristics and public services, and if so, to analyze how significant this relationship is. In the analysis part of the study, the data set of 5912 individuals was used from the data of 2016 Life Satisfaction Survey. According to Ordinal Logistic Model results, it was determined that all public services except public security services have a statistically significant effect on life satisfaction of individuals. In particular, health, education and transport services are more effective than other public services. In addition, it has been found out that the demographic characteristics of individual such as age, education, gender and marital status have a statistically significant effect on life satisfaction besides public services.

Keywords: *Life Satisfaction, Ordinal Logistic Model, Public Service*

Jel Codes: *100, M30, M31*

1. GİRİŞ

Mutluluk olarak da bilinen yaşam memnuniyeti ile ilgili literatür Easterlin (1974) ile başlamış ve konuyla ilgili çok sayıda araştırma yapılmıştır. Mutluluğu insan yaşamının amacı olarak niteleyen Aristo'ya göre her insan mutluluğu aramaktadır ve mutluluk genel olarak yaşamın en temel amacıdır. Yaşam memnuniyeti, bireyin bir bütün olarak kendi yaşam kalitesini değerlendirme derecesidir. Dünya'da yoğun bir şekilde tartışılmakta olan ve literatürde tüm kesimlerce kabul edilebilir bir tanımı bulunmayan yaşam memnuniyeti kavramı, son dönemlerde fen bilimlerinin yanı sıra sosyal bilimlerin de ilgi alanına girmiştir. Yaşam memnuniyetinin, demografik, ekonomik, fiziksel çevre, sosyal çevre ve içinde yaşanılan ülkenin sosyo-ekonomik durumu gibi değişkenlerin bileşimi sonucunda oluştuğunu belirtenlere göre, mutluluk ile yaşamdan alınan memnuniyet arasında büyük bir yakınlık söz konusudur. Mutluluk genel olarak bireylerin yaşamlarından aldıkları olumlu duyguların toplamıdır. Yaşam memnuniyeti ise bireyin kendi yaşam kalitesini bütünüyle değerlendirmesi sonucu ulaştığı olumluluk derecesidir. Literatürde mutluluk ile yaşam memnuniyeti eş anlamlı olarak kullanılmakla beraber daha çok yaşam memnuniyeti olarak ele alınmaktadır. Kişinin yaşam memnuniyetini belirleyen pek çok unsur mevcuttur. Genel kabul görmüş unsurların tek başına yeterli olmadığı bunun yanı sıra kamu hizmetlerinin de yaşam memnuniyeti üzerinde büyük oranda etkili olduğu inkâr edilemez bir gerçektir. Örneğin yaşam memnuniyeti için bütün şartları sağlamış bir birey asayiş hizmeti bakımından kendini güvende hissetmemesi sonucu ne kadar memnun olabilir? Ya da iyi bir eğitim veya sağlık hizmeti alamayan bir kişi ne kadar memnun olabilir? Özellikle yeni kamu yönetimi vatandaş odaklı bir yaklaşımı benimsemekte, devletin ve tüm kurumların, bireyin mutluluğu ve refahı için çalışması anlayışını ortaya koymaktadır. Kamu hizmetlerinin (sağlık, asayiş, adli hizmet, eğitim, sosyal güvenlik) yaşam kalitesi

ve dolayısıyla da yaşam memnuniyeti üzerinde doğrudan bir etkisi olduğu bilinmektedir. Yaşam memnuniyeti yüksek bireyler aynı zamanda mutlu bireylerdir.

Çalışmanın temel amacı yaşam memnuniyeti ile demografik özellikler ve kamu hizmetleri arasında bir ilişkinin olup olmadığını saptamak, var ise bu ilişkinin ne yönde ve ne derece anlamlı olduğunu analiz etmektir. Ayrıca literatürde yaşam memnuniyeti ve kamu hizmetleri ilişkisinin araştırıldığı kısıtlı sayıda çalışma olduğu gözlemlenmiş ve bu nedenle çalışmanın literatüre katkı sağlaması amaçlanmıştır. 2003 yılından beri her yıl düzenli olarak Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından Türkiye genelinde yapılan "Yaşam Memnuniyeti Araştırması (YMA)" 2016 yılı verileri kullanılmış ve anketler 18 yaş ve üstü 8981kişi ile yapılmıştır. Bazı anketlerin analiz kapsamından çıkartılması ile 5912 adet anket formu kalmıştır. İkincil verilerin kullanıldığı çalışmada bu tarz veriler için genellikle tercih edilen Ordinal Lojistik Regresyon analizi kullanılmış, elde edilen sonuçlar tartışılmış ve istatistikî olarak yorumlanmıştır.

2. KURAMSAL ÇERÇEVEDE YAŞAM MEMNUNİYETİ

Genel kabul görmüş bir tanımı bulunmayan yaşam memnuniyeti (mutluluk) kavramı, farklı disiplinlerdeki araştırmacılar tarafından da farklı sekilerde incelenmiştir. Tarihsel sırayla bakıldığında önce genel ekonomik indeksleri ve sosyolojik temelli açıklamaları, ardından yaşam memnuniyetini, bireyin öznel algıları ile değerlendirmesine dayanan psikolojik perspektifli yaklaşımların kullanıldığı görülmektedir (Brandt. R.B, 1996: 254).

Felsefeciler yaşam memnuniyetini, insan eylemlerinin en yüksek motivasyon kaynağı olarak görmüşlerdir (Kahyaoğlu, 2008). Hayatin kalitesi konusunda yapılan çalışmalara temel oluşturan ilk düşünceler Aristo ile Bentham tarafından ortaya konmuştur. Aristo mutluluk kavramı ile ilgili ilahi ve dinsel bir takım betimlemeler yapılmaktadır. Bentham'da ise mutluluk kavramı, utilitaryenlerin sözünü ettiği mutluluk kavramındaki gibidir. Bu konu daha çok mutluluk felsefesi ile ilgili olduğundan bu çalışmada yer verilmemiştir. (Nordenfelt ve Lennard, 1993:137).

Yaşam memnuniyeti kavramı ilk zamanlar ekonomistlerce ele alınmıştır. Ekonomik açıdan yasam kalitesini tanımlamaya çalışan araştırmacılar, özellikle teknolojik değişme ve ekonomik büyüme üzerinde durmuşlardır. Bu araştırmalarda genellikle yasam kalitesinin ekonomik göstergeleri olarak Gayri Safi Milli Hâsıla, kişi başına düşen yıllık gelir, istihdam edilebilme olanakları, besin tüketimi ve sahip olunan dayanaklı tüketim malları gibi değişkenler kullanılmıştır (Oktik, 2004: 97). Diğer yandan Easterlin (1974, 1995, 2001) gibi birçok araştırmacı sanılanın aksine gelirin, bireyin mutluluğu ile zayıf bir ilişkisi olduğunu iddia etmektedir. Ailelerin yasam kalitesi ise tek başına ekonomik bir yaklaşım

olmaktan çıkmış, toplumsal ve kültürel ilişki ağlarının da incelendiği araştırmaların konusu olmuştur (Bilgin, 2003:188).

Sosyoloji literatürüne ise 1970'li yıllarda giren yaşam memnuniyeti terimi, insanların yaşamlarından aldıkları genel doyum düzeyini ifade etmektedir. Burada yaşam memnuniyeti, ekonomik kalkınma programlarının eleştirilerinden beslenen bir kavramdır. Bu eleştiriler insan mutluluğunun ya da mutsuzluğunun tek başına maddi refah koşullarına bağlı olmadığı, dolayısıyla bir ülkede kişi başına düsen şu ya da bu konfor öğesinin tek başına bir anlamı olmadığı noktasında odaklaşmaktadır. Yaşam memnuniyeti, maddi refah öğeleri yani sıra, psiko–sosyal faktörleri ve bireyin algılarını da işin içine katan bir değer olarak kavramlaştırılmaktadır. Yasam kalitesinin işlemsel tanımına nelerin dâhil edilmesi gerektiği ise, araştırmacılara göre farklılık göstermektedir (Bilgin, 2003: 88). Sosyal ağırlıklı yaklaşımlarda mutluluk kavramı, yasam stili veya yasam tarzı kavramlarıyla benzerlik göstermektedir. Galbraith (1964) ve Bauer (1966) gibi sosyal bilimciler, ekonomik tabloların yanında, geçim ekonomisi dışındaki sosyal göstergeleri de geliştirmeye başlamışlardır (Kahyaoğlu, 2008).

Sosyal bilimlerdeki yaklaşımlarda da psikolojinin yaşam kalitesi üzerindeki rolü genel olarak göz ardı edilmiştir. Sosyal psikologlar ise kavramın kökenini, eski filozoflardan beri bir değer olarak vurgulanan mutluluk düşüncesinde aramışlardır. Ancak zamanla mutluluğun nesnel bir kavrayışa sığmayacak bir fikir olduğu anlaşılmış ancak mutluluk fikri tamamen terk edilmeden çalışmalar yaşam memnuniyeti kavramına yöneltilmiştir (Moles ve Bilgin, 1985:123; Oktik, 2004: 48).

Psikolojik açıdan yaşam memnuniyetini tanımlayan araştırmalarda ise genellikle, bireyin kalite ve doyum tepkisini bildirmede öznel algıları ve olayları değerlendirişi çalışılmıştır. Bu konuda araştırma yapanlar, genel bir yasam memnuniyeti göstergesi oluşturmaya çalışmışlardır. Bu çalışmalarda yaşam memnuniyeti göstergeleri olarak; kişinin işinden aldığı doyum, aile yaşamından aldığı doyum, çevresinden aldığı doyum ve özel yaşamından aldığı doyum gibi bireyin kendi yasam deneyimlerine gösterdiği tepkiler ile beceri ve öğrenme gibi değişkenler kullanılmıştır. Bilgin'e göre yaşam memnuniyeti bir nedenden çok bir sonuçtur.

Bunların yanı sıra ekolojik perspektiften de yaşam memnuniyetine yaklaşılmıştır. Bu yaklaşım, yasam kalitesini birey–çevre ilişkisi içinde görmektedir. Bu bağlamda, temel varsayım, bireyin çevreyi, çevrenin de bireyi değiştirdiğidir. Bu alanda; Sontag, Evers, Eicher ve Bubalz (1980) üç boyutlu bir kavramsal taslağı öneri olarak sunmuşlardır (Sontag ve diğerleri, 1980: 79). Bunlar;

- Zamanda verilen bir noktada, belli bir alana sahip olan kent, komşular, aile, birey olabilen insanı çevreleyen birimler;
- İnsan biriminin korunması için gerekli koşulları ve kaynakları sağlayan çevre;

- Çevre–insan birimi arasındaki karşılıklı etki (Oktik, 2004: 201).

Bu araştırmacılar, insan ve çevre olmak üzere iki farklı perspektifle yaşam memnuniyetini incelemişlerdir. İnsan birimi açısından yüksek mutluluk, çevresel yasam alanlarına ilişkin gereksinim duyulan doyumun yüksek bir derecede olmasını belirtmektedir. Çevrenin değerlendirilmesi perspektifinden bakıldığında, yüksek yaşam kalitesi, insan biriminin gereksinimlerini karşılayacak kaynakların bulunmuş olmasını belirlemektedir. En genel anlamıyla bu yaklaşıma göre yaşam memnuniyeti, birey ile çevrenin uyum düzeyidir. Uygun düzeyler çevre ile bireyin konumlarının karşılılıklarına bağlıdır (Oktik, 2004: 132).

Yaşam memnuniyeti kavramına sağlık açısından yaklaşımlar da yaygındır. Genel olarak, sağlığa bağlı yasam memnuniyeti, kişinin salt olarak sağlık durumunu göstermekten daha geniş bir perspektife işaret etmektedir. Sağlığa ilişkin yaşam memnuniyeti algısının boyutları fiziksel sağlık durumu ve işlevsellik etrafında oluşmaktadır. Fiziksel sağlık durumu bireylerin çeşitli hastalıklar sebebiyle sağlıklı durumundan sapmasını temel almaktadır. İşlevsellik ise, kişinin günlük hayatta işlevlerini yerine getirebilmesinin ölçülmesidir. Sağlık alanındaki yaklaşımlar, tıbbi ölçümlerden bireyin kendi sağlığına ilişkin sübjektif değerlendirmelerine kadar pek çok ölçüm içermektedir. Bu ölçümler yalnızca tıbbi olarak tanımlanmış hastalıklar yoluyla bireyin yaşam memnuniyetine ilişkin bir sonuca ulaşmak yerine, kişinin sağlık hizmetlerine ulaşımı veya sübjektif algıları gibi alanları da kapsamaktadır.

Bu yaklaşımların dışında yaşam memnuniyeti kavramına çok farklı yaklaşımlar da mevcuttur. Bu yaklaşımlar bireyin ve toplumun refah düzeyini, sahip olunan ve tüketilen nesnelerin miktarını nicel özellikleri ile ölçen yaşam standardı kavramına alternatif olarak 1970'lerin ikinci yarısından itibaren modern endüstri toplumları tarafından gündeme gelmiştir. İçeriği ve öncelikleri zaman ve mekân içinde değişen yaşam memnuniyetinin, genellenebilen temel unsuru, insanın fizik ve sosyal varoluşunun güvenlik içinde bulunması gerektiğidir (Bilgin, 2003: 91). Zira Bilgin, Ergenç ve Timuranday, yaşam memnuniyetinin çeşitli boyutlarda değişiklik göstermesi olgusundan hareketle yaptıkları araştırmada Maslow'un ihtiyaçlar piramidini bir yaklaşım olarak benimsemişlerdir (Bilgin ve diğerleri 2003: 111). Sonuç olarak, yaşam memnuniyetine ilişkin algıların,Maslowpiramidinin güvenlik basamağında yoğunlaştığı bulunmuştur. Bilgin, bu durumun kişilerin bulundukları ortamın genel özellikleriyle ilişkili olduğunu savunmaktadır. Yine Bilgin'e göre, güvenlik boyutunun belirgin önemi, kişilerin yaşam memnuniyetini, iyilikte, doyumda ve kalitede bir süreklilik, istikrarlılık ve düzenlilik olarak algıladıklarını göstermektedir (Kahyaoğlu, 2008).

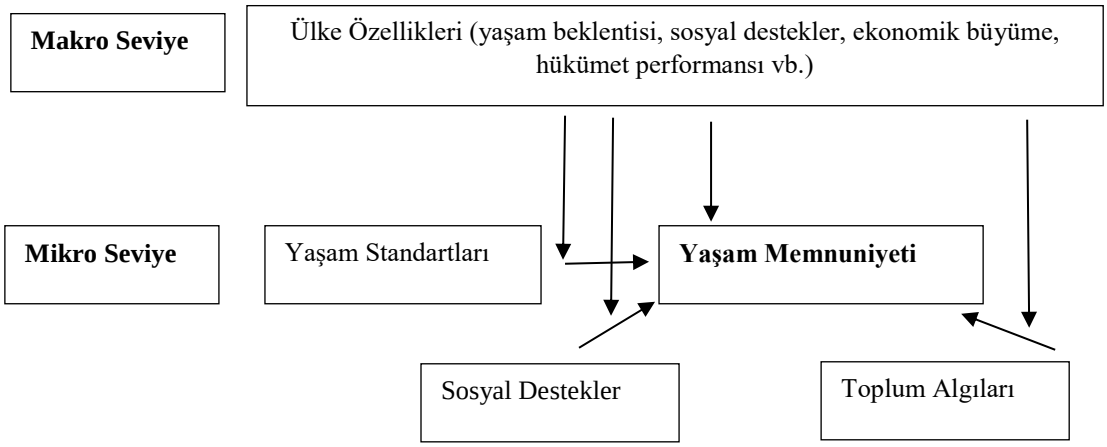
3. LİTERATÜR

Yaşam memnuniyeti kavramı, çok geniş, kapsamlı, sınırları belirsiz olmasının yanı sıra yaşamın pek çok alanını ve kişiden kişiye değişen farklı değerleri kapsadığı için çeşitli çevrelerce farklı şekilde tanımlanabilmektedir. Bu durumun neticesinde, yaşam memnuniyeti, literatürde çeşitli terimlerle eş anlamlı sayılmıştır. Bunlar;

- Mutluluk
- Öznel iyilik hali
- Yaşam kalitesi
- Yaşam doyumu
- Özsaygı
- Sağlık
- Yaşamın önemi

Yukarıda da belirtildiği gibi çok farklı disiplinlerin ilgi ve araştırma alanlarına giren yaşam memnuniyeti kavramına ilişkin çok yaygın bir literatür vardır. Fakat bu çalışmada yaşam memnuniyetini, beşeri, sosyal ve ekonomik unsurların bir fonksiyonu olarak ele alan çalışmalardan bahsedilecektir.

Şekil 1. Mikro ve Makro Seviyede Yaşam Memnuniyetinin Belirleyicileri



Genel hatları ile yaşam memnuniyeti, makro ve mikro seviyede unsurların bir fonksiyonu olarak ele alınmaktadır. Şekil 1, toplumsal (makro) seviyenin yanı sıra bireysel (mikro) düzeyde yaşam memnuniyetinin belirleyicilerini göstermektedir. Bireyin seviyesi, toplumun algılarının yaşam

memnuniyeti üzerindeki etkisinin, yaşam standardı ve sosyal desteğe erişim ile karşılaştırıldığında ne kadar güçlü olduğunu göstermektedir (Böhnke, 2008, 194). Her ne kadar ayrı olarak ele alınsa da aslında şekilde de görüleceği üzere bireysel (mikro) ve toplumsal (makro) değişkenler arasında güçlü bir bağ söz konusudur. Yaşam memnuniyetinin belirleyicileri konusunda yapılan çalışmalardan bazıları bulguları ile birlikte aşağıda ele alınmıştır.

Emeç ve Kümbül Güler (2006), En Küçük Kareler Yöntemi (EKKY) Regresyon analizi ile yaşam memnuniyeti ile akademik başarı arasındaki ilişki boyutunu ölçmüştür. Buna göre, kız öğrencilerin erkeklere oranla yaşamlarından daha memnun olduğu görülmüştür. Bunun yanı sıra yaşamının büyük bölümünü kentte geçiren öğrencilerin yaşam memnuniyeti kırsal bölgede yaşamış olan öğrencilere göre daha yüksek çıkmıştır. Ayrıca gelir düzeyi yükseldikçe doğru orantı ile bireylerin yaşam memnuniyetlerinin de arttığı sonucu bulunmuştur.

Böhnke (2007), yaşam memnuniyetini AB'nin genişleme sürecinde ortaya çıkan heterojen yapı içerisinde incelemiştir. Daha eski literatürde maddi ve duygusal kaynaklara erişimin yaşam memnuniyeti üzerindeki etkisi konusundaki bulgularını dikkat çeken Böhnke, bu çalışmalarda bu koşulların yaşam memnuniyeti üzerindeki etkisinin ülkeler arasında neden farklılaştığı konusunda yeterince sağlam kanıt sunulmadığını iddia etmektedir. Örneğin toplumsal algıların yaşam memnuniyeti üzerinde maddi ve manevi kaynaklara erişim kadar etkili ve önemli olduğunu tespit etmiştir. Fakat toplumsal algıların, refah seviyesi düşük, sosyal güvenlik imkânlarının ve politik kurumların zayıf olduğu ülkelerde yaşam memnuniyeti üzerinde daha baskın bir etkisi olduğunu iddia etmektedir.

Gürsakal ve Öngen (2008), diskriminant analizi ile TÜİK-2007 YMA verilerinden yararlanarak bireylerin yaşam memnuniyetini araştırmıştır. Çalışma sonucunda genel olarak, yaşam memnuniyetinin değişkenlere göre farklılıklar gösterdiği belirlenmiştir. Ayrıca kamu hizmetlerinin memnuniyeti etkilediği gözlemlenmiştir.

Kahyaoğlu (2008), sıralı probit model analizi ile bireylerin yaşam memnuniyetini etkileyen faktörlerin neler olduğunu belirlemek amacıyla TÜİK 2004-YMA verilerini kullanarak yaptığı çalışmada elde edilen sonuçlara göre, kadın bireylerin erkeklere göre daha mutlu oldukları, yaş ile mutluluk arasındaki ilişkinin U şeklinde olduğu bulunmuştur. Yaş ortalaması yüksek bireylerin beklentilerin aksine mutlu oldukları görülmüştür. Ayrıca gelirin, sağlığın ve refah düzeyindeki artışların mutluluk düzeyini arttırdığı belirlenmiştir. Kentte yaşamanın mutluluk üzerinde arttırıcı bir etkisi varken, eğitim düzeyinin artması mutluluğu arttırıcı bir etken olarak belirlenmiştir. Bu durum, eğitimli insanların iyi mevkilerde çalışıp yüksek gelir elde etmesinin bir sonucu olarak yorumlanmaktadır.

Selim (2008), Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2004-YMA verilerini kullanarak Türkiye'de öznel refah göstergesi olan bireysel mutluluk kaynağı değerlerini Multinomial Logit Modeli kullanarak analiz

etmiştir. Elde edilen sonuçlar bireylerin mutluluk kaynağı olarak bir iş sahibi olmayı tercih etmesinde cinsiyetin önemli bir rolü olduğunu, iş ve paraya sahip olmanın daha fazla mutluluk getireceğine inanan bireyler için ise gelirin ve eğitimin önemli olduğunu göstermiştir.

Appleton ve Song (2008) çalışmalarında 2002 Çin Hanehalkı Gelir Projeksiyonu (Chinese House hold Income Project) anketi verilerini kullanarak yaptıkları regresyon analizinde, yaşam memnuniyetini, gelir, sosyal statü, kamu politikaları ve aile ve sosyal ilişkilerin bir fonksiyonu olarak ele almışlardır. Yaşam memnuniyetinin belirleyicileri olarak da işsizlik, gelir, evlilik, cinsiyet, sağlık ve yaşın yanı sıra, Komünist Parti üyeliği ve siyasi katılım tarafından etkilendiğini tespit etmişlerdir. Bireylerin yaşam memnuniyetini düşük enflasyon ve ekonomik büyüme gibi ekonomik koşulların da etkilediğini ifade etmişlerdir.

Bu konuda yapılan belki de en kapsamlı çalışma, 70 farklı ülkeden 90.000 gözlemden oluşan bir veri tabanından yararlanan Bjornskov vd. (2008) çalışmasıdır. Çalışmada yaşam memnuniyeti, politik, ekonomik, kurumsal ve insani gelişme olmak üzere 4 grup değişken ile ilişkilendirilmiştir. Uç sınır testi (Extreme Bounds Analysis) ve probit analiz yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada, yaygın literatürün doğrulanamadığı şeklinde bir kanıya varılmış ve çok az sayıda değişkenin (açıklık, iş ortamı, post-komünizm, parlamentodaki oda sayısı, Hristiyan çoğunluğu ve bebek ölümleri), ülkeler arasında yaşam memnuniyeti üzerinde güçlü bir etki yarattığını tespit etmişlerdir. Bekârlığın yaşam memnuniyeti üzerindeki olumsuz etkisine karşın evlilik yaşam memnuniyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Ayrıca çocuk sahipliğinin olumsuz ev hanımlığının ise yaşam memnuniyeti üzerinde olumlu etkisi olması da dikkat çeken diğer bulgulardır.

Akın ve Şentürk (2012), bireylerin yaşam memnuniyet düzeyini Ordinal Lojistik Regresyon analizi ile incelemiştir. Çalışmada, sosyo-demografik özelliklere göre yaşam memnuniyeti düzeyi incelenmiştir. Mutluluk düzeyinin yıllara göre değişiminin farklı çalışmalarla ortaya konulması amaçlanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, mutluluk düzeylerinin yıllara göre, özünde benzer sonuçlar gösterdiği ancak yine de sosyo-demografik özellikler açısında farklılaşabildiği tespit edilmiştir. Bireylerin mutluluk düzeyleri değişken bazında incelendiğinde ise genel olarak yüksek çıktığı görülmüştür

Beşel (2015), çalışmasında 2013-YMA sonuçlarına göre en mutlu ve en mutsuz beş ilin ekonomik, sosyal ve siyasi göstergeleri analiz edilerek mutluluk düzeylerinde etkisi olup olmadığının gözlemlenmesi amaçlanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre mutlu illerde mutsuz illere kıyasla; kişi başına otomobil sayısı, ev sahibi olan hane halkı oranı, ilkokullarda net okullaşma oranı ve yüz bin kişi başına hastane yatak sayısı daha fazla bulunurken, işsizlik oranları, konut satış sayısı oranları, genel bütçe vergi

gelirlerinde toplam tahsilât içindeki payı, genel bütçe vergi gelirleri tahsilât/tahakkuk oranı, boşanma hızı, kişi başına elektrik tüketimi, nüfus yoğunluğu daha düşük bulunmuştur.

Korkmaz vb. (2015), yaşam memnuniyeti üzerinde etkili olan sosyo-demografik bileşenler üzerine bir çalışma yapmıştır. Çalışma sonunda, ailenin genel yaşam memnuniyetini en çok sevgi ve sağlık hizmetlerinin etkilediği, ailenin en az başarı ve asayiş hizmetlerinden etkilendiği sonucuna varılmıştır. Bireylerin yaşam memnuniyetini en çok para ve eğitim hizmetlerinin etkilediği, en az sağlık ve SGK hizmetlerinin etkilediği sonucuna varılmıştır.

4. VERİ SETİ VE YÖNTEM

4.1. Veri Seti

Çalışmanın analiz kısmında daha öncede bahsedildiği gibi TÜİK tarafından yapılan 2016 Yaşam Memnuniyeti Anketi mikro verileri kullanılmıştır. Anket, 4035'i (%44,9) erkek ve 4936'sı (%55,1) kadın olmak üzere 8981 bireye ait verileri kapsamaktadır. Ancak çalışmada veri setinin bu hali kullanılmamış ve çalışmanın amaç ve kapsamına uygun şekilde bazı transformasyonlar yapılmıştır. Çalışmada 18 yaş altı olan ve kamu hizmetlerine ilişkin memnuniyet sorularına "fikrim yok" cevabı veren bireyler veri setinden çıkartılmıştır ve analiz kapsamında 5912 kişi kalmıştır. Çünkü çalışmada temel amaç yaşam memnuniyeti ve kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyet arasındaki ilişkinin tespit edilmesidir. Bu nedenle kamu hizmetleri memnuniyetine herhangi bir fikir beyan etmeyen kişiler veri setine dâhil edilmemiştir. Ardından değişkenlere ilişkin de bazı transformasyonlar yapılmıştır. Ankette genel mutluluk düzeyi, çok mutlu (1), mutlu (2), orta (3), mutsuz (4) ve çok mutsuz (5) şeklinde kayıt edilmiştir, çalışmada ise, 4 ve 5 numaralı seçenekler mutsuz (1), 3 numaralı seçenek 2 ve 1 ve 2 numaralı seçenekler mutlu (3) olarak düzenlenmiştir. Anket sıralamasının tersine ölçeklendirme yapılmasının sebebi ise, kullanılacak yöntem ve katsayı yorumlamalarında kolaylık sağlamaktır. Ayrıca kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyet de 1 çok memnun ve 2 memnun olan seçenekleri 3-memnun, 3 orta olan seçeneği 2-orta ve 4 memnun değil ve 5 hiç memnun değil seçenekleri 1-memnun değil biçiminde düzenlenmiştir. Hiç evlenmedi, evli, boşandı ve eşi öldü şeklinde dört kategoride ele alınan medeni durum değişkeni de bekâr (1) ve evli (2) şeklinde düzenlenmiştir. 11 farklı kategoride kayıt altına alınan "bitirilen okul" sorusu da 1 (okula gitmedi) ve 5 (lisansüstü eğitimi tamamladı) şeklinde tekrar düzenlenmiştir.

2012-2016 dönemine ait YMA verileri özet halinde aşağıdaki Tablo 1'de sunulmuştur. Cinsiyetlere göre genel mutluluk düzeyi söz konusu dönemde çok fazla değişmemekle birlikte, kadınların mutluluk düzeyinin az da olsa yükseldiği görülmektedir. Yaş gruplarına göre ise, 25-64 yaş arası 4 yaş grubunda da genel mutluluk düzeyinde bir gerileme söz konusudur. Yükseköğretim bitiren

kişilerin genel mutluluk düzeyi söz konusu dönemde ciddi oranda azalma göstermişken, medeni duruma göre mutluluk düzeyinde çok önemli bir değişim gözlenmemektedir.

Tablo 1. Cinsiyet, Yaş, Eğitim ve Medeni Duruma göre Genel Mutluluk Düzeyi (2012-2016)

	Mutlu					**Orta**					**Mutsuz**				
	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Toplam	61.0	59.0	56.3	56.6	61.3	28.9	30.2	32.0	32.0	28.3	10.2	10.8	11.7	11.4	10.4
Erkek	59.0	56.1	52.0	52.9	58.1	29.7	32.0	34.9	34.3	30.2	11.3	11.9	13.1	12.8	11.7
Kadın	62.8	61.9	60.4	60.2	64.5	28.1	28.5	29.2	29.8	26.4	9.1	9.6	10.4	10.0	9.1
Yaş grubu															
18-24	64.6	65.1	61.2	63.8	65.1	26.0	26.8	30.4	28.4	26.3	9.4	8.1	8.4	7.8	8.6
25-34	65.6	60.3	57.9	58.6	62.0	27.3	30.9	32.9	31.9	28.7	7.1	8.8	9.2	9.5	9.3
35-44	58.5	55.1	52.1	54.2	58.2	30.2	33.8	36.0	34.0	30.8	11.3	11.1	11.9	11.8	10.9
45-54	55.5	54.5	51.5	51.7	58.3	32.1	33.2	32.7	34.7	30.7	12.4	12.4	15.8	13.7	10.9
55-64	59.3	58.2	54.8	55.1	62.3	29.0	28.9	31.3	30.7	24.9	11.7	13.0	14.0	14.2	12.8
65+	60.3	63.4	62.8	56.8	64.5	28.7	23.6	24.6	30.7	25.0	11.1	13.0	12.6	12.4	10.5
Eğitim durumu															
Bir okul bitirmedi	55.0	59.8	57.9	57.8	63.5	30.0	24.4	28.7	27.4	23.5	10.1	15.8	13.4	14.9	13.0
İlkokul	60.0	57.3	54.8	54.0	62.9	30.8	31.9	32.6	33.4	26.8	14.2	10.9	12.6	12.5	10.2
İlköğretim veya ortaokul	63.7	58.4	55.8	58.0	61.4	28.2	31.9	33.5	32.6	29.6	8.2	9.7	10.7	9.4	9.0
Lise ve dengi okul	60.2	59.8	55.1	56.5	57.8	28.1	31.2	33.6	33.0	32.5	11.6	9.0	11.2	10.5	9.7
Yükseköğretim	67.4	62.5	60.2	59.5	60.2	25.6	29.5	30.3	32.3	29.3	7.0	8.0	9.5	8.1	10.6
Medeni durum															
Evli	63.9	61.3	58.9	59.6	64.7	28.1	29.3	30.9	30.9	27.1	8.0	9.5	10.2	9.5	8.3
Erkek	61.5	57.9	52.9	55.8	60.8	29.0	31.0	34.3	33.3	28.9	9.5	11.1	12.8	10.9	10.3
Kadın	66.0	64.4	64.5	63.1	68.3	27.2	27.7	27.7	28.7	25.3	6.7	7.9	7.8	8.2	6.4
Evli olmayan	52.9	53.6	50.0	49.5	53.5	31.1	32.5	34.6	34.6	31.1	16.0	13.9	15.4	15.9	15.4
Erkek	53.1	52.1	50.0	46.2	52.2	31.1	34.3	36.2	36.6	33.0	15.8	13.7	13.9	17.2	14.8
Kadın	52.7	55.2	50.1	52.9	55.0	31.0	30.6	32.9	32.6	29.0	16.2	14.2	17.0	14.5	16.0

Kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyet durumu ise 2003-2016 yılları için Tablo 2'de özetlenmiştir. Kamu hizmetlerinden genel memnuniyet artmakla birlikte bu artışın en fazla sağlık ve sosyal güvenlik alanında olduğu görülmektedir. İlgili dönem başında (2003) %40 olan sosyal güvenlik memnuniyeti 2016 yılında %68 e, %40 olan sağlık hizmetleri memnuniyet düzeyi %75'e çıkmıştır. Ulaştırma hizmetleri memnuniyeti %78 seviyesine çıkmış olup en yüksek memnuniyete sahip kamu hizmeti olarak görülmektedir. En düşük memnuniyette ise adalet hizmetlerine ilişkindir. Söz konusu dönemde adalet hizmetlerinden duyulan memnuniyet derecesi %45-%57 aralığında seyretmiştir.

Tablo 2. Genel Olarak Kamu Hizmetlerinden Memnuniyet, 2003-2016

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Sosyal Güvenlik Kurumu hizmetleri (1)														
Memnun	40.2	52.5	61.6	63.8	73.8	71.5	58.9	54.9	56.1	59.7	69.6	58.4	58.7	67.9
Orta	35.2	20.6	16.9	17.0	13.7	15.5	13.3	10.7	11.3	12.4	8.3	9.9	9.9	8.3
Memnun değil	24.6	22.6	15.1	14.4	8.1	9.4	10.8	8.9	7.0	9.9	9.6	11.5	9.8	7.5
Fikri yok-No	-	4.3	6.4	4.8	4.5	3.7	17.1	25.6	25.6	18.0	12.5	20.2	21.7	16.3
Sağlık hizmetleri														
Memnun	39.5	46.9	55.3	52.3	66.5	63.4	65.1	73.0	75.9	74.8	74.7	70.6	72.3	75.4
Orta	39.3	19.9	19.1	18.0	15.3	16.7	15.7	13.8	12.0	13.1	10.6	11.8	12.2	11.6
Memnun değil	21.2	33.2	25.6	29.7	18.3	19.9	19.3	13.1	12.2	12.0	14.7	16.7	14.5	12.3
Fikri yok	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.9	0.9	0.7
Eğitim hizmetleri(2)														
Memnun	-	48.7	52.4	55.1	59.9	56.9	58.1	61.5	64.2	64.6	69.7	58.9	59.0	65.1
Orta	-	25.1	23.7	21.5	20.2	19.8	22.3	19.8	19.2	18.3	13.5	11.8	12.2	11.5
Memnun değil	-	26.2	23.8	23.4	20.0	23.3	19.7	18.7	16.6	17.2	16.9	19.0	17.1	15.3
Fikri yok	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.2	11.8	8.2
Adli hizmetler														
Memnun	45.7	44.7	38.9	45.2	48.8	45.3	38.7	37.2	38.9	44.7	52.8	50.8	50.4	57.9
Orta	36.7	15.2	13.1	13.5	11.0	12.8	9.4	8.7	8.2	10.6	6.5	8.7	8.6	8.2
Memnun değil	17.5	13.1	13.0	11.1	9.6	10.8	10.2	9.6	9.6	9.9	9.5	12.2	10.8	9.0
Fikri yok	-	26.9	35.0	30.1	30.7	31.2	41.7	44.6	43.3	34.9	31.2	28.4	30.2	24.8
Asayiş hizmetleri														
Memnun	57.9	71.0	69.2	70.7	77.6	75.9	77.1	78.0	79.4	79.4	79.4	69.1	69.8	75.7
Orta	29.6	15.4	15.0	14.8	12.5	12.9	12.3	12.9	11.6	11.8	9.5	9.8	10.3	8.4
Memnun değil	12.6	13.5	15.7	14.5	9.9	11.2	10.6	9.2	9.0	8.8	11.1	13.2	9.8	8.5
Fikri yok	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.9	10.2	7.5
Ulaştırma hizmetleri														
Memnun	-	-	-	-	-	-	-	-	71.8	72.7	76.4	71.8	74.0	78.4
Orta	-	-	-	-	-	-	-	-	10.6	11.4	8.0	9.6	9.5	7.9
Memnun değil	-	-	-	-	-	-	-	-	11.9	12.7	12.6	14.6	13.0	10.9
Fikri yok	-	-	-	-	-	-	-	-	5.7	3.1	3.0	4.1	3.4	2.7

Kaynak: TÜİK, Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2016

Not. - Bilgi yoktur. (Bu yıllarda ilgili seçenek sorulmamıştır.)
(1) Sosyal Güvenlik Kurumundan memnuniyet sorusu 2009 yılına kadar sadece sosyal güvencesi olanlara sorulurken, 2009 yılından itibaren bütün bireylere sorulmuştur. 2013 yılı verileri ile karşılaştırılabilirliği sağlamak amacıyla 2009-2012 yılı sonuçları revize edilmiştir.
(2) 2003 yılında kişilere kendi aldıkları eğitimden memnuniyetleri sorulurken, 2004 yılından itibaren kişilere genel olarak eğitim hizmetlerinden memnuniyetleri sorulmuştur.

Ayrıca Tablo 3'te görüldüğü gibi Türkiye'deki kişileri en fazla mutlu eden değerin sağlık olduğu görülmektedir. Yıllar itibariyle paranın mutluluk derecesi ise azalma göstermektedir.

Tablo 3. Mutluluk Kaynağı, 2004-2016 (%)

Mutluluk Kaynağı Olan Değerler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Sağlık	67,1	69,2	72,1	68,7	71,1	70,7	71,2	72,8	70,8	68,0	68,8	68,8	72,1
Sevgi	14,6	11,9	11,2	13,5	11,8	13,2	13,0	13,1	13,8	15,2	15,4	15,8	14,6
Başarı	6,1	5,5	6,3	6,4	5,7	6,6	6,9	6,9	6,7	8,6	8,5	8,6	7,0
Para	6,1	5,9	4,7	6,4	5,4	5,2	4,6	4,3	5,1	4,1	4,2	3,9	3,2
İş	4,3	5,0	3,9	2,9	3,8	3,5	3,5	2,4	3,1	2,3	2,2	2,0	2,3
Diğer	1,8	2,5	1,8	2,2	2,2	0,8	0,9	0,5	0,6	1,8	0,9	1,0	0,8

Kaynak: TÜİK, Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2016

4.2. Yöntem

Bağımlı ve bağımsız değişken ayrımının yapıldığı çok değişkenli bir modelde, bağımlı değişken nominal ölçekli bir değişken olduğunda EKK (En Küçük Kareler) tekniğiyle elde edilen tahminler yetersiz kalmaktadır. Diğer bir anlatımla, tahmin edilen varyanslar artık minimum değildir. Çünkü EKK tekniği bağımlı değişkenin normal dağılıma uyduğunu varsaymaktadır. Bağımlı değişken nominal ölçekli olduğunda ise, bu varsayım sağlanamamaktadır. Bağımlı bir modelde, bağımlı değişken nominal ölçekli ise, EKK tekniğine alternatif olarak kullanılabilen teknikler arasında diskriminant ve lojistik regresyon modelleri yer almaktadır (Kalaycı, 2006, s.273). Lojistik regresyon modelleri kendi içerisinde çeşitli alt gruplara ayrılmaktadır. Bağımlı değişkenin kategorik ayrıca ordinal olduğu durumlarda sıralı (ordinal) lojistik olasılık tahmin edicileri kullanılabilmektedir.

Sıralı Lojistik model formu,

$$logit(p_1) = log\frac{p_1}{1-p_1} = \alpha_1 + \beta' x \quad (1)$$

$$logit(p_1 + p_2) = log\frac{p_1+p_2}{1-p_1-p_2} = \alpha_2 + \beta' x \quad (2)$$

$$logit(p_1 + p_2 + \cdots + p_k) = log\frac{p_1+p_2+\cdots+p_k}{1-p_1-p_2-\cdots-p_k} = \alpha_k + \beta' x \quad (3)$$

$p_1 + p_2 + \cdots + p_{k+1} = 1$, biçiminde ifade edilebilir.

Burada,

$$p_1 = \Pr(Y = 1) = \frac{\exp(\alpha_1 + \beta' x)}{1 + \exp(\alpha_1 + \beta' x)}$$

$$p_1 + p_2 = \Pr(Y \leq 2) = \frac{\exp(\alpha_2 + \beta' x)}{1 + \exp(\alpha_2 + \beta' x)}$$

$$p_1 + p_2 + \cdots + p_k = \Pr(\leq k) = \frac{\exp(\alpha_k + \beta' x)}{1 + \exp(\alpha_k + \beta' x)}$$

Söz konusu model oransal fark modeli olarak bilinmektedir. Çünkü (Y≤j) olayının fark oranı, j kategoriden bağımsızdır. Fark oranının tüm kategoriler için sabit olduğu varsayılır. Denklem 1-3, farkların pay kısımlarındaki olasılıkları art arda toplayarak kümülatif lojitler oluşturur (Emeç, 2002, 15). Kategorilerin odds (tahmin) oranlarından yola çıkılarak Ordinal Lojistik Regresyon modelinin genel gösterimi şu şekilde yapılabilir:

$$\ln(Y_j) = ln\left(\frac{P(Y \leq \frac{j}{x_1}, x_2, \ldots, x_k)}{1 - P(Y \leq \frac{j}{x_1}, x_2, \ldots, x_k)}\right) = \alpha_j - (\beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \ldots . + \beta_k x_k$$

Kümülatif lojit model olarak da ifade edilen lojit modelin genellikle kümülatif olarak kullanım sebebi, kategoriler arası mukayesenin iyi şekilde yapılabilmesidir. Çünkü formülden de görülebildiği üzere odds oranı; düşük kategoriye düşme olasılığının, yüksek kategoriye düşme olasılığına oranlanması ile elde edilmiştir. Dolayısıyla önceden de bahsedildiği üzere bağımlı değişkenin kategorilerine ait tüm bilgiler bu şekilde kullanılabilmektedir. Sıralı odds'a ait bir varsayım bulunmaktadır. Bağımlı değişken açıklanırken, kategorilerine ait odds oranları için ifade edilen formüllerde kategoriler arasında parametre açısından herhangi bir farkı yoktur. Yani, bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki ilişki bağımlı değişkenin kategorilerine göre değişiklik göstermez ve parametre tahminleri kesme noktalarına (cutpoint) göre değişmez. Dolayısı ile j kategorili bir bağımlı değişkenin yalnızca bir β parametresi bulunmaktadır (Akın ve Şentürk, 2012, 184-185).

5. BULGULAR

Çalışmada, yaşam memnuniyeti, yaş, medeni hal, eğitim seviyesi, çalışma durumu ve cinsiyet gibi bireysel beşeri unsurların yanı sıra, temel amaca uygun olarak, sosyal güvenlik, ulaşım, eğitimi adalet, asayiş ve sağlık hizmetlerinden duyulan memnuniyetin bir fonksiyonu olarak ele alınmıştır.

Tablo 4. Değişkenlere Ait Frekanslar

Değişken	Durum	Yüzde
Mutluluk	Mutlu	61.7
	Orta	29.4
	Mutsuz	8.9
Cinsiyet	Erkek	51.3
	Kadın	48.7
Medeni Hal	Bekar	25.7
	Evli	74.3
Çalışma Durumu	Çalışıyor	48.0
	Çalışmıyor	52.0
Eğitim Seviyesi	Okula Gitmedi	10.9
	İlköğretim	48.8
	Lise	22.6
	Lisans	16.2
	Lisansüstü	1.5
Sağlık Hizmetleri	Memnun Değil	11.9
	Orta	11.8
	Memnun	76.3
Asayiş Hizmetleri	Memnun Değil	9.2
	Orta	9.1
	Memnun	81.7
Adalet Hizmetleri	Memnun Değil	11.9
	Orta	11.2
	Memnun	76.8
Eğitim Hizmetleri	Memnun Değil	15.9
	Orta	12.0
	Memnun	72.1
Sosyal Güvenlik Hizmetleri	Memnun Değil	8.4
	Orta	10.0
	Memnun	81.6
Ulaşım Hizmetleri	Memnun Değil	10.8
	Orta	8.3
	Memnun	80.9
Toplam Gözlem	5912	

Örneğin, Böhnke (2007), yaşam memnuniyetinin, sosyal güvenlik, hükümet performansı ve politik kültürden bağımsız ele alınamayacağını ifade etmektedir. Burada da temel amaç, mikro (bireysel) unsurların yanında kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyetin de mutluluk üzerinde etkili olduğu hipotezini sınamak ve söz konusu etkinin derecesini tespit etmektir. Daha önce bahsedilen ve çalışmada kullanılan Sıralı Lojistik Regresyon Modeli sonuçlarına geçmeden önce çalışmada kullanılan verilere ilişkin frekans tablosu yukarıda sunulmuştur (Tablo 4). Kamu hizmetlerinden memnuniyet düzeyine nazaran mutluluk düzeyinin nispeten düşük olduğu görülmektedir. Bireylerin %51,3'ü erkek, %74,3'ünün evli, %52'sinin çalışmadığı görülmektedir. Ankete katılanlar arasından veri setine dâhil edilen 5912 bireyden yaklaşık %60'ının ya okula hiç gitmediği ya da sadece temel eğitimini tamamladığı görülmektedir.

Tahmin edilen Sıralı Lojistik Model sonuçları Tablo 5'te görülmektedir. Çalışmanın ekonometrik analiz kısmında Stata13 paket programından faydalanılmıştır. Asayiş hizmetleri dışında kalan tüm kamu hizmetleri genel mutluluk düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Modele ilişkin tanısal testler tablo altında sunulmuştur. Ki kare istatistiği modelin istatistiksel anlamlılığı olduğunu göstermektedir. Sıralı lojistik model de diğer lojistik modellerde olduğu gibi katsayılar doğrusal regresyon modellerinden farklı şekilde yorumlanmaktadır. Katsayılara ilişkin yorum yapabilmek için bağımlı değişkenin bir olduğu durumdaki odds oranları tablosuna göre yorum yapılacaktır. Tablo 5'te görülen model sonuçları sadece istatistiksel anlamlılık düzeyinde yorumlanmıştır. Tabloda da görüldüğü üzere çalışma durumu ve asayiş değişkeni dışındaki tüm değişkenler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 5. Sıralı Lojistik Model Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	Z değeri	p	Güven Aralığı	
Yaş	-0.0073756	0.0019435	-3.80	0.001	-0.0111848	-0.0035665
Cinsiyet	0.1857541	0.0601556	3.09	0.002	0.0678512	0.303657
Medeni Hal	0.5587646	0.063474	8.80	0.001	0.4343578	0.6831714
Bitirilen Okul	0.115094	0.032898	3.50	0.001	0.0506151	0.1795729
Çalışma Durumu	-0.0588019	0.0632471	-0.93	0.535	-0.1827638	0.0651601
Sağlık Hizm.	0.2713536	0.0457627	5.93	0.001	0.1816604	0.3610468
Asayiş Hizm.	0.0847274	0.0563972	1.50	0.133	-0.0258091	0.195264
Adalet Hizm.	0.1722209	0.0526383	3.27	0.001	0.0690517	0.2753901
Eğitim Hizm.	0.2472291	0.0439135	5.63	0.001	0.1611601	0.333298
SGK Hizm.	0.1814137	0.0530706	3.42	0.001	0.0773971	0.2854302
Ulaşım Hizm.	0.2309522	0.0437652	5.28	0.001	0.1451739	0.3167304
/cut1	1.786908	0.2850634			1.228194	2.345622
/cut2	3.789367	0.2885721			3.223776	4.354958
LR chi2(11)	562.12					
Prob> chi2	0.00001					
Loglikelihood	-4878.1876					
Pseudo R2	0.0545					
N	5912					

Tablo altında limit değerler verilmiştir (/cut1-2) (Mutluluk değişkeni 3 olası sonuca sahip olduğu için iki tane eşik limit değer mevcuttur). Bu katsayılar kategoriler arasındaki değişiklikleri tanımlamak

için kullanılmaktadır. Tablo 5'te yapılan tahmin açıklayıcı değişkenlerin doğrusal bir fonksiyonu biçiminde verilmektedir. Oysa tahmin edilen olasılıklar şu biçimde elde edilir;

$$P(mtl = 1) = P(S + u \leq cut1) = P(S + u \leq 1.786908)$$

$$P(mtl = 2) = P(cut1 < S + u \leq cut2) = P(1.786908 < S + u \leq 3.789367)$$

$$P(mtl = 3) = P(cut2 < S + u) = P(3.789367 < S + u)$$

Sıralı lojistik modele ilişkin en önemli varsayımın paralellik varsayımı olduğundan yukarıda bahsedilmişti. Tahmin edilen modelin paralellik sınaması da Tablo 6'da görülmektedir. Kullanılan paket program bu sınama için 5 test sonucu vermektedir. Elde edilen sonuçlara göre sıfır hipotezi "Parametre tahminleri aynı kesme noktasından geçer" biçimindeki hipotez red edilmemiştir.

Tablo 6. Paralellik Sınaması Test Sonuçları

	Kikare	P>Kikare
WolfeGould	5.914	0.433
Brant	6.145	0.407
Score	5.588	0.471
Olabilirlik Oranı	5.709	0.457
Wald	5.595	0.470

Çalışmada temel amaç, kamu hizmetleri yaşam memnuniyeti ilişkisini incelemek olduğu için katsayı yorumlamalarında bu değişkenlere ağırlık verilecektir. Tablo 7'deherbir kamu hizmetine ilişkin olasılık tahmininde diğer değişkenler ortalama değerlerinde sabitken, söz konusu kamu hizmetinden duyulan memnuniyetin derecesinin memnun değil (1)'den memnun (3)'a değişmesi durumunda genel mutluluk düzeylerindeki değişmeler gözlemlenecektir.

- Sağlık hizmetlerinden duyulan memnuniyet 1 (memnun değil)'den 3 (memnun) düzeyine değiştiğinde genel mutluluk düzeylerindeki değişim tabloda görülmektedir. Buna göre, genel mutluluğun 1 yani mutsuz olma olasılığı 0,11'den 0,06'ya düşmektedir. Bireyin genel mutluluk düzeyinin 3 olma olasılığı ise 0.51'den 0.64'e çıkmaktadır.

- Asayiş hizmetine ilişkin olasılık tahmininde diğer değişkenler ortalama değerlerinde sabitken, asayiş hizmetlerinden duyulan memnuniyet oranının 1 (memnun değil) olması,genel mutluluğun,mutsuz olma olasılığı 0,08'den 0,07'ye düşmektedir. Bireyin genel mutluluk düzeyinin 3 olma olasılığı ise 0.58'den 0.62'ye çıkmaktadır.

• Adalet hizmetine ilişkin olasılık tahmininde diğer değişkenler ortalama değerlerinde sabitken, adalet hizmetlerinden duyulan memnuniyet oranının 1 (memnun değil) olması, genel mutluluğun, mutsuz olma olasılığı 0,09'dan 0,07'ye düşmektedir. Bireyin genel mutluluk düzeyinin 3 olma olasılığı ise 0.55'ten 0.63'e çıkmaktadır.

• Eğitim hizmetine ilişkin olasılık tahmininde diğer değişkenler ortalama değerlerinde sabitken, eğitim hizmetlerinden duyulan memnuniyet oranının 1 (memnun değil) olması, genel mutluluğun, mutsuz olma olasılığı 0,10'dan 0,06'ya düşmektedir. Bireyin genel mutluluk düzeyinin 3 olma olasılığı ise 0.52'den 0.64'e çıkmaktadır.

• SGK hizmetine ilişkin olasılık tahmininde diğer değişkenler ortalama değerlerinde sabitken, asayiş hizmetlerinden duyulan memnuniyet oranının 1 (memnun değil) olması, genel mutluluğun, mutsuz olma olasılığı 0,10'dan 0,07'ye düşmektedir. Bireyin genel mutluluk düzeyinin 3 olma olasılığı ise 0.54'ten 0.63'e çıkmaktadır.

• Ulaştırma hizmetine ilişkin olasılık tahmininde diğer değişkenler ortalama değerlerinde sabitken, asayiş hizmetlerinden duyulan memnuniyet oranının 1 (memnun değil) olması, genel mutluluğun, mutsuz olma olasılığı 0,10'dan 0,07'ye düşmektedir. Bireyin genel mutluluk düzeyinin 3 olma olasılığı ise 0.52'den 0.63'e çıkmaktadır.

Tablo 7. Kamu Hizmetleri İçin Tahmin Edilen Olasılıklar

		Sonrası	**Öncesi**	**Değişim**
Sağlık	Pr(y=1|x)	0.0693	0.1135	-0.0442
	Pr(y=2|x)	0.2861	0.3732	-0.0872
	Pr(y=3|x):	0.6447	0.5133	0.1314
Asayiş	Pr(y=1|x)	0.0741	0.0866	-0.0125
	Pr(y=2|x)	0.2981	0.3260	-0.0279
	Pr(y=3|x):	0.6277	0.5873	0.0404
Adalet	Pr(y=1|x)	0.0716	0.0982	-0.0266
	Pr(y=2|x)	0.2920	0.3482	-0.0562
	Pr(y=3|x):	0.6364	0.5536	0.0828
Eğitim	Pr(y=1|x)	0.0685	0.1076	-0.0391
	Pr(y=2|x)	0.2841	0.3642	-0.0800
	Pr(y=3|x):	0.6474	0.5282	0.1191
SGK	Pr(y=1|x)	0.0724	0.1009	-0.0285
	Pr(y=2|x)	0.2940	0.3530	-0.0590
	Pr(y=3|x):	0.6336	0.5461	0.0875
Ulaştırma	Pr(y=1|x)	0.0710	0.1082	-0.0372
	Pr(y=2|x)	0.2906	0.3652	-0.0746
	Pr(y=3|x):	0.6384	0.5266	0.1118

6. SONUÇ

Literatürde yapılan çalışmaların çoğunda mutluluk, yasam memnuniyeti veya yaşam kalitesi kavramları birbirleriyle iç içe geçmiş durumda olup birbirlerinin yerine kullanılmaktadır. Yasam

memnuniyeti araştırmasının amacı, Türkiye'deki bireylerin genel yaşam memnuniyeti düzeyini ölçerek yıllar itibariyle değişimini takip etmektir. Aynı zamanda beşeri unsurların ve kamu hizmetlerinden memnuniyetin, yaşam memnuniyetini ne derece ve ne yönde etkilediğini analiz etmektir.

Bu çalışmada, Türkiye genelinde mutluluğa etki eden bazı faktörler incelenmiştir. Çalışmada kullanılan anketler, Türkiye genelinde toplam 5912 kişiye uygulanmıştır. Bireylerin mutluluk düzeyleri değişken bazında incelendiğinde genel olarak yüksek çıktığı görülmüştür. Bu anket verilerine göre kadınlar erkeklere oranla daha mutludur. Ayrıca medeni durum açısından en mutlu olan kategorinin evli bireyleri kapsadığı görülmüştür. Gelir düzeyi ile yaşam memnuniyetinin doğru orantılı olduğu ve gelir arttıkça mutluluğun da arttığı, belirlenmiştir. Buna paralel olarak "18-24 yaş aralığında" ve "65 yaş ve üstünde" yer alan ve genel olarak öğrenci ya da emeklilerin olduğu bireylerin mutluluk düzeylerinin yüksek olduğu gözlemlenmiş olup, yaş ile mutluluk arasındaki ilişki U seklinde bulunmuştur. Ayrıca eğitim seviyesinin artması, belirli bir düzeyden sonra, bireyin beklediği refah düzeyine ulaşamamasının etkisiyle mutsuzluk düzeyinin artmasına sebep olmuştur.

Genel kabul görmüş unsurların tek başına yeterli olmadığı bunun yanı sıra kamu hizmetlerinin de yaşam memnuniyeti üzerinde büyük oranda etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyet durumu ise 2003-2016 yılları için ele alındığında, kamu hizmetlerinden genel memnuniyet artmakla birlikte bu artışın en fazla sağlık ve sosyal güvenlik alanında olduğu görülmektedir. İlgili dönem başında (2003) %40 olan sosyal güvenlik memnuniyeti 2016 yılında %68 e, %40 olan sağlık hizmetleri memnuniyet düzeyi %75'e çıkmıştır. Ulaştırma hizmetleri memnuniyeti %78 seviyesine çıkmış olup en yüksek memnuniyete sahip kamu hizmeti olarak görülmektedir. En düşük memnuniyette ise adalet hizmetlerine ilişkindir. Söz konusu dönemde adalet hizmetlerinden duyulan memnuniyet derecesi %45 - %57 aralığında seyretmiştir. Çalışmanın ekonometrik analiz kısmında Stata13 paket programından faydalanılarak Sıralı Lojistik Regresyon analizi yapılmıştır. Asayiş hizmetleri dışında kalan tüm kamu hizmetleri (SGK, sağlık, eğitim, ulaştırma, adalet), genel yaşam memnuniyeti düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Sonuç olarak yaşam memnuniyeti ve kamu hizmetlerinden memnuniyet birbirlerinden bağımsız olarak düşünülemez. Kamu hizmetlerinin hızlı, kaliteli, basitleştirilmiş ve düşük maliyetli bir şekilde yerine getirilmesi sonucunda bireylerin genel yaşam memnuniyeti pozitif yönlü etkilenmektedir.

KAYNAKÇA

Akın, H. B. ve Şentürk, E. (2012) ''Bireylerin Mutluluk Düzeylerinin Ordinal Lojistik Regresyon Analizi ile İncelenmesi'', Öneri Dergisi, 10(37): 183-193.

Appleton, S., ve Song, L. (2008) ''Life Satisfaction in Urban China: Components and Determinants'', World Development, 36(11): 2325-2340.

Aristotle, C. J. F. (1982) ''Aristotle's De Generatione et Corruptione''.

Bauer, R. A. (1966) ''Social Indicators''.

Bentham, J. (1789) ''A Utilitarian View. Animal Rights and Human Obligations'', 25-26.

Beşel, F. (2015) ''2013 Yılı Yaşam Memnuniyeti Araştırması Sonuçlarının İl Bazlı Ekonomik, Sosyal ve Siyasi Analizi'', Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(2): 227-236.

Bilgin, N. (2003) "Sosyal Psikoloji Sözlüğü – Kavramlar, Yaklaşımlar", Bağlam Yayınları,

Bjørnskov, C., Dreher, A., and Fischer, J. A. (2008) ''Cross-Country Determinants of Life Satisfaction: Exploring Different Determinants across Groups in Society'', Social Choice and Welfare, 30(1): 119-173.

Böhnke, P. (2008) ''Does Society Matter? Life Satisfaction in the Enlarged Europe'', Social Indicators Research, 87(2): 189-210.

Brandt, R. B. (1996) ''Facts, Values, and Morality'', Cambridge University Press.

Bubolz, M. M., Eicher, J. B., Evers, S. J., ve Sontag, M. S. (1980) ''A Human Ecological Approach to Quality of Life: Conceptual Framework and Results of a Preliminary Study'', Social Indicators Research, 7(1-4): 103-136.

Easterlin, R. A. (1974) ''Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence'', In Nations and Households in Economic Growth. 89-125.

Easterlin, R. A. (1995) ''Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?'', Journal of Economic Behavior & Organization, 27(1): 35-47.

Easterlin, R. A. (2001) ''Income and Happiness: Towards a Unified Theory'', The Economic Journal, 111(473): 465-484.

Emeç, H. (2002) ''Ege Bölgesi Tüketim Harcamaları için Sıralı Logit Tahminleri ve Senaryo Sonuçları'', Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(2): 13-29.

Emeç, H., ve Kümbül Güler, B. (2006) ''Yaşam Memnuniyeti ve Akademik Başarıda İyimserlik Etkisi'', Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(2): 129-149.

Galbraith, J. K. (1964) ''Economics and the Quality of Life'', Science, 145(3628): 117-123.

Gürsakal, S., ve Öngen, K. B. (2008) ''2007 Yaşam Memnuniyeti Anketinin İstatistiksel Yöntemler İle Analizi'', Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1: 1-14.

Kahyaoğlu, O. (2008) ''Yaşam Memnuniyeti ve Yaşam Memnuniyetini Etkileyen Değişkenler ile Ekonometrik Uygulama: Türkiye Örneği'', (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

Kalaycı, Ş. (2010) ''SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri'', Ankara, Turkey: Asil Yayın Dağıtım, 5: 273.

Korkmaz, M., Germir, H., Yücel, A., ve Gürkan, A. (2015) ''Yaşam Memnuniyeti Üzerinde Etkili olan Sosyo Demografik Bileşenler Üzerine Bir Analiz'', Uluslararası Hakemli Psikiyatri ve Psikoloji Araştırmaları Dergisi, 3(2): 78-111.

Nordenfelt, L. Quality of Life; Health and Happiness, Avebury Ashgate Publishing Limited. Hants UK. 199.

Oktik, N. (2004) ''Huzurevinde Yaşam ve Yaşam Kalitesi: Muğla Örneği'', Muğla Üniversitesi.

Selim, Ö. G. D. S. (2008) ''Türkiye'de Bireysel Mutluluk Kaynağı Olan Değerler Üzerine Bir Analiz: Multinomial Logit Model'', Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(3).

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), (2018). "TÜİK Haber Bülteni, Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2016". (https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=100&locale=tr). Erişim tarihi: 01.04.2018.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

BANKACILIK SEKTÖRÜNDE TEMETTÜ DUYURULARININ FİRMA DEĞERİNE ETKİSİ: BİST UYGULAMASI[1]

Arş. Gör. Dr. Devran DENİZ*

Doç. Dr. H. Aydın OKUYAN**

ÖZET

Nakit temettü duyurularının pay senetleri üzerinde genel olarak pozitif fiyat etkisi yarattığı alan yazından bilinmektedir. Ancak bankacılık sektöründe söz konusu araştırma sınırlı sayıda yapılmıştır. Bu nedenle bu çalışmada temettü duyurularının fiyat etkisi Borsa İstanbul'a kayıtlı bankalar üzerinde araştırılmıştır. Bunun için olay etüdü yöntemi ile 2006-2018 arasında yapılan temettü duyuruları incelenmiştir. Temettü duyurusunu çevreleyen 3 gün için pay senetlerinin normalüstü getirileri bağımlı değişken, temettü değişimi ve temettü verimi bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Yapılan basit regresyon analizleri sonucunda normalüstü getiri ile temettü değişimi/temettü verimi değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki elde edilmemiştir. Bu bulgu küçük ve büyük ölçekli bankalardan oluşan iki grup için de geçerlidir. Kısacası temettü duyurularının bankacılık hisselerinde fiyat etkisi yaratmadığı anlaşılmıştır. Bu durumun nedeni olarak bankacılık sektöründe denetim ve şeffaflığın daha yüksek olması sebebiyle yatırımcı ve yöneticiler arasındaki asimetrik bilgi seviyesinin düşük olması görülmektedir. Çünkü yönetici ve yatırımcılar arasında asimetrik bilginin düşük olması durumunda temettünün yatırımcılara aktardığı bilgi içeriği azalmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Nakit Temettü Duyurusu, Hisse Senedi Fiyatı, Bankacılık Sektörü, Olay Etüdü.*

Jel Kodları: *G32, G34, G35.*

FIRM VALUE EFFECT OF DIVIDEND ANNOUNCEMENTS ON BANKING SECTOR: EVIDENCE FROM ISTANBUL STOCK EXCHANGE

ABSTRACT

It is known from literature that cash dividend announcements have positive price effect on stocks. However, this type research has been studied in the banking and financial sector in a limited number. Therefore, in this study, the price effect of dividend announcements was examined on the banks

[1] Bu çalışma Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından desteklenmiştir. Proje No: BAP-19-1009-127

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Balıkesir, ddeniz@bandirma.edu.tr Orcid id: 0000-0003-3808-1929

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Balıkesir, hokuyan@bandirma.edu.tr Orcid id: 0000-0001-8960-8175

registered in Istanbul Stock Exchange. For this purpose, dividend announcements made between 2006-2018 years were analyzed with the method of event study. In the 3 days surrounding the dividend announcement, the abnormal return was used as dependent variable and dividend change/dividend yield variables were used as independent variables. As a result of the simple regression analysis, no significant relationship was found between abnormal return and dividend change/dividend yield variables. This findings are robust for small and large cap banks. In other words, it is understood that dividend announcement doesn't create price effect on banking stocks. The reason for this result is that the level of asymmetric information between investors and managers is low in the banking sector due to the higher audit and transparency. Because when the asymmetric information decreases between investors and managers, the information content transferred by the dividends to the investors also decreases.

Keywords: *Cash Dividend Announcement, Stock Price, Banking Sector, Case Study.*

Jel Codes: *G32, G34, G35.*

1. GİRİŞ

Nakit temettü dağıtımlarının fiyat etkisi teorik olarak araştırmacılar tarafından yoğun olarak çalışılmıştır.[35] Temettü dağıtımlarının firma değeri üzerinde pozitif veya negatif yönde fiyat etkisinin olduğunu savunan teoriler mevcuttur. Eldeki kuş teorisi ve sinyal/sinyalizasyon (temettünün bilgi içeriği) teorisi temettü dağıtımlarının firma değeri üzerinde olumlu etki yapacağını savunmaktadır (Ben-David, 2010; Yılmaz ve Selçuk, 2010). Hatta temsil maliyeti teorisi de temettü dağıtımlarının marjinal maliyetinin temsil maliyetini aşmadığı zaman temettü dağıtımlarının olumlu fiyat etkisi yaratacağını savunmaktadır. Vergi etkisi teorisi ise temettü dağıtımlarının firma değerini düşürdüğünü savunmaktadır (Litzenberger ve Ramaswamy, 1982). Belirli koşullar altında temettü dağıtımlarının firma değerini etkilemeyeceğini savunan görüşler de bulunmaktadır. Modiglianni ve Miller (1961) şirketin firma değerini etkileyen tek hususun varlıkların kazanç gücü olduğunu ve sermaye yapısındaki değişimlerin belirli koşullar altında firma değerini etkilemediğini savunmaktadır (dividend irrelevancy theory). Bütün teorilerin kendi içinde haklı argümanları bulunmakta olup temettü dağıtımlarının firma değerine etkisi hususundaki bu karmaşayı Black (1974) *temettü bilmecesi (dividend puzzle)* olarak değerlendirmiştir.

[35] Hisse senedi şeklinde temettü dağıtımları genellikle gerçek bir temettü dağıtımı olarak görünmemekte ve bu nedenle firma değerini etkilediği düşünülmemektedir (Ross ve diğerleri, 2003: 626). Bu yüzden bu çalışmada nakit temettü dağıtımlarının firma değeri üzerinde etkisi araştırılmıştır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında temettü ifadesi ile nakit temettü dağıtımları kastedilmiştir.

Temettü dağıtımlarının fiyat etkisi konusunda yurtdışında yapılan ampirik çalışmalarda genellikle temettü dağıtımlarının firma değerini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Temettü dağıtımlarının herhangi bir fiyat değişimi yaratmadığını belirleyen çalışmalar da mevcuttur. Ancak temettü dağıtımlarının negatif fiyat değişimi yarattığı çalışmaya rastlanmamıştır. Türkiye özelinde yapılan çalışmalarda da genellikle temettü dağıtımlarının pozitif fiyat etkisi yarattığı görülmüştür (Deniz, 2019a: 69-70). Ancak çalışmalar çoğunlukla imalat sanayi şirketleri üzerinde yapılmış olup, finansal sektör şirketleri veya bankalar üzerinde yapılan çalışmalar sınırlı sayıdadır.

Bankalar Türk Ticaret Kanunu'na ve diğer halka açık şirketler gibi Sermaye Piyasası Kanunu'na tabiidir. Bu kanunlara ek olarak bankalar Bankacılık kanununa ve BDDK (Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu) denetimine de tabiidir. Özet olarak bankacılık sektörü taşıdığı önem ve mevduat kabul eden şirketler olması nedeniyle diğer şirketlere göre kanun koyucu tarafından daha sıkı denetime tabi tutulmuştur. Bu nedenle bankalarda diğer şirketlere göre denetim faaliyetleri daha yüksektir. Bu da bankalarda şeffaflığı yükseltmekte ve yönetici ve ortaklar arasındaki asimetrik bilgiyi azaltmaktadır. Dolayısıyla bankalarda temettünün yatırımcılara aktardığı bilgi içeriğinin ve temettünün yarattığı fiyat etkisinin diğer şirketlere göre daha düşük olması öngörülmektedir. Ancak bunun tam tersini savunan bir görüş de bulunmaktadır. Bu görüşe göre bankacılık sektörü mevduat toplayan finansal kuruluşlar olduğu için güven faktörü oldukça önemlidir. Bu nedenle temettü dağıtmama veya temettü azalışlarının yaşanmasının yatırımcılara gönderdiği sinyal daha sert bir şekilde fiyat tepkisi oluşturabilir (Bessler ve Nohel, 1995: 1492).

Yukarıda sayılan nedenlerle bu çalışmada bankacılık sektöründe temettü dağıtım duyurularının fiyat etkisi araştırılmıştır. Bir sonraki kısımda söz konusu alanda literatür taraması sunulmuş, üçüncü kısımda ampirik uygulama gerçekleştirilmiştir. Dördüncü kısım ise sonuç bölümü olup bütün bulgular özetlenmiştir.

2. LİTERATÜR

Temettü duyurularının firma değerine etkisi hususunda olay etüdü yöntemi ile yapılan ampirik araştırma sayısı oldukça fazladır. Bu konuda elde edilen bulgular çoğunlukla temettü dağıtımlarının firma değeri üzerinde pozitif fiyat etkisi yarattığı yönünde toplanmaktadır. Yani temettü artışları pozitif, temettü azalışları negatif fiyat değişimi yaratmaktadır (Aharony ve Dotan, 1994: 125). Nitekim bu piyasa hareketi temettü duyuru etkisi (dividend announcement effect) olarak bilinmektedir (Gunasekarage ve Power, 2006: 209-210).

Aharony ve Swary (1980) ABD, Asquith ve Mullins (1983) ABD, Healy ve Palepu (1987) ABD, Akhigbe ve Madura (1996) ABD, Suwanna (2012) Tayland, Hernandez (2017) Norveç, Berezinets vd. (2017) Hindistan, Aamir vd. (2011) ve Ali ve Gohar (2017) Pakistan şirketleri için temettü değişimi ile

piyasa tepkisi arasında pozitif yönlü ilişki bulan araştırmaacılardandır. Temettü duyurularının herhangi bir etkisi olmadığını tespit eden araştırmacılar da mevcuttur. Benartzi vd. (1997) ABD, Conroy ve Harris (2000) Japonya, Chen vd. (2002) Çin, Abeyratna ve Power (2002) İngiltere şirketleri için temettünün duyuru etkisi olmadığını tespit etmişlerdir (Vieira, 2005: 3-4). Türkiye'de yapılan çalışmalarda da çoğunlukla temettü duyurularının pozitif fiyat etkisi tespit edilmişdir. Yılmaz ve Selçuk (2010), Kırbaş (2015), Arslan (2016), Başkaya (2015), Sakarya ve diğerlerinin (2017) araştırmaları bunlara örnek olarak verilebilir.

Bankacılık sektöründe temettü duyurularının fiyat etkisini inceleyen araştırma sayısı ise daha sınırlı olmuştur. Bu araştırmaların bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Bessler ve Nohel (1995) ABD bankalarında temettü azaltma (decrease) ve temettü dağıtımını durdurma (omission) duyurularının hisse senedi fiyat etkisini incelemiştir. 1974- 1991 veri dönemi için 51 bankaya ait 81 gözlem tespit edilmiştir. Analiz sonucunda olay günü ve bir sonraki iş gününü içeren 2 günlük olay penceresinde toplam -%8,02 normalüstü negatif getiri ve olay penceresindeki 2 haftalık pencerede -%11,46 negatif normalüstü getiri ölçülmüştür. Yazar elde edilen getirileri benzer dönemde başka araştırmacıların finansal olmayan şirketlerin sonuçları ile karşılaştırmış ve banka hisselerinde temettü azaltma veya omission duyurularının daha dramatik fiyat düşüşü yarattığı sonucuna varmıştır. Sonuç olarak yazarlar temettünün fiyat etkisinin bankalarda diğe şirketlere göre daha belirgin olduğunu ifade etmişlerdir.

Ali ve Chowdhury (2010) Bangladeş'teki bankalarda temettü duyurularının fiyat etkisini olay etüdü yöntemi ile araştırmıştır. Yazarlar 2008 yılı için toplam 25 gözlem elde etmiş ve az sayıda gözlemle hipotez testlerini gerçekleştirmiştir. Sonuç olarak olay penceresinde normalüstü getiriler elde edilmemiş ve temettü duyuruların bu ülkenin bankalarında fiyat etkisi yaratmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Suwanna (2012) Tayland şirketleri için finansal sektörde temettü duyurularının fiyat etkisini araştırmıştır. 60 finansal şirkete ait 2005-2010 döneminde olay etüdü yöntemi kullanılarak çalışma gerçekleştirilmiştir. Temettü dağıtımı gerçekleştirileceği şeklindeki duyurunun yapıldığı ve sonraki iş gününde duyuruyu yapan şirketlerin pay senetlerinde kümülatif %1,2'lik normalüstü getiri ölçülmüştür. Yapılan t testi sonucunda söz konusu getiri istatistiksel açıdan %90 güven seviyesinde sıfırdan farklı bulunmuştur. Yani araştırmacı finansal şirketlerde temettü dağıtımının yapılacağının duyulmasının hisse senedi fiyatını olumlu etkilediğini tespit etmiştir.

Iqbal vd. (2014) Pakistan bankalarında temettü duyurularının fiyat etkisini 2008-2012 dönemi verileri ile incelemiştir. Olay etüdü yönteminin kullanıldığı çalışmada temettü tutarı ile hisse senedi fiyat

değişimi arasında negatif yönlü ama anlamlı olmayan bir ilişki elde etmiştir. Dolayısıyla temettü duyurularının Pakistan bankaları firma değeri üzerinde bir etkisi olmadığı belirlenmiştir.

Jaara ve Dalou (2018) Körfez ülkelerinde Bankacılık sektöründe temettü duyurularının firma değerine etkisini olay etüdü yöntemiyle araştırmıştır. Çalışmanın veri dönemi 2005-2013 arası olup bu dönemde 65 bankaya ait toplam 480 temettü duyurusu ile testler gerçekleştirilmiştir. Test sonuçlarına göre 3 günlük olay penceresinde temettü dağıtımına yönelik duyurularda pozitif (%0,82) ve temettü dağıtmama duyurularında negatif (-%0,82) normalüstü getiri tespit edilmiştir. Söz konusu getiriler istatistiksel açıdan %90 güven seviyesinde sıfırdan farklıdır. Benzer şekilde temettü artış duyurularında pozitif (%1,28) ve temettü azalış duyurularında negatif (-%0,85) normalüstü getiri elde edilmiş ve her iki getiri de %90 seviyesinde sıfırdan farklıdır. Sonuç olarak temettü duyurularının körfez ülkeleri bankacılık sektöründe fiyat etkisi yarattığı ve bu etkinin beklenen yönde olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç olarak yurtdışında yapılan çalışmalarda bankacılık veya finansal sektörde temettü duyurularının kısa dönemli fiyat etkisi olduğu veya etki etmediği şeklinde her iki yönde sonuçlar bulunmaktadır. Yani diğer sektörlerden farklı olarak temettü duyurularının fiyat etkisi üzerine bankacılık sektöründe elde edilen sonuçlar birbiriyle uyuşmamaktadır. Türkiye özelinde yapılan araştırmalarda ise temettü duyurularının fiyat etkisinin finansal veya bankacılık sektöründe incelendiği araştırmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla bankalarda temettü duyurularının kısa dönemli fiyat etkisinin araştırılmasının literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. HİPOTEZ, VERİ SETİ VE METODOLOJİ, BULGULAR

Bu kısımda sırasıyla veri seti, hipotez ve metodoloji ve bulgular kısmı bulunmaktadır.

3.1 Veri Seti

Çalışmanın veri dönemi 2006-2018 olarak belirlenmiştir. Çünkü daha önceki yıllarda temettü duyurularının kamuya açıklandığı (ilan edildiği) günün saptanmasına dair sorunlar bulunmaktadır. Çalışmanın örnek kütlesi 2006-2018 yılları arasında en az bir kez temettü dağıtımı yapan bankalar olarak seçilmiştir. Bu dönemde 11 adet banka en az 1 kez temettü dağıtımı yapmış olup, toplam duyuru sayısı 96'dır. Tablo 1'de veri setindeki banka adları ve duyuru sayıları bulunmaktadır. Veri döneminin ilk yılı olan 2006 yılında yapılan temettü duyuruları bir önceki yılın temettü tutarı bilinmediğinden dolayı değişimi hesaplanabilen duyurular değildir. Bu nedenle 2007-2018 arasında toplam 12 yıl için veri seti oluşturulmuştur. Görüldüğü gibi bu dönemin tamamında temettü dağıtımı yapan toplam 4 banka bulunmaktadır.

Tablo1. Temettü Dağıtım Duyurusu Yapan Bankalar ve Duyuru Sayıları

Banka Borsa Kodu	Duyuru Sayısı
AKBNK	12
GARAN	12
ISCTR	12
VAKBN	12
HALKB	11
ALBRK	10
TSKB	9
KLNMA	8
SKBNK	5
YKBNK	4
QNBFB	1
Toplam Gözlem	**96**

Temettü duyurularının kamuya açıklandığı gün olarak yönetim kurulu kararının KAP'a (Kamuyu Aydınlatma Platformu) bildirildiği gün alınmıştır. Çünkü hisse senedi fiyat tepkisi genellikle bilginin kamuya ilk açıklandığında oluşmaktadır. Türkiye'de temettü dağıtımı konusunda yönetim kurulu tarafından alınan kararlar genel kurul tarafından çoğunlukla onaylanmakta ve bu nedenle yatırımcılar fiyat tepkisini vermek için genel kurul kararını beklememektedir. Temettü duyuru tarihileri Kamuyu Aydınlatma Platformu ve Finnet haber expert modülünden elde edilmiştir. Hisse senedi fiyatları, endeks değerleri ve şirketlerin öz kaynak defter değerleri Finnet Hisse expert modülünden elde edilmiştir. Hisse senedi fiyatları şirketlerin temettü ve hisse senedi bölünmelerine göre düzeltilmiş fiyatlardır. Ayrıca endeks değerleri de nakit temettü dağıtımlarına göre düzeltilmiş getiri endeksleridir. Getiri endeksleri şirketlerin nakit temettü dağıtımlarıne göre fiyat endekslerinin düzeltilmiş hali olup daha doğru karşılaştırma (benchmark) imkânı sağlamaktadır (www.borsaistanbul.com).

Ayrıca bağımlı ve bağımsız değişkenlerin tamamı %95 seviyesinde winsorize edilmiştir. Bu şekilde analizlerin uç değerlerden etkilenmemesi sağlanmıştır.[36]

3.2 Hipotez ve Metodoloji

Araştırmanın amacı temettü dağıtım duyurularının hisse senedi üzerinde fiyat etkisi yaratıp yaratmadığının belirlenmesidir. Bunun için olay etüdü yöntemi kullanılmıştır. Yukarıda belirtildiği gibi olay günü olarak bir faaliyet döneminin temettü dağıtımına ilişkin yönetim kurulu kararının KAP'a

[36] Bir değişkenin winsorize edilmesi uç değerlerin analiz sonuçlarını etkilememesi için değişkenin belirli bir aralığa sıkıştırılmasıdır. Örneğin bir değişkenin %90 seviyesinde winsorize edilmesi değişkenin ilk %5'lik dilimindeki verilerin 5. yüzdelik veriyle, son %5'lik dilimindeki gözlemlerin 95. yüzdelik veriyle değiştirilmesidir (Deniz, 2019b, 1537). Bu şekilde uç değerlerin tamamen atılması yerine yumuşatılması sağlanmaktadır.

bildirildiği gün alınmıştır. Olay penceresi için de olay öncesi iş günü, olay günü ve olay sonrası iş gününü kapsayan 3 iş gününden oluşan süre kullanılmıştır. Söz konusu pencere (-1,1) şeklinde gösterilmiştir.

Temettü duyurularının fiyat etkisi yaratıp yaratmadığının belirlenmesi için 2 araştırma hipotezi kurulmuştur. Bu araştırma hipotezleri sırasıyla gösterilmiştir.

H_1: "Temettü değişimi ile hisse senedi normalüstü getirileri arasında pozitif yönlü ilişki vardır."

H_2: "Temettü verimi ile hisse senedi normalüstü getirileri arasında pozitif yönlü ilişki vardır."

Birinci araştırma hipotezinde bağımsız değişken temettü değişimidir. Temettü değişimi yalın temettü değişimi modeliyle hesaplanmıştır. Yani temettü değişimi ardışık iki yılın dağıtılan temettü tutarı arasındaki farkın şirketin öz kaynaklarının defter değerine bölünmesi ile hesaplanmıştır. İkinci araştırma hipotezinde ise bağımsız değişken olarak temettü verimi alınmıştır. Bunun nedeni temettü değişiminin hesaplanması üzerine olan tartışmalardır. Çünkü temettü verimi şirketler arasında objektif olan bir ölçüdür. Temettü verimi hisse başına temettü tutarının, temettü duyurusu yapılmadan 2 gün önceki hisse senedi düzeltilmemiş fiyatına oranlanmasıyla hesaplanmıştır. Normalüstü getiriler ise piyasa modeli (adjusted return model) ile hesaplanmıştır. Yani 3 günlük olay penceresinde hisse senedi getirisinden, firmanın ait olduğu endeks olan BİST mali endeks (XUMAL) getirisinin çıkarılması ile hesaplanmıştır.[37] Yukarıda bahsedilen gerekçelerle modelde kullanılan değişkenlerin formülleri aşağıda gösterilmiştir. Temettü değişimi için (1), temettü verimi için (2) numaralı formül kullanılmıştır.

$$\Delta \boldsymbol{Div_{i,t}} = \frac{(\boldsymbol{Div_{i,t} - Div_{i,t-1}})}{\boldsymbol{BV_{i,t-1}}} \quad \textbf{(1)}$$

Bu denklemde,

t : temettü duyurusunun yapıldığı yılı

$Div_{i,t}$: i şirketine ait t yılında duyurusu yapılan toplam temettü miktarını

$Div_{i,t-1}$: i şirketine ait t-1 yılında duyurusu yapılan toplam temettü miktarını

$BV_{i,t-1}$: i şirketine ait t-1 yılının sonundaki öz kaynakların defter değerini

$\Delta Div_{i,t}$: i şirketinin t yılında bir önceki yıla göre temettü değişimini göstermektedir.

$$\boldsymbol{DY_{it} = DPS_{it}/P_{it}} \quad \textbf{(2)}$$

Bu denklemde,

DY_{it} : i firmasının t yılına ait temettü verimini

[37] Risk ayarlı piyasa modeli ile de normalüstü getiriler hesaplanabilmektedir. Ancak bu durumda daha üstün sonuçlar elde edilmediğine dair ampirik çalışmalar bulunmaktadır (Günalp vd., 2010: 58-59). Ayrıca hesaplama zorlukları da oluşmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada piyasa modeli ile normalüstü getiriler hesaplanmıştır.

DPS_{it} : i firmasının t yılında hisse başına temettü dağıtım tutarını

P_{it} : i firmasının t yılında yaptığı temettü duyurusundan 2 gün önceki hisse senedi fiyatını göstermektedir.

Normalüstü getiriler ise (3) numaralı formülle hesaplanmıştır.

$$\boldsymbol{AR_{it} = R_{it} - XUMALR_{it}} \quad \textbf{(3)}$$

Bu denklemde,

AR_{it} : i şirketinin t yılındaki olay penceresindeki normalüstü getiriyi

R_{it} : i şirketinin t yılındaki olay penceresindeki hisse senedi getirisini

$XUMALR_{it}$: i firmasının t yılındaki olay penceresindeki BİST mali endeksin getirisini göstermektedir.

Hipotez testleri için tahmin edilecek panel veri modelleri ise (4) ve (5) numaralı denklemlerde gösterilmiştir.

$$\mathbf{AR_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 * \Delta Div_{it} + \varepsilon_{it}} \quad \textbf{(4)}$$

$$\mathbf{AR_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 * DY_{it} + \varepsilon_{it}} \quad \textbf{(5)}$$

(4) ve (5) numaralı denklemlerde β_1 katsayısının pozitif ve anlamlı olması sırasıyla H_1 ve H_2 araştırma hipotezlerinin kabul edilmesi anlamına gelecektir. H_1 veya H_2 araştırma hipotezlerinin kabul edilmesi temettü duyurularının firma değeri üzerinde pozitif etkisi olduğu anlamına gelmektedir.

3.3 Bulgular

Bu kısımda H_1 ve H_2 hipotezleri test sonuçları bulunmaktadır. Bunun için sırasıyla (4) ve (5) numaralı panel veri modellerinin tahmin sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Temettü Değişimi ve Temettü Verimi ile Normalüstü Getiriler Arasındaki İlişki

$AR_{it} = \beta_{oi} + \beta_1.\Delta Div_{it} + \varepsilon_{it}$		$AR_{it} = \beta_{0i} + \beta_1.DY_{it} + \varepsilon_{it}$	
Gözlem sayısı: 96		Gözlem Sayısı: 96	
Regresyon Katsayısı (β_1)	t istatistiği	Regresyon Katsayısı (β_1)	t istatistiği
0.11	0.56	0.13	0.53

Panelde zaman ve birim etkisi gözlenmemiş bu nedenle havuzlanmış panel regresyon modeli (pooled regression) kullanılmıştır. Otokorelasyona rastlanmamış, değişen varyans problemine rastlanmıştır. Bu nedenle havuzlanmış modelde değişen varyans problemine karşı dirençli olan White (1980) tahmincisi kullanılmıştır. Ayrıca 1. nesil birim kök testleri (Levin, Lin ve Chu (1992) ve Hadri (2000) testleri) ile bağımlı ve bağımsız değişkenin durağanlığı kontrol edilmiş ve birim köke rastlanmamıştır.

Tablo 2'den görülmektedir ki, hem temettü değişimi hem de temettü verimi ile normalüstü getiriler arasında anlamlı ilişki bulunmamaktadır. Çünkü her iki panel veri modelinde eğim katsayısı (β_1) pozitif olarak tahmin edilmiş ancak %90 güven seviyesinde sıfırdan farklı bulunmamıştır. Bu sonuçlar H_1 ve H_2 araştırma hipotezlerinin kabul edilmemesine neden olmuştur. Bir başka ifade ile temettü duyurularının banka hisse senetleri üzerinde bir fiyat etkisi yaratmadığı anlaşılmıştır.

3.4 Sağlamlık (Robustness) Testleri

3.3 nolu kısımda elde edilen bulguların geçerliliğini göstermek için bu kısımda ilave analiz ve testler yapılmıştır. İlk olarak temettü değişimi ve temettü verimine göre bir kategorik analiz yapılmış ve Tablo 3'de sunulmuştur. Yani temettü değişimi temettü artışı ve azalışı şeklinde ikiye bölünmüş; temettü verimi değişkeni de düşük ve yüksek temettü verimi şeklinde ortancadan 2 gruba bölünmüştür. Her iki grup için normalüstü getirilerin sıfırdan ve birbirinden farklı olup olmadığı sırasıyla tek örneklem ve bağımsız örneklem t testleri ile test edilmiştir.

Tablo 3. Temettü Değişimine/Verimine Göre Hisse Senedi Fiyat Tepkileri:

	Temettü Değişimi $(Div_{i,t}-Div_{i,t-1})/BV_{i,t-1}$		Temettü Verimi $DPS_{i,t}/P_{i,t}$	
	Azalış	Artış	Düşük Tem. Ver.	Yüksek Tem. Ver.
	-0.94%	+1.02%	1.52%	2.27%
Gözlem Sayısı	44	52	48	48
Normalüstü getiri (t değeri)	0.05% (1.22)	0.01% (0.34)	0.29% (0.76)	0.26% (0.77)
Fark (%) (t değeri)	-0.04% (-0.79)		-0.03% (-0.06)	

Tablo 3'ten görülmektedir ki, temettü değişimi artış veya azalış yönünde olan duyuruların normalüstü getirileri (%0,01 ve %0,05) istatistiksel açıdan sıfırdan farklı değildir. Aynı zamanda bu iki grubun ortalaması arasındaki fark da (-0.04%) istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Benzer sonuçlar temettü verimi için de geçerlidir. Düşük ve yüksek temettü verimi olan duyuruların normalüstü getirileri

sırasıyla %0.29 ve %0.26 olup bu getiriler sıfırdan ve birbirinden farklı değildir. Yani t testleri ile elde edilen sonuçlara göre temettü artışlarının veya yüksek temettü verimi içeren duyuruların pozitif normalüstü getiri sağlayacağı; temettü azalış veya düşük temettü verimi duyurularının negatif normalüstü getiri sağlayacağı beklentisi gerçekleşmemiştir.

Ayrıca temettü duyurularının fiyat etkisinin şirketlerin büyüklüğünden etkilenebileceği düşüncesi ile (4) ve (5) numaralı panel veri modelleri küçük ve büyük ölçekli şirketler için ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Tablo 4'te söz konusu tahmin sonuçları sunulmuştur.

Tablo 4. Temettü Değişimi/Verimi ile Normalüstü Getiriler Arasındaki İlişki Şirket (Banka) Büyüklüğüne Göre

		$AR_{it} = \beta_{oi} + \beta_1.\Delta Div_{it} + \varepsilon_{it}$		$AR_{it} = \beta_0 + \beta_1.DY_{it} + \varepsilon_{it}$	
	Gözlem sayısı	Regresyon Katsayısı (β_1)	t istatistiği	Regresyon Katsayısı (β_1)	t istatistiği
Küçük Ölçekli Bankalar	44	0.30	0.98	-0.01	-0.04
Büyük Ölçekli Bankalar	52	-0.06	-0.26	0.26	0.91

Panelde zaman ve birim etkisi gözlenmemiş bu nedenle havuzlanmış panel regresyon modeli (pooled regression) kullanılmıştır. Otokorelasyona rastlanmamış, değişen varyans problemine rastlanmıştır. Bu nedenle havuzlanmış modelde değişen varyans problemine karşı dirençli olan White (1980) tahmincisi kullanılmıştır. Ayrıca 1. nesil birim kök testleri (Levin, Lin ve Chu (1992) ve Hadri (2000) testleri) ile bağımlı ve bağımsız değişkenin durağanlığı kontrol edilmiş ve birim köke rastlanmamıştır.

Tablo 4'ten görülmektedir ki bağımsız değişken hem temettü değişimi hem de temettü verimi iken, hem büyük hem de küçük ölçekli bankalar için eğim katsayıları istatistiksel açıdan sıfırdan farklı değildir. Bir başka ifade ile ölçekten bağımsız tüm bankalar için temettü duyuruları anlamlı bir fiyat etkisi yaratmamaktadır.

Sonuç olarak bankacılık şirketlerinde temettü duyurularının olay penceresinde anlamlı fiyat etkisi yaratmadığı görülmektedir. Yapılan tüm testler benzer bulgular üretmekte olup bu durum sonuçların istikrarlı (robust) olması anlamına gelmektedir. Bu sonuçlar bankacılık sektöründeki sıkı denetim ve şeffaflık nedeniyle temettü duyurularının bilgi içeriğinin daha düşük olması beklentisi ile örtüşmektedir. Bankacılık güven üzerine kurulu bir sektör olduğu için temettü duyurularının verdiği işaretlere fiyat tepkisinin daha yüksek olacağı öngörüsünü ise desteklenmemektedir.

4. SONUÇ

Temettü duyurularının firma değeri üzerinde pozitif etkisi olduğu bir çok ampirik çalışmada tespit edilmiş olup bu konuda bankacılık alanında yapılmış çalışma sayısı oldukça azdır. Bu nedenle bu çalışmada Borsa İstanbul'a kayıtlı bankalarda temettü duyurularının fiyat değişimi yaratıp yaratmadığı araştırılmıştır. Çalışmada BİST'e kayıtlı bankaların 2010-2018 döneminde yaptıkları temettü duyuruları incelenmiştir.

Çalışma olay etüdü yöntemi ile yapılmıştır. Hipotezler ise sırasıyla temettü değişimi ve temettü verimi ile olay penceresindeki hisse senedi normalüstü getirisi arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olmasıdır. Hipotez testleri panel regresyon analizi ile test edilmiştir.

Panel regresyon analizi sonucunda bağımsız değişken temettü değişimi veya temettü verimi iken her iki durum için eğim katsayısı (β) pozitif bulunmuş ancak istatistiksel açıdan sıfırdan farklı bulunmamıştır. Panel regresyon modeli büyük ve küçük bankalar için ayrı ayrı yapıldığında sonuçlar değişmemiştir. Sonuç olarak araştırma hipotezleri kabul edilmemiştir. Yani temettü dağıtım duyurularının banka pay senetlerinde fiyat değişimi yaratmadığı görülmüştür. Panel veri analizine ek olarak kategorik analizler ile (t testleri ile) hipotezler test edilmiştir. Temettü artış veya azalış duyuruları için normalüstü getiriler sıfırdan ve birbirinden farklı bulunmamıştır. Benzer şekilde yüksek veya düşük temettü verimi açıklanan temettü duyuruları için normalüstü getiriler sıfırdan ve birbirinden farklı değildir. Dolayısıyla kategorik analiz sonuçları panel veri analiz sonuçlarını desteklemiştir.

Özet olarak panel regresyon analizi ve t testi sonuçlarından temettü duyurularının banka hisseleri üzerinde herhangi bir fiyat etkisi yaratmadığı anlaşılmıştır. Bu sonuçlar hem bu alanda yapılan ampirik çalışma sonuçları ile hem de teoriyle uyumludur. Çünkü teorik olarak bankaların denetim ve şeffaflığının diğer sektörlere göre yüksek olması nedeniyle yönetici ve yatırımcılar arasındaki bilgi asimetrisi daha düşüktür. Bu durumda temettülerin yöneticilerden yatırımcılara aktardığı bilgi azalmakta ve temettü duyurularının fiyat etkisi kaybolmaktadır. Ayrıca elde edilen sonuçlar banka yönetimlerinin sinyal teorisinden farklı olarak daha çok temettü artık değer teorisi argümanları ile hareket etmesinin sonucu olabilir. Çünkü sinyal teorisi, temettü dağıtım kanalı ile yöneticilerin gelecek finansal durum hakkında ortaklara bilgi aktardığını savunmaktadır. Yani temettü değişimleri gelecek finansal durumdaki kalıcı iyileşmeleri, temettü azalışları ise kalıcı kötüleşmeleri işaret etmektedir. Oysaki temettü artık değer teorisinde temettü değişimleri yatırım fırsatları ile ilişkilendirilir. Yani yatırım fırsatlarının artması durumunda yöneticiler temettüleri azaltmakta, aksi durumda temettüleri artırmaktadır. Bu yaklaşım da temettü değişimleri ile hisse senedi fiyat değişimi arasındaki beklenen pozitif yönlü ilişkinin yok olmasına sebep olabilmektedir.

Son olarak temettü duyurularının banka hisseleri üzerinde fiyat etkisi yaratmaması Türkiye'de kanun koyucunun ve bankacılığı düzenleyici kuruluşların başarısına dayandırılabilir. Çünkü mevduat toplayan ve mudiler, ortaklar ve kreditörler nezdinde güvenilirliği oldukça önemli olan bankalar için asimetrik bilgi seviyesinin yüksek olmaması önemlidir. Temettü duyurularının hisse senedi fiyat etkisi yaratmaması yatırımcı ve yöneticiler arasındaki asimetrik bilginin düşük olduğunu göstermektedir. Yani kamuya açıklanan finansal tablo ve diğer duyuruların yatırımcıları bilgilendirme açısından düzenleyici kurum denetimlerinin de yatırımcılara verdiği güven açısından yeterli olduğu görülmektedir. Bu bulgu

bankacılık sektörünün güven içinde çalışmasını amaçlayan düzenleyici kuruluşların başarısı olarak değerlendirilebilir.

KAYNAKÇA

Aamir, M., Shah, S. ve Zullfiqar Ali (2011) "Dividend Announcements and the Abnormal Stock Returns for the Event Firm and its Rivals", Australian Journal of Business and Management Research, 1(8), 72-76.

Aharony, J. ve Swary, I. (1980) "Quarterly Dividend and Earnings Announcements and Stockholders' Returns: An Empirical Analysis", The Journal of Finance, 35(1), 1-12

Aharony, J. ve Dotan, A. (1994) "Regular Dividend Announcements and Future Unexpected Earnings: An Empirical Analysis", Financial Review, 29(1), 125-151.

Akhigbe, A. ve Madura, J. (1996) "Dividend Policy and Corporate Performance", Journal of Business Finance and Accounting, 23(9), 1267-1287.

Ali, M.B.A. ve Chowdhury, T.A. (2010) "Effect of Dividend on Stock Price in Emerging Stock Market: A Study", International Journal of Economics and Finance, 2(4), 52-64.

Ali, I. ve Muhammad, N. - Gohar, A. (2017) "Do Firms Use Dividend Changes to Signal Future Earnings? An Investigaation Based on Market Rationality", International Journal of Economics and Finance, 9(4), 20-34.

Arslan, M. (2016). Firmaların Temettü Ödemeleri ile Firma Değeri Arasındaki ĠliĢki ve BĠST100'de Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.

Asquith, P. ve Mullins, D.W. (1983) "The Impact of Initiating Dividend Payments on Shareholders' Wealth", The Journal of Business, 56(1), 77-96.

Bessler, W. ve Nohel, T. (1995) "The Stock Market Reaction to Dividend Cuts and Omissions by Commercial Banks", Journal of Banking & Finance, 20, 1485-1508.

Borsa İstanbul, www.borsaistanbul.com

Başkaya, H. (2015) "Halka Açık Firmalarda Kâr Payı Dağıtım Duyurularının Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisinin Olay Etüdü ile Ölçülmesi", Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

Ben-David, I. (2010). Dividend Policy Decisions. New Jersey: John Wiley & Sons Inc.

Berezinets, I., Ilina, Y., Smirnov, M. ve Bulatova, L. (2017) "How Does Stock Market React to Dividend Surprises? Evidence from Emerging Markets of India and Russia", Journal of Asia-Pacific Business, 18(3): 153–179.

Black, F. (1976) "The Dividend Puzzle", Journal of Portfolio Management, Special Issue: 8-12.

Deniz, D. (2019a) "Temettü Dağıtımlarının Sinyalizasyon Etkisi: BİST Uygulaması", Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Balıkesir.

Deniz, D. (2019b) "Temettünün Bilgi İçeriği (Sinyal Teorisi): Borsa İstanbul Uygulaması", BMIJ, 7(4), 1530-1554.

Finnet Haber Expert Modülü, www.finnet.com.tr

Gunasekarage, A. ve Power, D.M. (2006) "Anomalous Evidence in Dividend Announcement Effect", Managerial Finance, 32(3): 209-226.

Günalp, B., Kadıoğlu, E. ve Kılıç, S. (2010) "Nakit Temettü Bilgisinin Hisse Senedi Getirisi Üzerinde Önemli Bir Etkisinin Olup Olmadığının İMKB'de Test Edilmesi, H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 28, 2, 47-69.

Hadri, K. (2000). "Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data", The Econometrics Journal, 3(2), 148-161.

Hernandez, M.D.B. (2017) "How Does the Norwegian Stock Market React to Unexpected Dividend Announcements?", Master Thesis, BI Norwegian Business School, Oslo.

Iqbal, N., Ahmad,N., Ullah, H. ve Abbas, A. "Effect of Dividend Announcement on Stock Prices in Banking industry of Pakistan", International Letters of Social and Humanistic Sciences, 35, 15-25.

Jaara, B. ve Dalou, M. (2018) "Dividend Announcements of Banking Sector in Gulf Area; Pre, During and Post the Recent Global Financial Crisis", International Journal of Economics and Finance, 10(6), 20-35.

Kırbaş, A. (2015) "Temettü Duyurularının Hisse Senedi Getirilerine Olan Etkilerinin Analizi: Borsa İstanbul Şirketlerinde Bir Uygulama", Doktora Tezi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Levin, A. & Lin, C.F. ve Chu, C.S. (2002). "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties," Journal of Econometrics, Elsevier, 108 (1), 1-24.

Litzenberger, R.H ve Ramaswamy, K. (1982) "The Effects of Dividends on Common Stock Prices Tax Effects or Information Effects?", The Journal of Finance, 37(2), 429-443.

Miller, M.H. ve Modigliani, F. (1961) "Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares, The Journal of Business", 34 (4), 411-433.

Ross, S.A., Westerfield, R.W. ve Jordan, B.D. (2003) "Fundamantals of Coorporate Finance", Sixth Edition. New York: McGraw-Hill.

Sakarya, Ş., Çalış, N. ve Kayacan, M.A (2018) "Temettü Ödeme Duyurularının Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisinin Ölçülmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama", Sakarya İktisat Dergisi, Cilt 7, 2, 92-106.

Suwanna, T. (2012) "Impacts of Dividend Announcement on Stock Return", Procedia - Social and Behavioral Sciences, 40, 721–725.

Vieira, E. (2005) "Signalling with Dividends? The Signalling Effects of Dividend Change Announcements: New Evidence from.Europe", Phd Thesis, Universidade de Aveiro Management Department Rua Associação H. B. Voluntários, Portugal.

White, H. (1980). "A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity", Econometrica, 48(4), 817-838.

Yılmaz, A.A. and Selçuk, E.A. (2010) "Information Content of Dividends: Evidence from Istanbul Stock Exchange", International Business Research, 3(3), 126-132.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

POSTMODERNİZM VE KAPİTALİZM SARMALINDA TÜKETİMİN YENİ BOYUTU: "AYLAK SINIF" SENDROMU

Sinem ŞAHNAGİL[*]

ÖZET

Genel anlamıyla insanların, üretilen mal ve hizmetleri gerek maddi gerekse manevi ihtiyaçlarını karşılamak ve tatmin etmek amacıyla kullanması olarak tanımlanan tüketim olgusu, diğer tüm kavramlar gibi tarihsel süreçte çeşitli dönüşümler yaşamıştır. Başlangıç noktasını temel olarak aydınlanmanın oluşturduğu dönüşüm süreci, sanayi devrimi ile güç kazanmış, kapitalizmin hâkim üretim tarzı olması ve postmodernizme geçiş ile sürekliliğini devam ettirmiştir. Bu süreçte postmodern eğilimler, tüketime yüklenen anlamlarda çeşitli değişiklikler meydana getirirken, tüketicilerin satın alma kararlarını da şekillendirmeye başlamıştır.

Üretimi temel alan modern dönemin aksine tüketime odaklanan postmodern dönemde bireyler, biyolojik ihtiyaçların tatmininden öteye geçmiş, tüketim olgusu yaşamı devam ettirmek için bir araç olma özelliğini kaybederek başlı başına bir amaç halini almıştır. Satın aldıkları ürünlerin işlevselliğinden çok cezbedici sembollerine odaklanmaya başlayan bireyler, tüketimi sosyal statü elde etmek amacıyla gerçekleştirmeye başlamışlardır. Kimlik ve yaşam hedefini tüketim olgusu temelinde şekillendiren bireylerin sayısı artmış, tüketim pratiği bir statü göstergesi olarak yorumlanmaya başlanmıştır. Veblen'in "aylak sınıf" olarak kavramsallaştırdığı bu bireyler, tüketimi bir gösteriş aşkına dönüştürmüş, tüketim malları için verilen mücadele, pozisyon ve itibar satın alma çabasına evrilmiştir. Tüketerek var olan aylak sınıfa mensup bireyler, farklı olma arzularını yapay kimlikler yaratarak tatmin etmekte, bu eylemlerinde en önemli destekçileri arasında ise medya yer almaktadır. İçerikleri ile kapitalist düzende var olan tüketime ivme kazandıran medya, bireyleri tüketime yönlendirerek onların öznel ruhlarını doyurmalarını sağlayacak tüketim döngüsüne ortam hazırlamaktadır. Diğer bir deyişle medya işlevselliğin değil, sembollerin tüketilerek prestij kazanıldığı bir simülasyonun lokomotifi haline gelmiştir.

Çalışmada kapitalizm ve postmodernizmin tüketimi meşrulaştırması ile değişen tüketim alışkanlıkları sonucunda bireylerin tüketimi bir kimlik ya da statü inşa etme aracı olarak kullandıkları savunulmakta, bu tezin Veblen'in "aylak sınıfın teorisi" olgusu ile ilişkilendirilerek açıklanması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda çalışmada yöntem olarak metin analizi kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Postmodernizm, Kapitalizm, Tüketim, Aylak Sınıf Teorisi*

Jel Kodlar: *R0, H0, H1*

[*] Arş. Gör. Balıkesir Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, s.sahnagil@gmail.com

A NEW DIMENSION OF CONSUMPTION IN THE CONTEXT OF POSTMODERNISM AND CAPITALISM: "THE LEISURE CLASS" SYNDROME

ABSTRACT

Consumption is defined as the use of goods and services produced in order to meet and satisfy both material and spiritual needs. Like all other concepts, the phenomenon of consumption has a various transformations in the historical process. The transformation process, whose starting point is mainly enlightenment, gained power with the industrial revolution and continued its continuity with the dominant mode of production of capitalism and the transition to postmodernism. In this process, postmodern tendencies started to shape the purchasing decisions of consumers while creating various changes in the meanings attributed to consumption.

While modern period based on production, postmodern period based on consumption. In the postmodern period, individuals have gone beyond the satisfaction of biological needs, and the phenomenon of consumption has lost its character as a means a tool for sustain life and has become an objective in itself. Individuals who started to focus on attracting symbols rather than the functionality of the products they purchased started to realize consumption in order to obtain social status. The number of individuals who shaped their identity and life goal on the basis of the phenomenon of consumption increased and consumption practice started to be interpreted as a status indicator. These individuals who are conceptualized as a "Leisure Class" by Veblen, have transformed consumption into a addiction of vanity, and the struggle for consumer goods has evolved into an effort to buy positions and reputation. Individuals belonging to Leisure Class who exist by consuming, satisfy their desire to be different by creating artificial identities, and the most important supporters of these actions are the media. With its content, the media accelerates the consumption existing in the capitalist order. Media, by directing individuals to consumption, paves the way for comsumption loop that will ensure their spiritual satisfaction. In other words, the media has become the locomotive of a simulation that gaining prestige by consuming symbols instead of functionality.

It is argued that individuals use consumption as a means of building identity or status as a result of changing consumption habits by capitalism and postmodernism legitimizing consumption. This thesis explains with "the Theory of the Leisure Class" of Veblen. In this context, text analysis was used as a method in the study.

Keywords: *Postmodernism, Capitalism, Consumption, the Theory of the Leisure Class*

Jel Codes: *R0, H0, H1.*

1. GİRİŞ

Bireylerin gündelik yaşamlarının her alanına yansıyan tüketim, günümüzde sadece maddi ihtiyaçları karşılayan bir kavram olma ötesine geçerek kişinin veya toplumun sahip olduğu sosyal, kültürel ve manevi değerlerin de maddeleştirilerek tüketilmesini kapsayan bir kavram haline gelmiştir. Tarihsel süreç içerisinde meydana gelen toplumsal, ekonomik ve siyasal olaylara bağlı olarak diğer birçok kavram gibi tüketim kavramı da çeşitli dönüşümler yaşamıştır. Bu kapsamda geleneksel toplumdan, modern topluma ve postmodernizme kadar geçen süreçleri, tüketim toplumu ve tüketim kültürüne yönelik dönüşümü gerçekleştiren dönemler olarak değerlendirmek mümkündür.

Üretimin öncelendiği modern toplumdan, tüketimin merkeze alındığı postmodern topluma geçişle birlikte, ekonomik yapıda çeşitli değişimler meydana gelmiş, bu durum tüketim şekillerinin de değişimini beraberinde getirmiştir. Akılcılığın ön planda olduğu modern dönemde bireyler tümüyle rasyonel kabul edilmiş, bireylerin istek ve arzularının tercihler üzerindeki etkisi arka plana atılarak tüketimin daha çok gıda, giyim ve barınma gibi temel ihtiyaçları karşılayan bir kavram olduğu düşünülmüştür. Aydınlanma ile başlayan dönüşüm süreci, Sanayi Devrimi ile güçlenmiş ve kapitalizmin de etkisiyle tüketim olgusu kültürel bir kod olarak toplumsal ilişkiler üzerinde önemli bir role sahip olmaya başlamıştır. Postmodernizm ile birlikte üretim şekilleri değişmiş, bilgi iletişim teknolojileri gelişmiş, iletişim ağları farklılaşmış ve yaygınlaşmış, bireylerin mal talebinde meydana gelen çeşitlenmeye bağlı olarak tüketime ekonomik alanın dışında psikolojik, sosyal ve kültürel anlamlar yüklenmeye başlanmıştır. Postmodernizm ile birlikte bireyler, temel ihtiyaçlarının dışına çıkarak, yaşam tarzlarını ve toplumsal kimliklerini de kapsayacak şekilde geniş bir alanda tüketmeye yönelmişlerdir. Satın aldıkları ürünlerin işlevselliğinden çok cezbedici sembollerine odaklanmaya başlayan bireyler, tüketimi sosyal statü elde etmek amacıyla gerçekleştirmeye başlamışlardır. Kimlik ve yaşam hedefini tüketim olgusu temelinde şekillendiren bireylerin sayısı artmış, tüketim pratiği bir statü göstergesi olarak yorumlanmaya başlanmıştır. Veblen'in "aylak sınıf" olarak kavramsallaştırdığı bu bireyler, tüketimi bir gösteriş aşkına dönüştürmüş, tüketim malları için verilen mücadele, pozisyon ve itibar satın alma çabasına evrilmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde tüketim kavramının tarihsel arka planda nasıl bir dönüşüm geçirdiğine yer verilmiş, geleneksel dönemden postmodernizme kadar toplumsal yapı ile birlikte nasıl şekil aldığı açıklanmıştır. Bunun yanı sıra tüketim ve tüketim alışkanlıklarının, kapitalizm ve postmodernizmden aldığı güç ile nasıl ivme kazandığı ve bu güç sayesinde nasıl meşrulaştırıldığı üzerinde durulmuştur. Bu kapsamda çalışmanın ikinci bölümünde, değişen tüketim alışkanlıkları sonucunda bireylerin tüketimi bir kimlik ya da statü inşa etme aracı olarak kullandıkları tezinden hareketle, günümüzde hâkim tüketim davranışı, Veblen'in "aylak sınıfın teorisi" ve "gösteriş amaçlı tüketim" olgusu ile ilişkilendirilerek açıklanmıştır.

2. POSTMODERNİZM VE KAPİTALİZM SARMALINDA TÜKETİM

2.1. Kavramsal Olarak Tüketim Olgusu

En genel anlamıyla bir şeyleri bitirip yok etmek anlamına gelen tüketim, insanın fizyolojik, sosyal, biyolojik ve kültürel birçok ihtiyacının karşılanması için harcanan maddi ve manevi değerlerin seferber edilmesi olarak ifade edilmektedir (Torlak, 2000: 17). Daha çok maddi boyutuyla ele alınan tüketim kavramı, sadece maddi sınırlara sahip olmayıp, kişinin veya toplumun sahip olduğu sosyal, kültürel ve manevi değerlerin de maddeleştirilerek tüketilmesini kapsamaktadır (Coşkun, 2012: 844). Yeni dünyanın bir ideolojisi olarak kabul edilebilecek bir kavram olarak tüketim, ekonomik, toplumsal, kültürel ve psikolojik özellikler taşıyan bir kavramdır (Dal, 2017: 2). Sınırsız olarak kabul edilen insan ihtiyaçları, bir nesneye yöneltildiğinde satın alma arzusu doğurarak isteğe dönüşmekte ve ekonomik bir anlam kazanmaktadır. Dolayısıyla tüketim, insan ihtiyaçlarının tatmini amaçlanarak bir ürünün veya hizmetin edinilmesi, sahiplenilmesi, kullanılması ya da yok edilmesi olarak da tanımlanabilmektedir (Odabaşı, 1999: 4). Campbell de benzer şekilde tüketimi herhangi bir ürünün veya hizmetin satın alınması, bakımı, kullanımı, onarımı ve elden çıkarılması olarak tanımlamaktadır (Campbell, 1995: 102). Baudrillard'a göre (1997: 95) tüketim ise, etkin ve sosyal bir davranış olma özelliklerini bünyesinde taşımanın yanında bir zorlama, ahlak, kurum ve sosyal değerler sisteminden oluşmaktadır. Zira tüketim, postmodern topluma gelindiğinde nesnelere ek olarak fikirlerin ve görüngülerin de tüketildiği bir tabloyu ifade etmektedir (Baudrillard, 1997: 74).

Yaşam kalitesinin bir göstergesi olarak tüketim, ekonomik büyüme ve gelişme için kaynak niteliğinde bir gücü oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra tüketim, insanların ve toplumun devamlılığı için itici güç olarak kabul edilmekle birlikte, bu özelliği sayesinde şirketler ve ekonomi için de bir itici güç özelliği taşımaktadır. Tüketim süreci boyunca birey bir taraftan yaşamını sürdürürken diğer taraftan yaşamını genişletmekte, derinleştirmekte ve değiştirmektedir. Bu kapsamda tüketim olgusu sadece üretimin amacı olmakla kalmamakta, aynı zamanda üretimin varsayımı ve koşulu olmaktadır (Olenjniczuk-Merta, 2016: 95).

Yüzyıllar boyunca çeşitli tartışmalara konu olan tüketim olgusu, değer yargılarından bağımsız şekilde ele alınamamakla birlikte aynı zamanda birbiriyle rekabet içerisinde olan değerlerin ve ideolojilerin karşılaşma alanını oluşturmaktadır. Geleneksel toplumlarda kültürel olarak ihtiyaçların sınırsız olma ihtimali dahi, sosyal ya da ahlaki bir hastalık göstergesi olarak kabul edilmekteyken, günümüzde bireylerin ihtiyaçlarının sonsuz olabileceği ilkesi tüketim kültürü bireyleri için olağan kabul edilmektedir (Yanıklar, 2006: 23-24-25). Tüketim kültürüne mensup bireylerin sınırsız ihtiyaçlara sahip olduklarına yönelik ilke, kapitalizm ile birlikte hâkim görüş niteliği kazanmıştır (Dal, 2017: 5). Dolayısıyla 2. Dünya Savaşı sonrasında siyasal, ekonomik ve kültürel birçok alanda önemli

dönüşümlerin öncüsü olan kapitalizm, kültürel yapıyı oluşturan ayaklardan birisi olarak tüketim olgusunun da anlamında değişikliklere neden olmuştur (Aytaç, 2004: 116). Endüstriyel kapitalizm ve küreselleşmenin 1980'li yıllarla birlikte etkisini yoğunlaştırması, tüketim olgusunun bitirmek ve yok etmek anlamından sıyrılarak, kültürle ilişkilendirilen bir kavram haline gelmesini sağlamıştır (Aydın, Marangoz ve Fırat, 2015: 25). Her bir toplumsal aşama, kendisinden önce yaşanan süreçlerin ortaya çıkardığı sosyal, ekonomik ve kültürel özellikler üzerine şekillenmektedir. Bu nedenle günümüzde özellikleri sıkça tartışılan tüketim toplumunun daha iyi anlaşılabilmesi için, bu toplumun tüketim anlayışına temel teşkil eden ve sanayi toplumundan günümüze getiren dönüm noktaları hakkında fikir sahibi olunması önem arz etmektedir.

2.2. Tarihsel Süreçte Tüketimin Dönüşümü

Tüketim olgusu neredeyse insanlıkla benzer bir seyir izlemekle birlikte, tarihsel süreçte çeşitli dönüm noktaları geçirmiş, 20. yüzyıla gelindiğinde ise farklı bir boyut kazanmıştır. Toplumsal tarihin her aşamasında tüketim, insan hayatının bir parçası olmasına rağmen, geleneksel, modern ve sanayi toplumlarında insanlar birer "üretici" sıfatı taşımaktayken, postmodernizm insanları birer "tüketici" konumuna getirmiştir (Şentürk, 2012: 67). Sanayi öncesi toplumlarda diğer bir deyişle geleneksel toplumlarda birey birincil olarak üretici ve asker olarak görülmekle birlikte, çalışma ve artı ürün yaratma gibi kavramlar henüz ortaya çıkmamıştır. Bu dönem insanı için iş görme eylemi, günlük hayatın doğal seyri içinde gerçekleşen herhangi bir sürece karşılık gelmektedir. İlk kez sanayileşme süreci ile ortaya çıkan günümüz anlamında çalışma olgusu, modern çağ ve sonraki dönemin merkez unsuru haline gelmiştir (Bozkurt, 2000: 19-20). 20. yüzyıla kadar daha çok, kişiye ekonomik açıdan yarar sağlayan bir olgu olarak ele alınan tüketim olgusu, bu süreçten itibaren ekonomik anlamını kaybederek gösterge ve sembolleri de kapsayan sosyal ve kültürel bir süreç olma yolunda ilerlemiştir. Bu yüzyıldan itibaren batı kapitalizminin[38] etkisi altında kalan toplumlarda üretilen mallar, çeşitli sembol ve göstergeler kullanılarak tüketicilere satılmaya başlanmış, bu sayede tüketim ile arzular arasında sıkı ilişkiler kurulmuştur. Öyle ki ekonomik durgunluk dönemlerinde bile satın alınan giysiler ya da belli tarzda mobilyalar aracılığıyla belli bir kişilik kalıbına girebilme arzu ve eylemi hiç kesintiye uğramadan sürmüştür (Bocock, 1997: 13).

[38] En genel anlamıyla kapitalizm, bir yandan toplumsal ve ekonomik bir yapıyı ifade ederken diğer yandan bir üretim biçimini ifade etmektedir. Tarım ekonomisini temel alan feodal düzenin sona ermesinin ardından, sanayi devrimi ile belirgin bir hal alan ve üretim araçlarının özel mülkiyetini vurgulayan kapitalizm, bireycilik, özel mülkiyet, serbest piyasa, sınırlı devlet müdahalesi gibi liberal düşüncenin ilkeleri üzerine şekillenmektedir (Bal, 2011: 4). Bunun yanı sıra günümüz kapitalizminin çalışma anlayışı "esneklik" üzerine kurulmuştur. Sipariş odaklı bir tasarım ve kalite anlayışından kısa dönemli üretim serilerine, yatay örgütlenme biçimlerinden takım çalışmalarına birçok konuda bu ilke üzerinden hareket edilmektedir. Bunun yanı sıra kapitalizm, bireysel yeteneğe vurgu yapan, katılımcı, müşteri odaklı, demokratik, adem-i merkeziyetçi özellikler taşıyan bir çalışma kültürünü destekleyen tavrıyla (İlhan, 2007: 285) postmodernizm ile ilişki kurmaktadır.

Tüketim kavramının kültür ile ilişkisi köken olarak oldukça eskiye dayanmakla birlikte, bu ilişkinin endüstriyel kapitalizm ve kitle üretiminin artması sonucunda daha fazla hissedilir olduğunu söylemek mümkündür (Aydın, Marangoz ve Fırat, 2015: 26). 19. yüzyılın ikinci yarısına kadar dünya üzerinde birçok ülkede ekonomik sistem tarıma dayalı bir yapı arz etmekte ve durağan bir özellik sergilemektedir. Dolayısıyla insanların büyük kısmının kırsal alanda yaşadığı söz konusu ekonomilerde daha çok çiftlikte veya evde üretilmekte olan malların tüketildiği bir sistem işlemektedir. Bu dönemde kişiler arasında ihtiyaca bağlı olarak malların değişimi yapılmakta, pazarlarda satım işlemi ise sınırlı şekilde gerçekleşmektedir. 18. yüzyılda hissedilmeye başlanan, 19. yüzyılda ise doruk noktasına ulaşan yeni buluşların üretime etkisi ve buhar gücüyle çalışan makinelerin icadı, ekonominin tarımdan sanayileşmeye doğru yön değiştirmesine neden olmuştur (Yavuz, 2013: 220).

Sanayi devrimiyle birlikte Avrupa'da sermaye birikiminin artması, fabrika sisteminin kurulup yaygınlaşması başta ekonomik yapı olmak üzere geçmişe ait toplumsal ve kültürel birçok hususun kökten değişimini beraberinde getirmiştir. 19. yüzyıla kadar tüketim, sadece ekonomik açıdan ele alınmış ve bütün ekonomik faaliyetleri şekillendiren nihai bir süreç olarak değerlendirilmiştir. Bu dönemde bireylerin istek ve arzularının tercihler üzerindeki etkisi arka plana atılarak tüketimin daha çok gıda, giyim ve barınma gibi temel ihtiyaçları karşılayan bir kavram olduğu düşünülmüştür (Nişancı, 2013: 7). Tüketicilerin tümüyle rasyonel oldukları kabul edilmiş, sistem tüketicilerin belirli bir değer karşılığında tüketim mallarını üreticilerden elde etmeleri ve böylece her iki tarafın da karşılıklı olarak belirli bir fayda sağladıkları kabulü üzerine kurulmuştur (Albayrak ve Duyku, 2014: 52). 19. yüzyıldan itibaren ise tüketim özellikle yaşam tarzı başta olmak üzere, kişilik, statü ve kültürel nitelikler kapsamında incelenmeye başlanmıştır. Kapitalizmin oluşum aşamasında üretim için güdülenen bireyler, kapitalizmin ileri aşamalarında ise tüketim için güdülenmişlerdir. Buna bağlı olarak tüketim kavramı, üretim döngüsünün işlemesi için kitlesel olarak üretilen malların tüketilmesi gerekliliğinin de etkisiyle, 19. yüzyılın son çeyreğinden itibaren geniş halk kitlelerine yayılma başlamıştır (Yavuz, 2013: 221-222).

Tüketimin kültürel bir kod olarak toplumsal ilişkiler üzerinde önemli bir role sahip olması ve tüketme eyleminin sosyal bir değer olarak algılanması, her ne kadar 19. yüzyıla kadar götürülebilirse de tam anlamını 2. Dünya Savaşı'nın yaşandığı yıllarda bulmuştur. Savaş sonrasında, 1929 Büyük Buhranı'nın[39] tekrarlanmaması adına, oluşan sosyal refah ve sosyal devlet uygulamalarına paralel olarak

[39] 1929 yılında Newyork borsalarının çöküşü ile başlayan ve "Büyük Buhran" olarak ifade edilen kriz, başta ABD ekonomisi olmak üzere dünya üzerindeki tüm ülkeleri olumsuz etkilemiştir. Krizle birlikte dünyada mal ve hizmetlerin fiyatlarında düşüşler yaşanmış, talep azalması ve ticarette işlem gören mal miktarındaki azalmalar dünyayı sarsan gelişmeler olmuştur. Bu dönemde yaşanan Birinci Dünya Savaşı'nın ülkelere ağır maliyetler yüklemesi, ülkelerin paraya olan ihtiyaçlarını artırması, üretim faktörlerini ve insan gücünü azaltması gibi nedenler krizin hazırlayıcıları olmuştur (Duman, 2011: 51-52). Kriz ile birlikte insanların satın alma güçleri düşmüş, işsizlik artmıştır.

toplam talebi artırmayı öngören Keynesyen ekonomi politikaları[40] ve Fordist üretim tarzı[41], başta Amerikan toplumu olmak üzere diğer Batılı ülkelerde üretimi artırmış, buna bağlı olarak da tüketimin öncelendiği tüketim kültürünü ortaya çıkarmıştır (Dolgun, 1993: 39). Sermaye birikim süreci 2. Dünya Savaşı'ndan itibaren kurumsallaşmış ve yaygın bir birikim rejimi haline gelmiştir. Fakat 1970'lere gelindiğinde başta söz konusu sermaye birikim süreci olmak üzere, Keynesyen Refah Devleti ve bu düzenin getirmiş olduğu uygulamalarla şekillenen Fordizm ciddi bir kriz yaşamaya başlamıştır (Demirel ve Yegen, 2015: 121). Söz konusu kriz, aslında kitlesel üretime dayanan sınaî gelişme tarzının yaşadığı krizdi. Zira bu dönemde piyasa otomobil, fırın, buzdolabı gibi kitlesel üretimin hâkim olduğu ve gelişmenin motoru olarak kabul edilen tüketim mallarına doymuş, geliri artan tüketici ise daha çeşitli yelpazede mallar talep etmeye başlamıştır (Taymaz, 1993: 11).

Dolayısıyla 1980 sonrasında devlet-ekonomi ilişkileri şekil değiştirmiş, var olan krizin atlatılabilmesi amacıyla hayata geçirilen politikalar tüm ekonomi yapıyı ve toplumsal alanı değişime uğratmıştır. Bu tarihten itibaren neoliberal politikalarla serbest piyasa uygulamaları tekrar kapitalizmi desteklemeye başlamıştır (Demirel ve Yegen, 2015: 121). Bireylerin mal talebinde meydana gelen çeşitlenmeye bağlı olarak tüketime ekonomik alanın dışında psikolojik, sosyal ve kültürel anlamlar yüklenmeye başlanmış, ekonomik krizin aşılabileceği düşüncesi tüketimin yükselen bir değer olarak kabul edilmesi ile ilişkilendirilmiştir. Bu süreç sonrasında, tüketime mutluluk sebebi olma misyonu yüklenerek, manevi tatmin sağlama sonucunu oluşturacak bir ayine dönüştürülmesi hedeflenen unsurların başında gelmiştir (Durning, 1998: 5). Diğer bir deyişle tüketimin belirli bir sosyal sınıfa ait olması hali 19. yüzyıldan itibaren gün geçtikçe azalmış, endüstriyel üretimin hız kazanması ve tüketim mallarının niceliksel olarak artmasıyla birlikte günümüz tüketim özellikleri şekil almaya başlamıştır (Başar, 2016: 5). 21. yüzyıla gelindiğinde ise tüketim yaşamın idamesi için gerekli bir araç olmaktan çıkarak, bizzat amacın kendisi haline gelmiştir.

19. yüzyıl kapitalizmi insana daha çok çalışıp biriktirme, üretme gibi ödevler yüklemekte ve tasarrufu bir erdem olarak kabul etmekteyken, 20. yüzyıl sonrası kapitalizmi harcama arzusuna vurgu

[40] Büyük Buhran sonrasında fikirleri genel kabul görmüş Keynes'e göre yaşanan yoğun işsizlik ve istihdam daralmasının nedeni talep daralmasıdır. Tüketim eğiliminin artışı tam istihdam politikası için temel bir amaçtır (Rosanvallon, 2004: 44). Söz konusu amaç ile ulaşılmak istenen sonuç tüketim aracılığıyla üretimin artırılması, üretimin artmasıyla ise istihdamın artırılmasıdır. Artan istihdam işsizliğin azalmasını beraberinde getirecek, krizin atlatılmasını sağlayacaktır (Demirel ve Yegen, 2015: 120).

[41] Ana temasını H. Ford'un "müşterilerimiz, rengi siyah olmak kaydıyla istedikleri her renk arabayı satın alabilirler" sözünün oluşturduğu Fordizm (Odabaşı, 1999: 11), teknik anlamıyla sanayi üretiminin büyük oranda kitlesel üretim olarak gerçekleştirilmesidir. İş bölümünün ve iş tanımlarının katı bir şekilde gerçekleştirildiği Fordizm'de, ürün standartlaştırmasının verimlilik artışı getirdiği ve artan talebin bu standartlaşmayı hızlandırdığı bir üretim biçimidir (Eraydın, 1992: 15). Kitlesel üretimi dengelemek amacıyla kitlesel tüketimi gerçekleştirmeyi amaçlayan Fordizm, 1970'lere gelindiğinde, tüketicinin değişen taleplerini karşılayacak esnekliğe sahip olmaması nedeniyle kendisini yenilemek durumunda kalmış ve Post-Fordizm olarak adlandırılan ve tüketimin yaşam biçimlerine, pazar bölümlerine, hedef tüketici gruplarına ayrılmasını öneren aşamaya geçiş yapılmıştır (Odabaşı, 1999: 12). Postmodernizmin ekonomideki yansıması ve bakış açısı olarak ifade edilebilen Post-Fordizm, aynı zamanda kapitalizmin yeni bir aşamasıdır (Yıldırım, 2009: 378).

yaparak bireyleri tüketime yönlendiren, tüketimi meziyet olarak kabul eden bir tavır sergilemiştir (Fromm, 2002: 49-50). Bunun yanı sıra bu yüzyıl sonrasında kapitalizm için artık sadece tüketim veya tüketici için üretim yapmak yeterli bir argüman olmaktan çıkmış, niceliği ve niteliği önceden hesaplanabilir bir tüketici kitlesinin bizzat kendisinin üretilmesi önem arz eden bir başlık haline gelmiştir (Argın, 1998: 88). Dolayısıyla genel tabloya bakıldığında günümüzde artık tüketicilere neyi, ne kadar ve nasıl tüketecekleri noktasında bir hak tanınmamakta, bu konuda düzen kurma yetkisi tamamen piyasaya ve sisteme verilmektedir (Şentürk, 2012: 68). Tüketimin bir amaç halini aldığı sistemde yer almanın koşulu, sistem tarafından üretilen malların tüketilmesinden geçmekte, toplumun metalaşması geleneksel değerlerin giderek çözülmesine neden olmaktadır. Bu durum bireyler arasındaki ilişkinin yüzeyselleşmesine ve ticari bir özellik kazanmasına yol açarken (Özcan, 2007: 40), çok tüketerek kendini yeniden ürettiğini, diğer bir deyişle tüketimi var olmanın kanıtı olarak kabul eden bireyler yaratmıştır.

Günümüz tüketim toplumunda bireyler sadece yaşamlarını sürdürebilmek için değil, aynı zamanda tüketim mallarına sahip olabilecekleri geliri elde etmek amacıyla çalışır hale gelmişlerdir (Bocock, 2005: 57). İnsan ilişkilerini "kullan ve at" teması üzerinde şekillenmesine neden olan tüketim toplumu, söz konusu anlayışla sadece üretilmiş malların değil, değerlerin, hayat tarzlarının, istikrarlı ilişkilerin de kullanılıp atıldığı bir sistemin resmini çizmektedir (Harvey, 1997: 319). Dolayısıyla bireylerin yaşam stilleri ve kimlik yapıları, postmodern eğilimlerle uyumlu şekilde tüketim odaklı olarak inşa edilmeye başlanmış, bugünün postmodern ve kapitalist dünyası içerisinde bireylerin tüm ihtiyaç ve pratikleri yine kapitalizm temelinde belirlenerek, küresel bir talep modası yaratılmıştır (Demirel ve Yegen, 2015: 129).

3. STATÜ ELDE ETME ARACI OLARAK TÜKETİM: "AYLAK SINIF" SENDROMU

3.1. Veblen'in "Aylak Sınıf" Kavramsallaştırması

Hem iktisat hem de sosyoloji bilimi açısından önemli bir düşünür olan Thorstein Veblen, 1857-1929 yılları arasında yaşamış ve ilk kez 1899 yılında yayımladığı kitabı "The Theory of The Leisure Class" (Aylak Sınıfın Teorisi) adlı eseri ile tüketim olgusuna ekonomik ve sosyolojik açıdan yeni bir bakış açısı getirmiştir.

Veblen için "aylaklık", zamanın üretimden uzak, üretici olmayan tüketimini ifade etmektedir (Heilbroner, 2008: 200; Veblen, 2017: 45). Veblen'e göre bazı toplumlar temel özelliklerine bakıldığında üç evreden geçmektedirler. Bu süreç barışçıl (ilkel), barbar (yağmacı) ve parasal olarak nitelendirilen evrelerden oluşmaktadır. Düşük bir gelişmişlik düzeyine sahip, bireysel mülkiyet sisteminin gelişmediği, geleneksel ve kültürel yönden barışsever bir yapıda olan barışçıl yani ilkel toplumlarda aylak sınıf henüz tam anlamıyla ortaya çıkmamıştır. Zamanla yağmacılığın toplum

içerisinde genel bir alışkanlık haline gelmesi ve kabul görmesi, insanlara ve diğer varlıklara yönelik algının savaşla şekillenmesi ve savaşın bir değer olarak görülmesiyle toplumlar, barışsever yapıdan savaşçı yapıya geçmeye başlamış, bu durum aylak sınıfın oluşum temellerini atmıştır (Veblen, 2017: 11-21).

Kültürel evrimin bir sonucu olarak aylak sınıfın ortaya çıkışını mülkiyet olgusunun ortaya çıkışı ile ilişkilendiren Veblen'e göre, bu sınıfın oluşumu için topluluğun yağmacı/barbar özellikler sergilemesi gerekmektedir. Bu dönemde mülkiyet, bir yandan zorla ve bir ganimet olarak malların yağmalanmasını ifade ederken diğer yandan erkeğin kadın üzerindeki hak sahipliğini ifade etmektedir. Buna bağlı olarak aylak sınıf ve çalışan sınıf arasındaki ayrım, barbarlığın ilk aşamalarında kadın ve erkek işleri arasındaki farklılaşmada kendisini göstermektedir (Veblen, 2017: 27). Kendisini işçi olarak nitelendirmeyen erkek, daima kadından ayrı tutulmak istemektedir. Mülkiyeti elinde bulunduran erkek, bu dönemde emek üretimine katılmamakta ve aylak sınıf üyesi olduğu bir statüde onur sahibi olarak algılanmaktadır. İlk başlarda bu algıyı oluşturan durum, avcılık ve savaşçılıktan kaynaklı olarak cesaret ve fiziksel güç olurken, ikinci aşamada, maddi gücü elinde bulunduran erkeklerin emek işini kadınlara veya satın aldıkları kölelere yaptırabilmelerinden kaynaklanmaktadır. Barbar toplulukta kadınlar yerleşik gelenek gereği, bir sonraki aşamada endüstriyel meşguliyetler haline gelecek olan faaliyetlere tabii kılınırken, erkekler bu "bayağı" meşguliyetlerden muaf tutulurlar. İlkel toplumlarda yiyecek ve diğer temel ihtiyaçları karşılayarak grup yaşamının sürekliliğine katkıda bulunan erkeğin üstlendiği görevler, endüstri geliştikçe din, eğitim, siyaset gibi alanlara kaymıştır (Veblen, 2017: 12).

Barbar toplum sonrasındaki aşama olan parasal evrenin temel özelliği ise topluluğun yaşamını devam ettirmek için artık av veya buna benzer başka bir etkinliğe bağımlı olmamasıdır. Bu evreden itibaren her türlü "işe yarar" ve "üretime yönelik" işten belirgin olarak uzaklaşan aylak sınıf, devletten spora, dinden sanata birçok alanla kendisini meşgul etmeye başlamıştır. Bu dönemde emekten kaçış şerefli bir hareket sayılırken, aynı zamanda edinilen servetin ve zenginliğin göstergesi olarak kabul edilmiştir (Veblen, 2017: 43-44). Endüstriyel faaliyetlerin ve ticaretin günlük yaşama entegre olarak etkinliğini artırması ile güç ve başarı olguları simgesel olarak değişimine uğramış, endüstriyel üretim yapılmadan edinilen mal ve mülkleri biriktirmek kişiye toplum tarafından tanınma ve saygı duyulma nedeni olmaya başlamış, bir kişinin endüstriyel üretime ihtiyaç duymadan mal varlığına sahip olması güç göstergesi olarak kabul edilmiştir.

Nitekim endüstriyel faaliyetlerin etkili olduğu söz konusu dönemde maddi güç zamanla saygınlık ve onurla doğru orantılı bir ilişki içine girmiştir. Maddiyata dayanan gelişim çizgisini cinsiyet algısındaki değişim izlemiştir. Barbar dönemde kadın emeği üreten, erkeğin vazifesi olarak sayılan dövüşmek ve avlanmak dışındaki işleri yapan tarafı oluşturmaktadır. Benlik davasının ancak mücadele ve zor kullanılarak yapılan biçiminin saygın ve itibarlı sayıldığı bu dönemde kadın, üretken iş

performansını ve kişisel hizmetlerle ilgili meşguliyetleri yerine getirdiğinden, diğer bir deyişle yiğitlik belirtisi barındırmayan bir çaba gösterdiğinden ahlaklı, saygın ve onurlu sınıf içerisinde yer alamamıştır. Zira savaşçı ve avcının yaptığı faaliyet üretken emek olarak kabul edilmemekte, daha çok mal varlığının gasp yoluyla elde edilmesi olarak ifade edilmektedir. Sergilenen av ve taarruz ganimetleri, savaş kazançları bir yandan üstün gücün göstergesiyken diğer yandan başarılı bir mücadelenin kanıtlarını oluşturmaktadır (Veblen, 2017: 19-21). Endüstriyel yani parasal evreye gelindiğinde, mülkiyet sahibi zengin erkeğin eşi durumuna gelen kadın, emeği üreten ve yaptığı iş nedeniyle saygı görmeyen konumunu terk etmiş, emek işini daha alt sınıftan bir kadına yaptırarak kocasının aylaklık sınıfına dâhil olmuştur. Zaman içerisinde görev dağılımında ortaya çıkan değişiklikle birlikte aylak sınıfın kadını, kocası adına maddiyatı sergileme ve güç gösteresi yapma görevini devralmıştır (Veblen, 2017). Dolayısıyla maddiyat üzerinden yürütülen statü savaşları cinsiyet fark etmeksizin tüm toplumu kapsamış, gösterişçi tüketim gücün ispatı işlevi için yaygınlaşmaya başlamıştır.

Veblen'e göre, tüketici davranışlarının belirlenmesinde "gösteriş amaçlı tüketim" önemli bir noktayı oluşturmaktadır. Sadece zenginler için değil, toplum tüm kademeleri için geçerli bir durum olan gösterişçi tüketim, her sosyal sınıfın kendilerinden bir üste yer alan sınıfa dâhil olmaya yönelik çabalarının bir ürünüdür. Bireyler, geçim mücadelesi tamamlandıktan sonra rahat ve konforlu bir yaşam sürmenin hayalini kurmakta, bir üst sınıfa dâhil olamasalar da bu sınıfın harcama alışkanlıklarını taklit ederek "onlardanmış" gibi görünmeye çalışmaktadırlar. Toplumdaki her kademenin bu bilgiye sahip olması, en altta yer alan bireylerin dahi psikolojik bir baskı hissederek gösterişçi tüketime yönelmeleri ihtimalini ortaya koymaktadır (Açıkalın ve Erdoğan, 2004: 11).

Veblen eserinde gösteriş amaçlı tüketim harcamalarının gerçekleşmesi için, fiyat ve kaynakların israfa varacak şekilde kullanılmasını önemli iki etken olarak öne sürmektedir. Kamunun bir tüketim davranışını gösterişçi olarak algılaması için o malın fiyatının, sağladığı faydaya göre daha yüksek olmasının yanı sıra bu tür bir tüketimin aynı zamanda israf yaratması gerekmektedir. Açıkalın ve Erdoğan'a göre (2011: 11) burada israf yaratmakla anlatılmak istenen, yapılan harcamaların bir kısmının tam olarak insanlığın gelişimi için kullanılmamasını ifade etmektedir. Bu kapsamda bir yandan boşa geçirilen zaman satın alınarak diğer yandan da gösteriş amacıyla mal satın alınarak israf yaratmak mümkün hale gelmektedir. Zira ilkinde zaman israfı söz konusu iken, diğerinde para israfı oluşmaktadır. Dolayısıyla her iki durumda da üretkenlikten kaynak çalınmaktadır. Ayrıca "Her ikisi de zenginliğe sahip olduğunu gösterme metodudur ve her ikisi de geleneksel anlamda birbirine eşit kabul edilmektedir" (Veblen, 2017).

Bireyler, sosyal statülerinin bir işareti olarak benimsedikleri ve gösteriş amacıyla yaptıkları harcamalar ile daima diğerlerinden farklı olduklarına yönelik bir imaj çizmeye çalışacaklardır. Özel mülkiyet kavramı var olduğu sürece devam edecek olan bu durum (Açıkalın ve Erdoğan, 2004: 11),

çalışmayan ve emekten uzaklaşan nesillerin tekrar ve tekrar üretilmesine neden olmaktadır. "Daha pahalı olanın" zorunlu olarak "daha iyi" olduğuna inanan ve buna bağlı olarak yaptığı aşırı harcamalarla üstünlüğünün reklamını yapmayı amaçlayan aylak sınıfa mensup bireyler, bu özelliklerinin halk tarafından fark edilmesi için uğraşmakta, çevreleri tarafından aylaklığı ile anılmaktan büyük zevk duymaktadırlar (Veblen, 2017). Zira ne kadar çok tüketirlerse o derece zengin ve itibarlı olacaklarını düşünen söz konusu sınıf için bir malın talebi, fiyatı ile doğru orantılı bir seyir izlemekte, çoğu mal ve hizmet ihtiyaçlar dışında sadece gösteriş için tüketilmektedir. Bunun yanı sıra Ritzer'e göre (2001: 210), toplumdaki yerini tüketim biçimi ile farklı kılan aylak sınıf, kendi gruplarına yeni bireylerin kabulü sırasında da tüketim kalıplarına göre hareket etmektedirler. Bu kapsamda bir gruba ait olabilmenin ön koşulu, o grupta bulunan insanlarla benzer ürünleri kullanmak veya benzer tüketim kalıpları geliştirmeye çalışmaktan geçmektedir.

Harcama güdüsü ile hareket eden aylak sınıf için bir diğer önemli nokta ifşa aşamasıdır. Aylak sınıf için yapmış olduğu harcamalar her ne kadar gösteriş amacı ile yapılmış olsa da ifşa edilmedikçe, sosyal statü kazanmak için yeterli değildir. Zira sahip olunan zenginlik, mal veya hizmet uygun şartlar dâhilinde sunulmadığı takdirde söz konusu durumun bireylere herhangi bir sosyal statü veya prestij sağlaması beklenemez. Veblen'nin eserini kaleme aldığı yıllarda aylaklığın ve prestijin en önemli ifşa yolları tüketimin ve tembelliğin bizzat kendisi iken, günümüzde nüfusun artması ve teknolojinin gelişmesine bağlı olarak yaşanan değişim ile birlikte hem gösteriş hem de bunları kamuya duyurma yöntemleri çeşitlilik göstermeye, kitlelere ulaşma imkânı yakalayarak yaygınlaşmaya başlamıştır.

3.2. Günümüzde Aylak Sınıf ve Medyanın Rolü

Veblen'in aylak sınıf olarak nitelendirdiği bireylerin günümüzdeki karşılığı, modern zamanlar ile birlikte oluşan, zamanını nitelikli bir şekilde kullanmayan ve tüketimi modernliğin bir parçası olarak kabul eden bireylerden oluşmaktadır. Bu sınıf temel ihtiyaçlarını gidermek yerine gösterişçi tüketim aşkı ile hareket etmekte, modaya uymak, başkalarının sahip olamadığı şeyleri elde edebilmek veya gözünde saygı kazanmak, başkalarını kıskandırmak gibi amaçlarla tüketim davranışı göstermektedirler. Dolayısıyla bireyler, tüketim pratiğini toplum içerisinde bir statü göstergesi olarak yorumlamaktadırlar (Kaya ve Oğuz, 2010: 147). Aynı işlevi gören mallar için gönüllü olarak daha yüksek fiyatlar ödemeye razı olan aylak sınıf, tüketimi bir gösteriş aşkına dönüştürmüştür. Günümüz itibariyle tüketim malları için verilen mücadele, pozisyon ve itibar satın alma çabasına evrilmiştir. Tüketerek var olan aylak sınıfa mensup bireyler, farklı olma arzularını yapay kimlikler yaratarak tatmin etmeye başlamış, bu eylemin en önemli destekçisini ise medya oluşturmuştur.

Kapitalizmin üretim süreçlerine verdiği desteği tüketim alanlarına kaydırması, bireylerin çalışma faaliyetlerinden artan zamanlarını tüketim odaklı harcamaları yönünde bir beklentiyi beraberinde

getirmiştir. Boş zamanı belirli bir amaç doğrultusunda kullanarak yeni değer yargıları ve kanaatler oluşturmayı hedefleyen kapitalizm, bu durumu farklı kanallar aracılığıyla kitlelere benimsetmeye çalışmaktadır (Aytaç, 2004: 116). Bu kapsamda aynı anda birçok kişiye ulaşma becerisine sahip olan "medya", çeşitli değer yargılarının kitlelere ulaştırılması ve benimsetilmesi için bu kanalların başında gelmektedir. Sahip olduğu içerikler ile kapitalist düzende yer alan tüketimi hızlandıran medya, aynı zamanda bireyleri tüketim davranışa yönlendirmek noktasında en etkili araçların başında gelmektedir.

Tüketime odaklanan kapitalizmin ve bizzat tüketimin yardımcılığını üstlenen medya, toplum üzerinde etkili olabilecek söylemlerin ortaya çıkmasındaki marifetini kullanarak, bireylerin tasarruftan hazcılığa doğru yönelmelerine ön ayak olmaktadır (Şahin, 2009: 126-127). Zira medya, başlı başına bir endüstri konumunu üstlenerek, tüketim kültürünün kapitalist ürün ve içeriklerini toplumlara tanıtmakta, meşrulaştırmakta ve benimsetmektedir (Yaylagül, 2006). Günümüzde medya, göstergelerin ve sembollerin tüketildiği bir ortamın lokomotifi olmuş, sunulan mal ve hizmetlerin gerçek işlevlerine ait kanıtlardan çok, toplumsal bir işlev taşıyor olduklarına yönelik algıların yaratıldığı bir simülasyonun ortaya çıkmasına neden olmuştur (Baudrillard, 2003). Dolayısıyla günümüzde fayda veya mutluluk, tüketilen malın sadece fiziki fonksiyonu ile sınırlı kalmamakta, o malın sosyal çevreden alacağı manevi değer ile de bağlantılı bir özellik sergilemektedir. Bireylerin topluma karşı geliştirdikleri aidiyet, onların birer tüketici olarak gerçekleştirdikleri etkinlikleri ve tüketimin etrafında dönerek harcadıkları yaşamları haline gelmiştir (Şan ve Hira, 2004: 19). Toplumsal kabulün ortak değerler algısı için artık ulaşmak istenilen mal veya hizmet için harcanılan emekten ziyade harcanılmayan emek tercih edilmektedir. Tüketim bir davranış biçimi olmaktan çıkmış, bir değer, yaşam tarzı, hayatın temel amacı ve ölçüsü haline gelmiştir (Aytaç, 2002:124).

Bireylerin gündelik yaşamlarını etkileyen ve biçimlendiren en önemli iletişim alanlarından birisi olarak medya çatısı altında yer alan "sosyal medya", günümüzde bireylerin sembolleri tüketerek statü yarışına girdiği tüketim döngüsüne ortam hazırlayan en işlevsel medya kanalını oluşturmaktadır. Sosyal medya platformlarına üyelik, bireyler tarafından adeta sosyal bir zorunluluk olarak algılanmakta, gerçek hayatlarında aile, okul, iş vb. alanlarda başarı sağlayamayan bireyler psikolojik tatminlerini bu mecrada inşa ettikleri kimlikleri ile dengeleme yoluna gitmektedirler. Tüketim ise bu tatminin sağlanmasında hayati bir rol üstlenmektedir. Kendi toplumsal ve kişisel görünürlük alanını oluşturan sosyal medya mecraları milyonlarca üyesi ile birlikte neredeyse toplumsal kabulün belirleyicisi haline gelmiştir. Bireyleri, ait oldukları sınıfın ekonomik durumu fark etmeksizin rekabet ortamına sokan ve birbirlerine karşı gösteriş yapmaya iten sosyal medya mecraları, tüketildikçe yeniden inşa edilen bir sistemin uygulayıcısı rolü üstlenmektedir. Zaman içerisinde değişen insan ise etrafına uyum sağlama güdüsüyle medyada ne görüyorsa onu tüketmek için arzu duymaya programlanmıştır.

Söz konusu durumun en iyi örneklerinden birini günümüz sosyal medya mecraları arasında yer alan Instagram uygulaması oluşturmaktadır. 2010 yılında kurulan ve 1 milyardan fazla kullanıcıya sahip fotoğraf paylaşım uygulaması olan Instagram, kullanıcılara paylaşılan fotoğrafları beğenmek, fotoğraflara yorum yapmak, katılımcıların takibini gerçekleştirmek gibi seçenekler sunmaktadır. Günümüzde bir sosyal medya platformu olmanın ötesine geçen Instagram, bir moda ve kültür haline getirilmiştir (Yegen ve Yanık, 2015: 369). Paylaştıkları fotoğrafların içeriğine ve niteliğine bağlı olarak alınan beğeniler vasıtasıyla bireylere, bir topluluğa ait olacağına ya da toplumsal onay alacağına yönelik bir algı oluşturan platform (Bayar, 2012: 322-323), kişinin psikolojisi açısından hayati önem taşımaya başlayan beğenilme, farklı olma, kabul görme gibi ihtiyaçlarını kullanarak tüketim döngüsünü yaratmaktadır. Zira bireyler, sistem tarafından oluşturulan ve daha çok beğenileceğini düşündükleri konseptleri satın almaya, uygulamaya veya yaşamaya çalışmaktadırlar. Giderek yaygınlaşan ve ekonomik ayrım gözetmeksizin hayatımıza giren babyshower etkinlikleri, kişiye özel olması beklenirken bir örnek ve abartılmış ritüellerle gerçekleştirilen doğum günü kutlamaları, düğün ve nişan törenleri ve dönemsel olarak yeniden üretilen[42] birçok ihtiyaç dışı tüketim ürünü, gerek maddi gerekse manevi olarak bireyleri bu platform aracılığıyla gösterişçi tüketime yönlendirmektedir.

Söz konusu organizasyonlara devasa harcamalar yapan bireyler, tam da Veblen'in ifade ettiği gibi bu eylemlerini ihtiyaçlarını karşılamaktan ziyade bu organizasyonları gerçekleştiren, çoğunlukla da ekonomik olarak daha iyi kesimlere özenerek onlar gibi olma çabasıyla gerçekleştirmektedirler. Instagram'da sergilenen organizasyonlar, gösterişçi tüketimin genel özelliği olan faydadan çok prestij sağlama görevini yerine getirmektedirler. Bu nedenle söz konusu tüketimin temelinde aslında sahip olunan ürünün açık veya abartılı şekilde çevreye gösterilmesi yer almaktadır (Aytaç, 2002: 241). Üretim ve emekten uzak olarak neredeyse sadece beğenilmek ve kabul görmek güdüsüyle sosyal medyada yaşayan aylak sınıfa mensup bireyler, sahip oldukları yaşamı ve alışkanlıkları diğer sınıfların kıskanmasına yol açacak şekilde kullanmaya eğilimli bir tavır sergilemektedirler. Bir üst sınıfa dâhil olma, onlardan olma düşüncesiyle bilinçli veya bilinçsiz şekilde gerçekleştirilen tüketim ile bir yandan gösterişçi tüketimin önemli koşullarından olan "israf" gerçekleştirilirken diğer yandan söz konusu platform aracılığıyla "ifşa" ayağı tamamlamaktadır. Ayrıca, birçoğu temel ihtiyaç kategorisine dahi girmeyen söz konusu organizasyonlardan daha az fiyat ve kaynakla benzer tatminin sağlanabileceği ve

[42] Instagram'da bireylerin sıklıkla sergiledikleri "balon patlatma ile cinsiyet örenme", "kız çocuklarına 6ay kınası", "bebeklere isim koyma partileri", "dişim çıktı partileri", "brideteam adıyla bekârlığa veda partileri" gibi organizasyonlar, tüketildikçe üretilen ve bir süre sonra unutulması kaçınılmaz olan ürünlerden sadece birkaçıdır.
Düşük sosyal sınıfların hiyerarşide daha üsttekilerin davranışlarına özenmeleri, onları taklit etmeye çalışmaları bu durumun en önemli nedenleri arasında yer almaktadır. Alt tabakada yer alan bireylerin, üst tabakada yer alan bireylere ait şeylere ulaşmaları neticesinde, üst tabakada yer alan bireyler statülerini ifade edebilecek yeni malların peşine düşmektedirler. Dolayısıyla yeni mallar için talep yaratılmaya devam edilmekte, yeni istek ve arzular eskileri ile yer değiştirmekte, yeni mallar piyasadaki eski malların yerini almaktadır (Açıkalın ve Erdoğan, 2004: 14-15).

sahip olunan "boş zaman" düşünüldüğünde, malın sağladığı faydadan daha fazla fiyata sahip olması koşulu da aylak sınıfın varlığı için gerçekleşmiş olmaktadır (Ritzer, 2001: 209).

Sonuç olarak insanların toplum tarafından kabul görmek amacıyla yaptığı gösterişçi tüketim, geleneksel kimlikleri yıkarak yeni ve düzensiz kimlikler inşa etmektedir. Bireylerin yaşam tarzlarına nüfuz ederek, onların benliklerini ve kimliklerini sistemin belirlemiş olduğu kalıplara göre şekillendiren tüketim, modern bir aylak sınıf oluşturmakta, bireylerin kendine has olma durumunu ve üretken yapısını baskılayarak emekten uzaklaşmış, robotlaşmış ve bir örnekleşmiş insanlar yaratmaktadır.

4. SONUÇ

Tarihsel süreç içerisinde incelendiğinde, her dönemin kendi dinamiklerini yansıtan farklı perspektiflerde ortaya çıkan bir tüketim olgusuyla karşılaşılmaktadır. Başlarda bireylerin temel ihtiyaçlarının karşılanması için bir araç niteliği taşıyan tüketim, postmodernizm ile birlikte araç olma özelliğini kaybederek bizzat amacın kendisi haline gelmiştir. Bu dönem itibariyle tüketim ekonomik bir problem olmanın ötesine geçerek kültürel boyutuyla öne çıkmış ve bir yandan nesneler tüketilirken diğer yandan göstergeler, imajlar, hayaller tüketilmeye başlanmıştır.

Günümüzde gelinen noktada sınır tanımayan ve sistemli bir tüketim sürecinin yaşandığını söylemek mümkündür. Kapitalizmin üretim süreçlerine verdiği desteği tüketim alanlarına kaydırması ile Veblen'in "aylak sınıf" olarak nitelendirdiği ve harcama güdüsü ile hareket eden bireylerin sayısında gözle görülür bir artış yaşanmıştır. Her türlü "işe yarar" ve "üretime yönelik" işten belirgin olarak uzaklaşan aylak sınıfın tüketici davranışlarının belirlenmesinde "gösteriş amaçlı tüketim" önemli bir noktayı oluşturmaktadır. Günümüzde toplumun hemen hemen bütün kademeleri için geçerli bir durum olan "gösterişçi tüketim", her sosyal sınıfın kendilerinden bir üste yer alan sınıfa dâhil olmaya yönelik çabalarının bir ürünü olarak varlık kazanmaktadır. Kendilerinden üst sınıfta yer alan bireylerin harcama davranışlarını taklit ederek, onlardan olma arzusu taşıyan aylak sınıfa mensup bireyler, buna bağlı olarak "daha pahalı olanın" zorunlu olarak "daha iyi" olduğuna inanmakta ve yaptıkları aşırı harcamalarla üstünlüklerinin reklamını yapmayı amaçlamaktadırlar.

Veblen'in gösteriş amaçlı tüketim harcamalarının gerçekleşmesi için altını çizdiği gereklilikler olan, fiyat ve kaynakların israfa varacak şekilde kullanılması, söz konusu sınıf için olağan şekilde gerçekleştirilen bir eylem halini almıştır. Aynı işlevi gören mallar için gönüllü olarak daha yüksek fiyatlar ödemeye razı olan aylak sınıf, tüketimi bir gösteriş aşkına dönüştürmüştür. Bu sınıf, temel ihtiyaçlarını gidermek yerine gösterişçi tüketim aşkı ile hareket etmekte, modaya uymak, başkalarının sahip olamadığı şeyleri elde edebilmek veya gözünde saygı kazanmak, başkalarını kıskandırmak gibi amaçlarla tüketim davranışı göstermektedirler. Dolayısıyla bireyler, tüketim pratiğini toplum içerisinde bir statü göstergesi olarak yorumlamaktadırlar. Tüketerek var olan aylak sınıfa mensup bireyler, farklı

olma arzularını yapay kimlikler yaratarak tatmin etmeye başlamış, bu eylemin en önemli destekçisini ise medya oluşturmuştur. Tüketime odaklanan kapitalizmin ve bizzat tüketimin yardımcılığını üstlenen medya kanallarından birisini oluşturan "sosyal medya mecraları", günümüzde bireylerin sembolleri tüketerek statü yarışına girdiği tüketim döngüsüne ortam hazırlayan en işlevsel kanalı oluşturmaktadır.

Aylak sınıfın gerçekleştirdiği gösterişçi tüketimin amacına ulaşması için son şart olan "ifşa" misyonunu başarılı şekilde yerine getiren sosyal medya mecraları, bireyleri ait oldukları sınıfın ekonomik durumu fark etmeksizin rekabet ortamına sokmakta ve birbirlerine karşı gösteriş yapmaya itmektedir. Tüketim kültürünün kapitalist ürün ve içeriklerini toplumlara tanıtan, meşrulaştıran ve kitlelere benimseten söz konusu mecralar, tüketildikçe yeniden inşa edilen bir sistemin uygulayıcısı rolü üstlenmişlerdir. Bireyler, toplumsal kabul görme ve topluma uyum sağlama güdüsüyle, sosyal medyanın (dolayısıyla kapitalizmin) belirlediği sınırlar, kurallar ve davranış kalıpları çerçevesinde yaşamaya başlamış, görünür olabilmenin yolunun gösterişçi tüketime adanmış hayatlar olduğu yanılgısına düşmüşlerdir. Bu durum ise tüketim mekanizmasının çarkları arasına sıkışmış, üretkenlikten ve özgün olmaktan uzak modern bir aylak sınıfın yeniden ve yeniden üretildiği bir sistemin sürekliliğini sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

Açıkalın, S. ve Erdoğan, L. (2004) "Veblen'ci Gösteriş Amaçlı Tüketim", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, (7): 1-18.

Albayrak, A. K., ve Duyku, M. (2014) "Tüketim Toplumunun Dinamiklerine Bir Bakış". Erciyes Üniversitesi Güzel Sanatlar Enstitüsü Dergisi, (3): 49-56.

Argın, Ş. (1998) "Tüketicinin Üretimi ve Benlik Promosyonu", Birikim Dergisi, Haziran Sayısı, İstanbul: Birikim Yayınları. http://www.birikimdergisi.com/birikim-yazi/3830/tuketicinin-uretimi-ve-benlik-promosyonu (20.10.2019).

Aydın, A. E., Marangoz, M. ve Fırat, A. (2015) "Tüketim Kültürü Çalışmaları Üzerine Bir Literatür Taraması", Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi, 7(1): 23-40.

Aytaç, Ö. (2002) "Boş Zaman Üzerine Kuramsal Yaklaşımlar". Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 12(1): 231-260.

Aytaç, Ö. (2004) "Kapitalizm Ve Hegemonya İlişkileri Bağlamında Boş Zaman". Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 28(2): 115-138.

Bal, O. (2011) "Ekonomik Sistem Olarak Kapitalizmin Evrimi ve İstihdam" http://akademikpersonel.kocaeli.edu.tr/oguz.bal/bildiri/oguz.bal10.11.2011_15.56.52bildiri.pdf (31.10.2019).

Başar, E. E. (2016) "Hane Halklarının Sürdürülebilir Tüketim Davranışlarının Ölçülmesine Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması". Yayımlanmamış Doktora Tezi. Atatürk Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı, Erzurum.

Baumann, Z. (1999) "Çalışma, Tüketicilik ve Yeni Yoksullar". Ü. Öktem (Çev.), İstanbul: Sarmal Yayınevi.

Baudrıllard, J. (1991) "Sessiz Yığınların Gölgesinde ya da Toplumsalın Sonu", O. Adanır (Çev.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Baudrillard, J. (1997) "Tüketim Toplumu", H. Deliçaylı ve F. Keskin (Çev.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Baudrıllard, J. (2003) "Simülakrlar ve Simülasyon", O. Adanır (Çev.), Ankara: Doğu Batı Yayınları.

Bocock, R. (1997) "Tüketim", İ. Kutluk (Çev.), Ankara: Dost Kitabevi.

Bozkurt, V. (2000) "Püritanizmden Hedonizme Yeni Çalışma Etiği", Bursa: Alesta Yayınları.

Campbell, C. (1995) "The Sociology of Consumption". D. Miller Acknowledging Consumption: A Review Of New Studies içinde: 96-126, London: Routledge.

Coşkun, M. (2012) "Popüler Kültür Ve Tüketim Toplumu", Yaşam Bilimleri Dergisi, 1(1): 837-850.

Çetiner, Ö. ve Erdal, Ö. (2009) "1980 Sonrası Türkiye'de Finansallaşma ve Tüketim: Fordizm'in Tutarlı Bir Alternatifi Mi?", Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi, Eskişehir.

Dağtaş, B. ve Dağtaş, E. (2006) "Tüketim Kültürü, Yaşam Tarzları, Boş Zamanlar ve Medya Üzerine Bir Literatür Taraması", Eğitim Bilim Toplum Dergisi, 4(14): 303-349.

Demirel, S. ve Yegen, C. (2015) "Tüketim Postmodernizm Ve Kapitalizm Örgüsü", İlef Dergisi, 2(1): 115-138.

Dolgun, S. (1993) "Medya ve Tüketim Çılgınlığı", İstanbul: Düşünen Adam Yayınları.

Duman, E. (2011) "Krizlerin Anatomisi: 1929 Ekonomik Buhranı ve 2008 Küresel Krizi'nin Karşılaştırılması", Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.

Dunn, G. R. (1998) "Identity Crises: A Social Critique of Postmodernity", University of Minnesota Pres Minneapolis, London.

Durning, A. (1998) "Ne Kadarı Yeterli? Tüketim Toplumu Ve Dünyanın Geleceği", S. Cağlayan, (Çev.), Ankara: TÜBİTAK-Tema Vakfı Yayınları.

Eraydın, A. (1992) "Post-Fordizm ve Değişen Mekânsal Öncelikler", Ortadoğu Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Yayınları.

Fromm, E. (2002) "Yeni Bir İnsan-Yeni Bir Toplum", N. Arat (Çev.), İstanbul: Say Yayınları.

Harvey, D. (1997) "Postmodernliğin Durumu", S. Savran (Çev.), İstanbul: Metis Yayınları.

Heilbroner, R. L. (2008) "İktisat Düşünürleri: Büyük İktisat Düşünürlerinin Yaşamları ve Fikirleri", A. Tartanoğlu (Çev.), Ankara: Dost Kitabevi.

Kaya, K. ve Oğuz, N. Z. (2010) "Üniversite Gençliğinin Alışveriş Tercihlerinde Tüketim Kültürünün Rolü". SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, (22): 147-164.

Nişancı, M. (2013) "Talep Teorisi ve Hanehalkı Tüketim Analizi". Konya: Hiperlink.

Odabaşı, Y. (1999) "Tüketim Kültürü: Yetinen Toplumun Tüketen Topluma Dönüşümü", İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Olejniczuk-Merta, A. (2016) "Innovations And Consumption Versus Raising The Quality Of Life Of Society". Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia, 15(3): 91- 100.

Özcan, B. (2007) "Rasyonel Satın Alma ve Boş Zaman Sürecine Ait Alışveriş Eylemlerinin Birlikte Sergilendikleri Mekânlar: Alışveriş Merkezleri", Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9 (2): 39-68.

Ritzer, G. (2001) "Explorations in The Sociology Of Consumption: Fast Food, Credit Cards And Casinos), Gbr: Sage Publications Inc., London.

Rosanvallon, P. (2004) "Refah Devletinin Krizi". Ankara: Dost Kitabevi.

Şahin, M. C. (2008) "Postmodern Dönemde Tüketim Olgusunun Sosyo-Kültürel Analizi ve Yabancılaşma", Dini Araştırmalar Dergisi, 11(31): 173-194.

Şahin, E. Ç. (2009) "Tüketim Toplumu: 'Mükemmele Evrilen Politika", Dağtaş, B ve Dağtaş, E. (Der.) Medya, Tüketim Kültürü ve Yaşam Tarzları İçinde: 103-141, Ankara: Ütopya Yayınevi.

Şan, M.K. Ve Hira İ. (2004) Modernlik Postmodernlik Bağlamında Tüketim Toplumu Kuramları. Bilgi Dergisi, (8): 1-20.

Şentürk, Ü. (2012) "Tüketim Toplumu Bağlamında Boş Zamanların Kurumsallaştırdığı Bir Mekân: Alışveriş Merkezleri (Avm)", Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (13): 63-77.

Taymaz, E. (1993) "Kriz ve Teknoloji". Toplum ve Bilim Dergisi, (1-42): 56-61.

Torlak, Ö. (2000) "Tüketim: Bireysel Eylemin Toplumsal Dönüşümü", İstanbul: Inkilab Yayınları.

Yanıklar, C. (2006) "Tüketimin Sosyolojisi", İstanbul: Birey Yayıncılık.

Yaylagül, L. (2006) "Kapitalizm, Medya, Popüler Kültür ve İdeoloji". L. Yaylagül (Der.), Kitle İletişiminin Ekonomi Politiği içinde (ss. 289-326), Ankara: Dalbaz Yayıncılık.

Yavuz, Ş. (2013) "Türk Toplumunun Tüketim Toplumuna Dönüşümünde Reklamcılığın Rolü", İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi, (36): 220-240.

Yegen, C. ve Yanık, H. (2015) "Yeni Medya ile Değişen Tüketim Anlayışı: Kadınların Instagram Üzerinden Alış Veriş Trafiği", T. Kara (Ed.), Ağdaki Şüphe içinde (ss. 359-390), İstanbul: Beta Yayınları.

Yıldırım, M. (2009) "Modernizm, Postmodernizm Ve Kamu Yönetimi", Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 6(2): 380-397.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

NEPOTİZM, FAVORİTİZM VE KRONİZM: KAYIRMACILIK ÜÇLÜSÜ İLE İLGİLİ LİSANSÜSTÜ TEZLERİN İNCELENMESİ

Meltem AKCA[*]

ÖZET

Nepotizm, favoritizm ve kronizm kavramları birbirinden ayrılan yönlere sahip olsa da Türkçe'ye çeviride kayırmacılık olarak değerlendirilmektedir. İş ortamında kayırmacılık, bazı kişilere yönelik yapılan ayrımcılıkları tanımlamaktadır. Öncelikli bu kişilerin işe alım, terfi, ödüllendirme ve görevlere ilişkin uygulamalarda ayrıcalık sahibi olduğu belirtilmektedir. Genel olarak nepotizm, aile üyelerine örgüt içi uygulamalarda farklı ve öncelikli davranılmasıdır. Favoritizm ise eş, dost, arkadaş ve ahbapların da öncelikli ve ayrıcalıklı olmasını ele alan bir kavram olarak dikkat çekmektedir. Kronizm ise, arkadaşlık ve tanıdıklık ilişkisinin yanı sıra aynı cemaat, aynı kulüp, aynı parti gibi çeşitli sınıflara aidiyete göre uygulanan ayrımcılıkları ifade etmektedir. Türkçeye çeviri de üç kavramda kayırmacılık olarak geçmiştir. Ancak ana felsefe temelde ayrımcılık olsa da kavramlar arasında farklılıklar bulunmaktadır. Yapılan literatür taramasında ülkemizde nepotizm ve kayırmacılık ile ilgili pek çok araştırma yapıldığı saptanmıştır. Bu araştırmada ise Yüksek Öğretim Kurumu Tez tarama platformu (YÖK TEZ) kapsamında tez adında kayırmacılık, nepotizm, favoritizm ve kronizm olan erişime açık lisansüstü çalışmaların incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma amacı kapsamında erişime açık tezler belirlenmiştir. Bu tezlerin araştırma değişkenleri, örneklemleri ve araştırma sonuçlarının sınıflandırılarak değerlendirilmesi hedeflenmiştir. Nitel araştırma ile lisansüstü tezlere yönelik kayırmacılık üçlüsüne ilişkin araştırmaların genel bir özetinin ortaya çıkarılması da amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Nepotizm, Favoritizm, Kronizm*

JEL Kodları: *M12, M54, M91*

ABSTRACT

Although the notions of nepotism, favoritism and chronism have different aspects, they are considered as nepotism in Turkish translation. Nepotism in the work environment defines discrimination against some people. It is stated that these priority persons have privilege in recruitment, promotion, rewarding and duties related practices. In general, nepotism is to treat family members differently and in a priority manner within the organization. Favoritism, on the other hand, draws attention as a concept that considers the priority of spouses, friends, friends and friends. Chronism, on the other hand, refers to discrimination based on belonging to various classes such as the same community, the same club and

[*] Inst. Lecturer, PhD, Adress: Alanya Alaaddin Keykubat University, Gazipaşa Aeronautics and Astronautics Faculty, Gazipaşa, Antalya, E-mail: meltem.akca@alanya.edu.tr

the same party, as well as the relationship of friendship and acquaintance. Translating into Turkish was also referred to as nepotism in three concepts. However, although the main philosophy is fundamentally discrimination, there are differences between the concepts. In the literature review, it was found that there are many researches about nepotism and related concepts in our country. In this research, it was also aimed to examine the accessible graduate studies which has the title related with nepotism, favouritism and cronyism in the Higher Education Institution platform. It is targeted to classify and evaluate the research variables, samples and research results of these theses. With the usage of qualitative method, it is also aimed to reveal a general summary about nepotism trio related graduate thesis.

Key Words: *Nepotism, Favoritism, Cronyism*

JEL Codes: *M12, M54, M91*

1. GİRİŞ

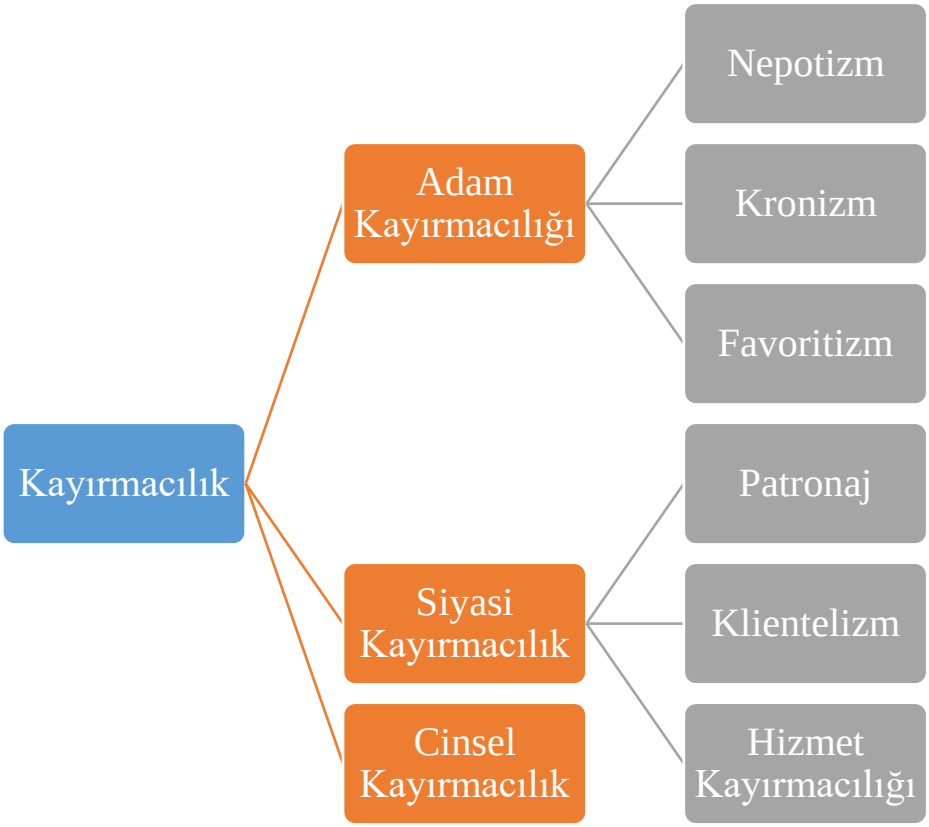
Nepotizm, favoritizm ve kronizm olarak literatürde yer alan kavramların genel anlamda Türkçe karşılıklarının kayırmacılık olduğu görülmektedir. Kayırmacılık denildiğinde, bazı kişilere yönelik yapılan ayrıcalıklar sonucu ortaya çıkan ayrımcılıklar dikkat çekmektedir. İş hayatında kayırmacılık olgusuna ilişkin araştırma sayısının artması, kavramlar üzerinde bir değerlendirme yapma gereksinimi ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda bu araştırmada YÖK-TEZ platformunda yer alan lisansüstü izinli tezler incelenmiştir. Yapılan değerlendirme sonucunda kavramların yakın anlamlarda kullanıldığı, kayırmacılık ile nepotizmin daha çok ilişkilendirildiği, kronizmin bazı çalışmalarda adam kayırmacılığı altında, bazı çalışmalarda ise siyasi kayırmacılık grubunda ele alındığı saptanmıştır. Araştırma örneklem grupları incelendiğinde; öğretmen, akademisyen, bankacı gibi meslek gruplarına ilişkin araştırma sayısının daha fazla olduğu belirlenmiştir. Kayırmacılık algısını ortaya çıkarmak için kullanılan ölçekler incelendiğinde sadece nepotizm ile ilişkili ifadelerin bulunduğu ölçeklerin daha fazla kullanıldığı da tespit edilmiştir.

2. NEPOTİZM, FAVORİTİZM VE KRONİZM

Kayırmacılık olgusu teorik olarak istenmeyen ancak gerçek hayatta sıklıkla gözlemlenen bir olgudur. Tarih boyunca kayırmacılık olgusunun insan hayatında var olduğu bilinmektedir. Genel anlamda kayırmacılık, bazı kişilere yönelik ayrıcalıklı davranmayı tanımlamaktadır. Gerek kamu gerek özel sektör kuruluşlarında olsun adam kayırma yaklaşımı farklı kavramlar altında ortaya çıkmaktadır. İşe alma, terfi, görev dağılımı, atama, görevlendirme, destek verme, ast-üst diyaloğu gibi örgütsel uygulamalarda yaşanan liyakatten uzak adam kayırma yaklaşımları örgütsel adalet algısını ortadan kaldıran ve kayrılmayan çalışan grup üzerinde olumsuz etkiler ortaya çıkaran bir unsurdur(Araslı ve

Tümer, 2008). Kayırmacılık kavramı ile ilgili yapılan araştırmalarda özellikle Doğu toplumlarında bu yaklaşımların ön plana çıktığı görülmektedir. Kültürel özellikler sebebiyle beşeri ilişkilerin güçlü olduğu toplulukların kayırmacılık yaklaşımlarına daha yatkın olduğu ifade edilmektedir (Akca, 2020).

Şekil 1. Kayırmacılık Türleri



Kaynak: Günay, S.S.(2018). *Öğretmenlerin kayırmacılık algıları ile örgütsel güven düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi,* Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Yönetimi, Teftişi, Planlaması ve Ekonomisi Bilim Dalı Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Nepotizm, Favoritizm ve Kronizm kavramları kayırmacılık olgusu altında ele alınan kavramlardır. Üç kavram genel itibariyle ayrıcalık ve ayrımcılıkları ele alsa da bu ayrıcalıkların kaynağı bakımından farklılık arz etmektedir. Bu kapsamda nepotizm, aile üyesi olma ve kan bağı ilişkisine sahip olmayı referans alarak örgütlerde işe alma, terfi, atama, görev dağılımı gibi süreçlerde bazı kişilerin öncelikli olmasını ve kayrılmasını ifade etmektedir (Büte ve Tekarslan, 2010). Nepotizm kavramının köken olarak çok eski yüzyıllara dayandığı ve yeğen gibi aile üyelerinin Avrupa Ortaçağ'ında kiliselerde istihdam edilmesiyle ortaya çıktığı bilinmektedir. Favoritizm ise nepotizmden farklı olarak aile üyesi olmanın dışında çeşitli arkadaş, ahbap ilişkilerini de referans göstererek örgütsel süreçlerde gösterilen kayırmacılıkları tanımlamaktadır. İkili ilişkiler kapsamında grup içi olma, tanıdıkların referansıyla işe

girme, korunan grup olarak işyerinde adil olmayan ayrıcalıklara sahip olma favoritizm altında değerlendirilmektedir.

Son olarak kronizm ise hem adam kayırmacılık hem de siyasi kayırmacılık kapsamında değerlendirilebilecek bir kavramdır. Kronizmin kayrılma referansının politik olduğu, benzer özellikler kaynaklı bağlantıların kronizmin oluşumuna zemin hazırladığı belirtilmektedir. Aynı siyasi görüşte olma, aynı cemaate üye olma gibi tanıdık ve arkadaşlık ilişkilerinin kariyer planlaması üzerinde liyakatten uzak vücut bulmuş halidir. Kronizmin partizanlıktan ayrılan özelliği bu referansları ile oluşan arkadaşlık ve tanıdıklık ilişkilerinin de güçlü olmasındadır. Aslında kronizmin de siyasi kayırmacılık ile ilişkisi olduğunu söylemek mümkündür. Kronizmin daha çok kamu kurumlarında gözlendiği ve hemşehri kayırmacılığını da referans aldığı belirtilmektedir (Özer ve Çağlayan, 2016).

Aile şirketlerinde aile üyelerinin istihdam edilmesi, profesyonel yönetim anlamında kurumsallaşmanın tam olarak oturmaması gibi faktörler kayırmacılık oluşumunda etkili olmaktadır. Profesyonel yöneticiler olsa bile bu kişilerin aile üyeleri üzerinde gerçek anlamda emir-komuta ilişkisini kuramaması, yaptırım uygulayamaması gibi etkenler de nepotizmin diğer çalışanlar üzerinde olumsuz etkiler yaratmasına zemin hazırlamaktadır. Nepotizmin kayrılanlara sağladığı avantajlar, kayrılmayanların adalet algısının azalmasına neden olmaktadır (Çetinkaya vd., 2012). Kamu kurumlarında ise aile üyesi olma referansından ziyade favoritizmin daha çok rastlanılan bir olgu olduğu vurgulanmaktadır. Eş-dost ilişkileri kaynaklı ayrımcılıklar örgüt içerisindeki pek çok süreçte kendine yer edinmiştir. Bu duruma kronizmin de eklenmesi kayırmacılığın dışarda kalanlar üzerindeki olumsuz etkilerini arttırmaktadır. Bir örgütte kayırmacılık algısının fazla olması işini itina ile yapan çalışanların örgütsel bağlılığını zedeler. Özellikle nitelikli işgücünün bu gibi kayırmacılık yaklaşımlarının mevcut olduğu çalışma ortamında varlığını devam ettirmesi çok zordur. Kayrılan kişilerin nitelikleri örgüt amaçlarını gerçekleştirmede ciddi anlamda yetersiz ise kayırmacılığın uzun dönemde örgüte vereceği zararlar hiç de az olmayacaktır. Örneğin bir kurumda yönetici, eş-doşt-siyasi-ideolojik-inanç yönünden kayırdıkları ile farklı ilişkiler kuruyorsa, bu ilişkiler sebebiyle diğer çalışanlara tanımadığı fırsatları bu kişilerin hizmetine sunuyorsa örgüt içerisinde huzurun var olması mümkün değildir. Bununla birlikte, bir örgütte kayırmacı davranışların oluşması için o örgütteki liderin adaletten uzak, kurumsal ilkeler ile bağdaşmayan yıpratıcı liderlik özelliklerine sahip olması da muhtemeldir. Mintzberg, örgüt içi ilişkileri tıpkı bir buzdağına benzetmektedir. Buzdağının görünen kısmı biçimsel, görünmeyen kısmı ise biçimsel olmayan yapıyı yansıtmaktadır (Mintzberg, 1989). Nepotizm, favoritizm ya da kronizmin gözlemlendiği örgütlerde kayrılanlar ile lider arasında biçimsel olmayan yapı daha güçlüdür (Akca, 2020). Hâlbuki yöneticilerin çalışanlara eşit mesafede olması gerekmektedir. Elbette emir-komuta ilişkisi kaynaklı yöneticilerin faaliyetlerin yürütülmesi hususunda daha yakın çalıştığı astları bulunur. Ancak kayırmacılık olgusunda vurgulanmak istenen mesele, bazı öncelikli kişilerin sadece işe alınmasında

gösterilen ayrıcalıkların değil, aynı zamanda iş hayatındaki tüm süreçlerde farklı muamele ile korunmasına ilişkin sorunlardır. Bu nedenle her ne kadar deneysel araştırmalar ile olumsuz etkilerini ortaya çıkarmak önem arz etse de kayrılan kişilerin de bu araştırmalara dâhil olma ihtimali, kayrılanların kendilerini kayrılan gibi algılamamaları, yöneticilerin ise kendilerini ayrımcı olarak görmeyeceklerine yönelik düşünceler devam ettikçe bu sorunun insanoğlunun var olduğu sürece mevcut olacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırma, YÖK-TEZ platformunda yer alan izinli tezlerde tez adında "kayırmacılık", "nepotizm", "favoritizm" ve "kronizm" geçen çalışmaların içerik olarak incelenmesi ve sonuçlarının değerlendirilmesi amacını taşımaktadır.

3.2. Araştırmanın Önemi ve Katkısı

Araştırma, kayırmacılık ile ilgili yapılan yerli çalışma sonuçlarını derleyerek betimleyici bir çıktı oluşturacağından konu ile ilgilenenler üzerinde bir referans noktası olma özelliği taşımaktadır. Ülkemizde konu ile ilgili literatürün yorumlanmasının ileriki araştırma modelleri ve hipotezlerinin oluşumda faydalı olacağı ve ampirik araştırmalar için örneklem tespitine katkı sağlayacağı beklenmektedir.

3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Araştırmanın sadece izinli lisansüstü tezler ile sınırlı olması çalışmanın en büyük kısıtını oluşturmaktadır.

3.4. Araştırma Yöntemi

Araştırma kapsamında YÖK-TEZ platformunda yer alan izinli tezlerde tez adında "kayırmacılık", "nepotizm", "favoritizm" ve "kronizm" geçen çalışmaların incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda 2019 Eylül ayı verilerine göre belirlenen 42 lisansüstü tez araştırma evrenini oluşturmuştur. Lisansüstü tezlere yönelik kavramsal inceleme gerçekleştirilmiş ve araştırmalara ilişkin bulgular değerlendirilmiştir.

3.5. Araştırma Bulguları

Araştırma kapsamında yapılan tarama sonucu elde edilen bulgular aşağıda özetlenmektedir.

- ✓ İncelenen 42 lisansüstü tezin 4 tanesi doktora, 38 tanesi yüksek lisans tezidir.

✓ Amprik araştırmalarda, "kayırmacılık", "nepotizm", "favoritizm" ve "kronizm" değişkenlerine için yapılan analiz sonuçlarında 30 çalışmada katılımcı algısının orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir.(Likert Sistemi'nde 3 ve üzeri referans alınmıştır).

✓ Amprik araştırma sonuçlarına göre 14 çalışmada kadın katılımcıların "kayırmacılık", "nepotizm", "favoritizm" ve "kronizm" değişkenlerine ilişkin algılarının erkek katılımcıların "kayırmacılık", "nepotizm", "favoritizm" ve "kronizm" değişkenlerine ilişkin algılarından fazla olduğu belirtilmiştir.

✓ Amprik araştırma örneklemleri analiz edildiğinde hem özel sektör hem kamu sektörü üzerinde çalışmalar yürütüldüğü saptanmıştır. Özel sektörde yapılan araştırmalarda nepotizmi, kamu sektöründe yapılan çalışmalarda favoritizm ve kronizmi de içeren geniş kapsamlı ölçeklerin kullanıldığı saptanmıştır.

✓ Araştırma örneklemleri incelendiğinde kamu sektöründe öğretmen, akademisyen, okul yöneticisi gibi meslek grupları üzerinde yoğunlaşıldığı, özel sektörde ise katılımcı gruplarının daha geniş alanda dağıldığı gözlemlenmiştir.

✓ Amprik çalışmalarda 23 tezde kolayda örnekleme yöntemi kullanıldığı bildirilmiştir.

✓ Tezlerin 29 tanesinde kullanlan ölçeklere ilişkin geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarının daha önce test edildiği vurgulanmıştır.

✓ 4 tezde demografik değişkenlere ilişkin kapsamlı analizlere yer verilmemiştir.

✓ Kayırmacılık ve kayırmacılık üçlüsü ile ilgili yapılan araştırmalarda olumsuz iş çıktıları ve tutumların bağımlı değişken olduğu modellerde,değişkenler arası negatif ilişkilerin saptandığı gözlemlenmiştir. Ayrıca kayırmacılık ve kayırmacılık üçlüsü ile ilgili yapılan araştırmalarda, olumlu iş çıktıları ve tutumların bağımlı değişken olduğu modellerde,değişkenler arası pozitif ilişkilerin saptandığı belirlenmiştir.

✓ Araştırma kısıtlarına ilişkin yazılan bölümlerde gözlemlenen en büyük eksiklik ise; katılımcı grup içerisinde kayrılanların olup olmadığının belirtilememesi durumudur.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırmada YÖK-TEZ patformunda yer alan izinli lisansüstü tezlere yönelik tanımlayıcı bir analiz gerçekleştirilmiştir. İncelenen lisanüstü tezlerin büyük bölümünde katılımcıların kayırmacılık üçlüsüne yönelik algılarının 3 ve üzerinde olduğu saptanmıştır. Bazı meslek gruplarının örneklem olarak daha yoğun bir şekilde tercih edildiği gözlemlenmiştir. Demografik değişkenlere yönelik farklılıkların

çoğu tezde ayrıntılı analiz edildiği tespit edilmiştir. Yapılan araştırmaların en büyük kısıtı ise, kayrılan kişilerin örnekleme dahil edilip edilmediğinin belirtilmemesi ile ilgilidir.

KAYNAKÇA

Akca, M. (2020) ''An Investigation of the Relationship Between Favoritism and Workplace Deviance: Meditation Role of Negative Emotions'', In Analyzing Workplace Deviance in Modern Organizations: 114-138. IGI Global.

Arasli, H., and Tumer, M. (2008) ''Nepotism, Favoritism and Cronyism: A study of Their Effects on Job stress and Job Satisfaction in the Banking Industry of North Cyprus''. Social Behavior and Personality: an international journal, 36(9): 1237-1250.

Büte, M., and Tekarslan, E. (2010) ''Nepotizm'in Çalışanlar Üzerine Etkileri: Aile Işletmelerine Yönelik Bir Saha Araştırması'', Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi. 6(1): 1-21.

Çetinkaya, F. F., Şener, E., and Korkmaz, F. (2017) ''Aile İşletmeleri ve Kayırmacılık: Nitel Bir Araştırma'', PESA Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3(4): 119-133.

Günay, S.S.(2018) ''Öğretmenlerin Kayırmacılık Algıları ile Örgütsel Güven Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi'', Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Yönetimi, Teftişi, Planlaması ve Ekonomisi Bilim Dalı Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Mintzberg, H. (1989) ''Mintzberg on Management: Inside Our Strange World of Organizations''. Simon and Schuster.

Özer, N., & Çağlayan, Z. A. (2016) ''Öğretmenlerin Müdürlerine Duydukları Güven ve Kronizm Algıları Arasındaki Ilişki'', İnönü Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 3(5): 16-27.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

GÜVEN, İTİBAR VE MEMNUNİYET UNSURLARININ SADAKAT ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: SPOR AYAKKABI MARKALARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Doç. Dr. Volkan ÖZBEK[*]

İzay TAHTACI[**]

Ayşe ÇOBAN[***]

ÖZET

Bu araştırmanın temel amacı, marka güveni, firma itibarı ve müşteri memnuniyeti unsurlarının marka sadakati üzerindeki etkilerini spor ayakkabı markaları özelinde ortaya koymaktır. Araştırmanın bir diğer amacı ise cevaplayıcıların güven, itibar, memnuniyet ve sadakat düzeylerinin spor ayakkabı markalarına göre değişip değişmediğini tespit etmektir. Bu amaçlara ulaşmak için üniversite öğrencileri arasından kolayda örnekleme yöntemiyle ulaşılan 414 kişiye araştırma anketi uygulanmıştır.

Araştırma verilerinin analizinde öncelikle doğrulayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizi yapılarak verilerin güvenilirliği ve geçerliliği ortaya konmuştur. Ardından, betimleyici istatistiklerle cevaplayıcılara yönelik temel bulgular sunulmuştur. Son olarak araştırmanın nedensellik hipotezlerini test etmek amacıyla yapısal eşitlik modeli ile çok değişkenli regresyon analizi; farklılık analizleri için ise tek yönlü varyans analizi yapılmıştır.

Araştırma bulguları yapısal modelin tüm hipotezlerini doğrulamaktadır. Buna göre, marka güveni, firma itibarı ve müşteri memnuniyeti değişkenlerinin marka sadakati üzerinde pozitif yönlü bir etkisi bulunmaktadır. Bu bulgular, tüketicinin güven duyduğu, itibarlı olarak gördüğü ve memnun olduğu spor ayakkabı markasına yönelik sadakat duygusunun arttığını; böyle bir markanın ürünlerini yeniden satın almaya ve başkalarına tavsiye etmeye niyetli olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca, farklılık analizi bulguları incelendiğinde, cevaplayıcıların güven, itibar ve memnuniyet düzeylerinin spor ayakkabı markalarına göre farklılaştığı; sadakat açısından ise herhangi bir farkın ortaya çıkmadığı tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları değerlendirilmiş, akademisyenlere ve sektördeki ticari işletmelere önerilerde bulunularak çalışma tamamlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Güven, İtibar, Memnuniyet, Sadakat, Spor Ayakkabı.*

JEL Kodları: *M30, M31, M39.*

[*] Balıkesir Üniversitesi, BUBYO, Uluslararası Ticaret Bölümü, vozbek@balikesir.edu.tr

[**] Balıkesir Üniversitesi, SBE, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama ABD, tahtacizay@gmail.com

[***] Balıkesir Üniversitesi, SBE, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama ABD, aysecoban9393@gmail.com

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

EFFECTS OF TRUST, REPUTATION, AND SATISFACTION ON LOYALTY: A RESEARCH ON SPORT SHOES BRANDS

ABSTRACT

The basic aim of this research is to reveal effects of consumer trust, firm reputation, and customer satisfaction factors on brand loyalty specific to sport shoes brands. Another aim of the study is to determine whether respondents' trust, reputation, satisfaction, and loyalty levels change according to sport shoes brands. In order to achieve these aims, a research questionnaire applied to 414 university students determined with convenience sampling method.

In the analysis of the research data, primarily confirmatory factor analysis and reliability analysis were conducted and validity and reliability of the data were revealed. Subsequently, basic findings about respondents were presented by using descriptive statistics results. Finally, multiple regression analysis by using structural equation modelling in order to test causality hypotheses of the study and one-way ANOVA on the purpose of testing the differences were implemented.

Findings of the research affirm all hypotheses of the structural model. According to this, consumer trust, firm reputation, and customer satisfaction variables have positive effects on brand loyalty. These findings demonstrate that a consumer's loyalty towards a sport shoes brand increases if the consumer trust in, sees reputably and is satisfied with the sport shoes brand and that the consumer have the intention to repurchase and recommend to others the products of this kind of a brand. In addition, when the results of difference hypotheses of the research examined, they are determined that trust, reputation, and satisfaction levels of participants differ according to sport shoes brands and that there is not any difference revealed in terms of loyalty. The study has been concluded by evaluating the results and making suggestions for academicians and businesses in the sector.

Keywords: *Trust, Satisfaction, Reputation, Loyalty, Sport Shoes.*

JEL Classification: *M30, M31, M39.*

1. GİRİŞ

Tüketici davranışları açısından değerlendirildiğinde, bir firmanın kendisine sadık bir tüketici kitlesi oluşturması, o müşterilerin firmanın ürünlerini yeniden satın alması ve bu ürünleri başkalarına tavsiye ederek firmanın gönüllü bir biçimde tanıtımını yapması gibi anlamlar ifade ettiği için oldukça değerlidir. Bir firmaya, firmanın ürünlerine ya da bir markaya yönelik sadakat oluşturmak ise ancak çok kapsamlı ve özverili bir çalışma ile tüketicilerin güvenini elde ederek ve firmanın ya da markanın ürünlerini kullanan müşterileri memnun ederek mümkün olabilir (Ranaweera ve Prabhu, 2003). Sadakat oluşturmada önemli olduğu düşünülen diğer bir faktör ise firma itibarıdır. Firma itibarı, bir kurumun

talep ve beklentileri ne derece karşıladığı ile ilgili oluşan tüketici algılarının bir sonucu olarak ifade edilebilir (Su, Pan ve Chen, 2017). Talep ve beklentileri karşılanan tüketicinin, firmanın ürünlerini satın almayı sürdürmesi ve firmayı, markayı ya da ilgili ürünü başkalarına tavsiye etmesi beklenir. Pek çok farklı sektörde doğrulanan (Holbrook ve Chaudhuri, 2001; Chiou ve Droge, 2006; Çelik ve Bengül, 2008; Selnes, 1993; Veloutsou, 2015; Walsh, Mitchell, Jackson ve Beatty, 2009) bu etkileşimlerin küresel pazarda oldukça büyük bir paya sahip olan ve her geçen yıl yeni bir büyüme rekoruna imza atan spor ayakkabı sektöründe bugüne kadar sınanmamış olması şaşırtıcıdır.

Nike ve Adidas markalarının hâkimiyetinde büyük bir dönüşüm ve gelişim yaşayan spor ayakkabı sektörü, her segmentten tüketici kitlesinin ilgisini çekmeye devam etmektedir. Statista'nın paylaştığı marka değerleri listesine göre Nike ve Adidas markaları, 2010 yılından bu yana istikrarlı bir büyüme sergilemektedir. Nike'ın spor ayakkabı ve spor giyimde dünyada lider konumda olduğu, Adidas'ın ise Avrupa'da lider, dünyada ise ikinci sırada olduğu gözlenmektedir. Bu iki dev markanın en büyük gelirleri ise spor ayakkabı sektöründen gelmektedir (www.statista.com). 2018 yılı küresel gelirleri açısından karşılaştırıldığında, Nike 24,2 milyar dolarlık geliriyle dünyanın spor ayakkabı lideri olarak görülürken, Adidas'ın aynı sektördeki gelirleri 15 milyar dolardır. Bu rakamlara Nike markasının sahip olduğu Converse ile Adidas markasının sahip olduğu Reebok markalarından elde edilen spor ayakkabı gelirleri de dahildir. Gelirlerdeki büyüme açısından incelendiğinde ise Adidas'ın 2015-2018 yılları arasında küresel gelirlerini %17,6 büyüme ile 5,8 milyar dolar artırdığı, Nike'ın ise aynı dönemde gelirlerini %6,8'lik büyüme ile 4,3 milyar dolar artırabildiği görülmektedir (Forbes.com, 22.08.2019).

Adidas'ın son yıllarda artan büyüme hızı, Nike'ın sektördeki liderliğini tehdit etmektedir. Diğer taraftan, Nike ve Adidas arasında geçen spor ayakkabı sektöründeki rekabetin, diğer yerel ve küresel markaların son yıllarda gösterdiği atılımlarla gelecekte değişmesinin mümkün olabileceği düşünülmektedir. Sektördeki değişim süreci, pazar payını ve marka değerini korumak isteyen bu iki markanın tüketiciler gözündeki olumlu algılarını korumaları, hatta bu algıları artırarak devam ettirmeleri gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bunun yolu ise kendilerine sadık bir müşteri kitlesi oluşturmaktan geçmektedir. Bu nedenle, sadakat üzerindeki etkileri farklı sektörlerde tespit edilmiş olan müşteri memnuniyeti, marka güveni ve firma itibarının marka sadakati üzerindeki etkilerinin spor ayakkabı sektöründe ortaya konması bu firmalara yardımcı olabilecektir. Bununla birlikte, Nike, Adidas ve bunların dışında kalan markaların müşterilerinin algıladığı memnuniyet, güven, itibar ve sadakatin hangi düzeyde olduğu ve bunun markalara göre değişip değişmediğinin ortaya konmasının bu markalar açısından yararlı olacağı düşünülmektedir. Bu doğrultuda, bu araştırmanın amacı, spor ayakkabı markalarına yönelik müşteri memnuniyeti, marka güveni ve firma itibarı unsurlarının marka sadakati üzerindeki etkisini ortaya koymak ve bu müşterilerin bu unsurlara atfettiği değerin markalar açısından değişip değişmediğini tespit etmektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1 Marka Sadakati

Zeithaml, Berry ve Parasuraman (1996) sadakat kavramını, müşterinin sürekli olarak aynı mal ve hizmeti ya da işletmeyi tercih etmesi ve bunlara yönelik olumlu tavsiyelerde bulunması şeklinde tanımlamıştır. Davranışsal bakış açısıyla ise sadakat kavramı, belli bir markanın satın alınmasıyla o markaya gösterilen bağlılık olarak ifade edilebilir (Yılmaz, 2005: 259). Benzer biçimde sadakat kavramı, müşterilerin markaya karşı hissettiği arkadaşlıkla eşdeğer bir bağlılık duygusu olarak da tasvir edilebilir (Kadaifçiler, 2019: 32).

Tüketicilerde marka sadakati oluşturabilmek için ürün veya hizmetin sunduğu fayda ve değerlerin, onlara etkili ve ilgi çekici anlamlarıyla aktarılması gerekmektedir (Ünal, Büyük ve Aydın, 2013: 365). Diğer taraftan, sadakat oluşturmada en önemli faktörlerin marka güveni ve müşteri memnuniyeti olduğunu iddia eden çalışmalar bulunmaktadır (Ranaweera ve Prabhu, 2003; Jin, Line ve Merkebu, 2016). Bunların başarılarak sadakatin oluşturulması durumunda, müşterilerin rakip markaları satın almaktan kaçındıkları (Devrani, 2009: 408); aynı markanın ürünlerini tekrar aldıkları ve markayı sürekli başkalarına tavsiye ederek markanın ürünlerine karşı pozitif tutumlarını sürdürdükleri bilinmektedir (Kandampully ve Suhartanto, 2000: 347).

2.2 Müşteri Memnuniyeti

"Belirli bir satın alma eyleminin tercih sonrasında değerlendirilmesi'' (Selnes, 1993) şeklinde tanımlanan müşteri memnuniyeti kavramı, firmaların kârlılığı, pazar payları ve büyüme oranlarında en önemli etken olarak görülmektedir (Eroğlu, 2005: 9). Modern pazarlama anlayışının odak noktasını oluşturan tüketiciye dönük tutum ve müşteri memnuniyeti kavramları, tüketicinin ihtiyaç, istek ve beklentilerine cevap verilmesi gerekliliğini; müşterinin ancak bu şekilde tatmin edilebileceğini ortaya koymaktadır (İslamoğlu, 1999: 16). Dolayısıyla memnuniyetin oluşması için öncelikle başarılması gereken, tüketicinin ihtiyaç, istek ve beklentilerinin tatmin edilmesidir.

Memnuniyet oluşturma çabalarının pazarlama alanında önemli bir yer kaplamasının en temel nedeni, memnun olan müşterinin markaya ya da ürüne olan bağlılığının artacağı düşüncesidir (Russel-Bennett ve Rundle-Thiele, 2004). Diğer taraftan, müşteri memnuniyetinin sadakatin önemli bir belirleyicisi olduğu ve sadakatle birlikte karlılığı arttırdığı çeşitli çalışmalarla ortaya konmuştur (Hallowell, 1996; Olsen, 2002). Ayrıca firmaların pazarlama iletişiminin en etkili ve en düşük maliyetli rotasının müşteri memnuniyeti olması da bu kavramın önemini artırmaktadır (Özbek ve Külahlı, 2016: 113).

2.3 Marka Güveni

Güven kavramı "firmanın verdiği sözü tutmaya ve yükümlülüklerini yerine getirmeye istekli olduğuna yönelik tüketici beklentisi" olarak tanımlanmaktadır (Pivato, Misani ve Tencati, 2008: 6). Marka güveni ise "tüketicinin, markanın belirtilen işlevlerini yerine getirebilme yeteneğine inanma isteği'' şeklinde ifade edilmektedir (Chaudhuri ve Holbrook, 2001: 82). Bu tanımlardan yola çıkarak, bir firmanın tüketiciye verdiği sözleri tutacağının ve markanın vaat ettiklerini yerine getirebilme konusunda yeterli güce sahip olduğunun düşünülmesinin, güven kavramını oluşturan unsurlar olduğu söylenebilir.

Olumlu bir işletme-müşteri ilişkisinin temelinde güven yatmaktadır. Tüketiciler firmalarla satış sonrası değerlendirmeler bağlamında güven temelli ilişki kurarlar. Bu değerlendirmeler tüketicinin bir markaya bağlılığının ne şekilde olacağını belirlemede önemlidir (Ranaweera ve Prabhu, 2003). Diğer taraftan, tüketicinin bir markaya duyduğu güven, o markaya karşı algıladığı riski azalttığından dolayı tüketicinin yeniden satın alma niyetinin artmasına yardımcı olur (Pavlou, 2003). Bu noktadan hareketle, firmasına, markasına ya da ürününe karşı sadık bir müşteri kitlesi oluşturmayı hedefleyen işletmelerin ilk olarak çözmesi gereken problemin, tıpkı insan ilişkilerinde olduğu gibi, güven sorunu olduğu söylenebilir.

2.4. Firma İtibarı

"İtibar" Arapça kökenli bir sözcüktür. Türk Dil Kurumu'nun Türkçe sözlüğünde itibar kelimesi "saygınlık" olarak tanımlanmıştır. Saygınlık kelimesi ise saygı görme, değerli ve güvenilir olma anlamlarında kullanılmaktadır. İtibar kavramı, firmalar açısından değerlendirildiğinde, firmaya duyulan saygının tüketicilerin gözündeki derecesi olarak tanımlanabilir. Bu saygının derecesi, firmanın tüketici talep ve beklentilerini karşılayıp karşılayamama durumuna göre artar ya da azalır (Park, Lee ve Kim, 2014).

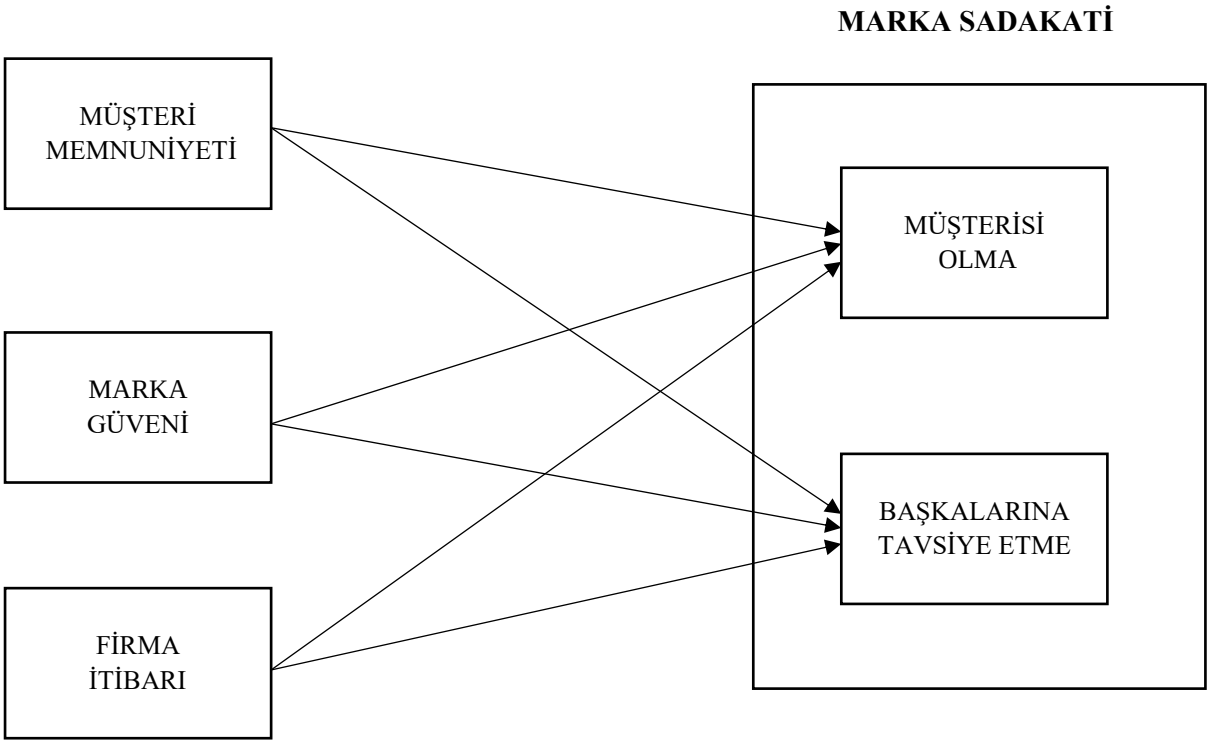
İşletmelerin tüketicilerin gözündeki itibarını artırmaya yönelik çabaları son yıllarda artmaktadır. Bunun en temel nedeni olarak, firma itibarının tüketici satın alma davranışlarında önemli bir rol oynaması gösterilebilir. Diğer taraftan, iyi bir itibarın müşterileri firmaya çekmede etkili olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca firma itibarı, işletmenin ürünlerine daha yüksek bir fiyat koyabilmesine olanak sağlarken; müşterilerin de bu ürünlere daha yüksek ücret ödemeye gönüllü olmalarını kolaylaştırır. Bütün bunların yanı sıra, firma itibarı ürüne ya da markaya yönelik bağlılığın oluşmasında ve sürdürülmesinde önemli bir etkiye sahiptir (Nguyen ve Leblanc, 2001). İlgili literatürde, sadakatin oluşmasında firma itibarının önemine vurgu yapan çalışmalar da bulunmaktadır (Selnes, 1993; Walsh, Mitchell, Jackson ve Beatty, 2009).

3.ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1 Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu araştırmanın temel amacı, marka güveni, firma itibarı ve müşteri memnuniyeti unsurlarının marka sadakati üzerindeki etkilerini spor ayakkabı markaları özelinde ortaya koymaktır. Bu bağlamda; güven, itibar ve memnuniyet kavramlarının sadakat üzerinde pozitif bir etkisinin olması beklenmektedir. Bu etkileşimler Şekil 1'de yer alan araştırmanın teorik modelinde görülmektedir. Araştırmanın bir diğer amacı ise cevaplayıcıların güven, itibar, memnuniyet ve sadakat düzeylerinin spor ayakkabı markalarına göre değişip değişmediğini tespit etmektir.

Şekil 1. Araştırmanın Teorik Modeli



3.2 Veri Toplama Süreci ve Kullanılan Ölçekler

Araştırma verileri Balıkesir Üniversitesi Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'nda öğrenim gören öğrenciler arasından kolayda örnekleme yöntemi ile ulaşılan 414 kişiden anket yöntemiyle toplanmıştır. Cevaplayıcıların demografik özelliklerine ve spor ayakkabı kullanımına yönelik sorular anket formunun birinci bölümünde yer almaktadır. İkinci bölümde ise marka güveni, müşteri memnuniyeti, firma itibarı ve marka sadakati kavramlarını ölçmeye yönelik ifadeler yer almaktadır. Bu ifadelerin değerlendirilmesinde beşli Likert ölçeği kullanılmıştır (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum).

Araştırma kapsamında kullanılan marka sadakati soruları, Zeithaml ve arkadaşları (1996), Lam ve arkadaşları (2004) ile Özbek ve Külahlı'nın (2016) çalışmalarından alınan altı ifadeden oluşmaktadır. Müşteri memnuniyeti değişkeni anket formunda beş soruyla ölçülmüş olup, değişkene ilişkin ifadeler Swaen ve Chumpitaz'ın (2008) çalışmasından uyarlanmıştır. Marka güveni değişkenini ölçmek için Morgan ve Hunt (1994) ile Sirdeshmukh, Japdig ve Berry'nin (2002) çalışmalarında geliştirdiği tüketici güveni ölçeklerinden alınan beş ifade kullanılmıştır. Firma itibarı değişkeni ise anket formunda 6 soruyla ölçülmüş olup, ilgili sorular Weiss, Anderson ve Maclnnis (1999) ile Petrick (2002) tarafından geliştirilen kurumsal itibar ölçeğinden alınmıştır.

3.3 Araştırma Hipotezleri ve Hipotezlerin Gerekçelendirilmesi

Araştırmacılar, sadakatin tahmin edilmesinde memnuniyetin ötesinde güven gibi değişkenlere bakmanın gerekliliğine vurgu yapmaktadır (Szymanski ve Henard, 2001; Han, Kwortnik ve Wang, 2008). Literatürde yapılan çalışmalarda marka güveninin genel olarak marka sadakatine doğrudan ve güçlü bir etkisi olduğu gözlemlenmiştir (Holbrook ve Chaudhuri, 2001; Veloutsou, 2015; Cyr, 2008). Hess ve Story (2005) ise güvenin, markaya yönelik bir bağlılık oluşturan ve marka ile tüketici arasındaki ilişkiyi sağlayan bir değişken olduğunu ifade etmektedir. Başka bir araştırmada, Morgan ve Hunt (1994) güven kavramını müşteri bağlılığı ve buna bağlı olarak sadakat üzerinde önemli etkiye sahip bir değişken olarak dikkate alınmıştır. Chang (2013) Tayvan'da bulunan iki restoran zincirinin müşterileri üzerinde yaptığı bir araştırmada güvenin sadakati etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Restoran işletmelerinin müşterileri üzerinde yapılan bir başka çalışmada da aynı etkinin bulunduğu görülmektedir (Jin, Line ve Merkebu, 2016). Nguyen (2013) ise kredi kooperatifi üyesi 1296 kişi üzerinde yaptığı bir çalışmada, güvenin sadakat üzerinde çok güçlü bir etkisi olduğunu tespit etmiştir.

Sadakatin alt boyutlarıyla birlikte değerlendirildiği çalışmalarda da aynı etkinin saptandığı görülmektedir. Örneğin, Giovanis ve Athanasopoulou (2018) teknoloji aracılı hizmetlerle ilgili yaptıkları bir araştırmada güven ve yeniden satın alma niyetleri arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Bu bulgu, bir markaya güven duyan tüketicilerin, o markanın ürünlerini yeniden satın alma niyetinin arttığını göstermektedir. Bir başka araştırmada ise güven kavramının literatürde başkalarına tavsiye etme kavramı ile benzer anlamda kullanılan ağızdan ağıza pazarlama iletişimi (Anderson, 1998) üzerinde etkili olduğu ortaya konmuştur (Ranaweera ve Prabhu, 2003).

Yukarıda verilen örnekler, güven kavramının sadakat üzerindeki etkisini doğrulamaktadır. Bu etkinin spor ayakkabı markalarının müşterileri üzerinde ve Türkiye'den bir örneklemle test edilmesinin literatüre katkı sağlayacağı düşünülerek aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Spor ayakkabı kullanıcılarının markalarına duydukları güven, markanın müşterisi olmayı sürdürme niyetini pozitif bir biçimde etkiler.

H2: Spor ayakkabı kullanıcılarının markalarına duydukları güven, markayı başkalarına tavsiye etme niyetini pozitif bir biçimde etkiler.

Firma itibarının sadakat üzerinde etkili olduğu konusunda bir uzlaşma bulunmaktadır. Bu hipotezin sınandığı bir çalışmada, firma itibarının sadakatin önemli bir belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Selnes, 1993). Walsh, Mitchell, Jackson ve Beatty (2009) yaptıkları çalışmada, müşteri temelli kurumsal itibarla müşteri sadakati arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur. Hong Kong'da 384 Fast-Food müşterisi üzerinde yapılan bir araştırmada ise firma itibarının yeniden satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmuştur (Tong ve Wong, 2014). Bir başka çalışmada ise firma itibarının pozitif ağızdan ağıza pazarlama iletişimi üzerinde etkili olduğu, yani firma itibarını yüksek olarak algılayan müşterilerin ürünü başkalarına tavsiye etme tutumu sergilediği tespit edilmiştir (Sundaram, Kaushik ve Webster, 1998).

Yukarıda örnekleri sunulan etkinin spor ayakkabı markalarının müşterilerinden oluşan bir kitle üzerinde test edilmesinin literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H3: Spor ayakkabı kullanıcılarının algıladıkları firma itibarı, markanın müşterisi olmayı sürdürme niyetini pozitif bir biçimde etkiler.

H4: Spor ayakkabı kullanıcılarının algıladıkları firma itibarı, markayı başkalarına tavsiye etme niyetini pozitif bir biçimde etkiler.

Kullandığı ürün ya da markadan memnun olan müşterilerin bunu sadakate dönüştüreceği düşünülmektedir. Dolayısıyla, memnun bir müşterinin markanın ürünlerini yeniden satın alması, bu markanın müşterisi olmayı sürdürmesi ve markayı başkalarına tavsiye etmesi beklenir. Bu düşünceyi doğrular nitelikte, Chiou ve Droge (2006) tarafından yapılan bir araştırmada memnuniyet ve tutumsal sadakatin pozitif yönde ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çelik ve Bengül'ün (2008) yaptıkları çalışmada da müşteri memnuniyetinin sadakati doğrudan etkilediği ortaya çıkmıştır. Vázquez-Casielles, Suárez-Álvarez ve Río-Lanza'nın (2009) yaptıkları başka bir çalışmanın sonucuna göre, müşteriler yüksek düzeyde memnuniyet duyduğunda, satın aldıkları ürüne yönelik algıları pozitif olacak; bundan dolayı, yeniden satın almaya ve diğer müşterilere tavsiye etmeye gönüllü olacaktır. Cyr (2008) Kanadalı, Almanyalı ve Çinli internet kullanıcıları üzerinde yaptığı araştırma sonucunda, web sitesine duyulan memnuniyetin sadakati etkilediği sonucuna varmıştır. İslami katılım bankalarının hizmetlerinden algılanan memnuniyetin sadakat üzerindeki etkisinin araştırıldığı bir çalışmada da bu etki saptanmıştır (Amin, Isa, ve Fontaine, 2013).

Müşteri memnuniyetinin marka sadakati üzerindeki olası etkisinin spor ayakkabı markalarının müşterileri üzerinde yeniden sınanması amacıyla aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H5: Spor ayakkabı kullanıcılarının markalarından algıladığı memnuniyet, markanın müşterisi olmayı sürdürme niyetini pozitif bir biçimde etkiler.

H6: Spor ayakkabı kullanıcılarının markalarından algıladığı memnuniyet, markayı başkalarına tavsiye etme niyetini pozitif bir biçimde etkiler.

4. BULGULAR

4.1 Katılımcıların Profili

Araştırmaya katılan 414 öğrencinin yaşlarının ortalaması 20,39 olarak hesaplanmıştır. Katılımcılardan en küçüğü 17, en büyüğü 38 yaşındadır. Katılımcıların %54,83'ü (n=227) kadın; %45,17'si (n=187) erkektir. Cevaplayıcıların %44,93'ü (n=186) Bankacılık ve Finans bölümü, %33,33'ü (n=138) Uluslararası Ticaret bölümü, %21,74'ü (n=90) Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik bölümü öğrencisidir. Tablo 1'de katılımcıların en çok tercih ettikleri spor ayakkabı markasına ilişkin yanıtları görülmektedir.

Tablo 1. Katılımcıların Tercih Ettikleri Spor Ayakkabı Markaları

Marka	Frekans	Yüzde
Nike	208	50,3
Adidas	99	23,9
Diğer	107	25,8
Toplam	414	100

Tablo 1 incelendiğinde, en çok tercih edilen ayakkabı markasının %50,3 ile Nike olduğu görülmektedir. Adidas markası ise %23,9 ile ikinci sırada yer almaktadır. Tabloda ikinci sırada görülen diğer kategorisi, cevaplayıcıların Nike ve Adidas dışında tercih ettiği 18 farklı markadan oluşmaktadır. Bunlar; Hummel, Puma, Kinetix, Vans, Converse, Polo, New Balance, Balenciaga, Lescon, Tonny Black, Decathlon, Jump, Stradivarius, Lumberjack, Skechers, Asics, Fila ve Denimpark markalarıdır.

4.2. Araştırmanın Ana Değişkenlerine Yönelik İstatistikler

Tablo 2'de araştırmanın ana değişkenlerine ilişkin istatistikler yer almaktadır.

Tablo 2.Araştırmanın Ana Değişkenlerine Yönelik İstatistikler

	Marka Güveni	Firma İtibarı	Müşteri Memnuniyeti	Müşterisi Olma	Tavsiye Etme
Ortalama	3,85	4,16	3,81	3,56	3,73
Standart Sapma	0,72	0,76	0,69	0,88	0,79

Tablo 2'de görüldüğü gibi, en yüksek aritmetik ortalama değeri 4,16 ile firma itibarı değişkenine aittir. Bunu sırasıyla marka güveni (3,85), müşteri memnuniyeti (3,81), tavsiye etme (3,73) ve müşterisi olma (3,56) değişkenleri izlemektedir. Bu bulgular, müşterilerin kullandıkları spor ayakkabı markasını üreten firmayı yüksek itibarlı olarak algıladığını, markaya güvendiğini ve markanın ürünlerinden memnun olduğunu göstermektedir. Ayrıca, kullandıkları spor ayakkabı markasını başkalarına tavsiye etme ve kullanmaya devam etme niyetlerinin de ortalamanın üzerinde olduğu görülmektedir.

4.3. Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları, Güvenilirlik ve Geçerlilik

Tablo 3'te literatürde daha önce test edilen araştırma ölçeklerinin bu araştırmada aynı faktörlere yüklenip yüklenmediğini sınamak için yapılan Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) uyum iyiliği değerleri yer almaktadır. DFA sonucunda hesaplanan SRMR değeri, modelin iyi uyum gösterdiğini; X^2/sd, AGFI ve RMSEA değerleri ise kabul edilebilir uyumu ortaya koymaktadır. CFI değeri ise kritik değerin bir miktar altında kalmıştır. Ancak Hair, Black, Babin ve Anderson (2014: 584) örneklem büyüklüğünün 250'nin üzerinde ve gözlenen değişken sayısının 12-30 arasında olduğu durumlarda 0,92 ve üzerindeki CFI değerlerinin kabul edilebilir olduğunu ifade etmektedir. Bu araştırmada örneklem sayısı 414 ve DFA'da kullanılan ifade sayısı 22'dir. Bu doğrultuda, DFA modelinin doğrulandığı ve kabul edilebilir bir model olduğu söylenebilir.

Tablo 3. Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Ölçüleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Gözlenen Değer
X^2/sd	$0 \leq X^2/sd \leq 2$	$2 < X^2/sd \leq 3$	2,968
SRMR	0≤SRMR≤0,05	0,05≤SRMR≤0,10	0,042
AGFI	0,90≤AGFI≤1,00	0,85≤AGFI≤0,95	0,857
CFI	0,97≤CFI≤1,00	0,95≤CFI≤0,97	0,935
RMSEA	0≤RMSEA≤0,05	0,05≤RMSEA≤0,08	0,069

Kaynak: Bayram, N. (2010) "Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: AMOS Uygulamaları", 1.Baskı, Bursa, Ezgi Kitabevi.

Tablo 4'te güvenilirlik ve geçerlilik için kritik öneme sahip olan DFA faktör yükleri ile AVE, CR ve Cronbach α değerleri görülmektedir. Hair ve arkadaşları (2014: 605) faktör yüklerinin en az 0,5 ve üzerinde olması gerektiğini; ancak ideal olanın 0,7 ve üzeri değerler olduğunu ifade etmektedir. Aynı kaynakta AVE için eşik değerin 0,5 olduğu; CR için 0,6 ve 0,7 arasındaki değerlerin kabul edilebilir olduğu, ancak iyi bir uyum için bu değerin 0,7 ve üzeri olması gerektiği (s.619); Cronbach α katsayısı için ise 0,6-0,7 aralığının kabul edilebilir en düşük limit olduğu belirtilmektedir (Hair vd., 2014: 90).

Tablo 4. Güvenilirlik ve Geçerlilik Bulguları

Madde	Boyut	Faktör Yükleri	AVE	CR	Cronbach α
Gelecek yıllarda aynı spor ayakkabı markasını kullanmaya devam edeceğim.	**Müşterisi Olma**	0,807	0,63	0,92	0,83
Her zaman için ilk tercihim bu spor ayakkabı markası olacaktır.		0,775			
Aynı spor ayakkabı markasının müşterisi olmayı sürdüreceğim.		0,796			
Çevreme kullandığım spor ayakkabı markası hakkında olumlu şeyler söylerim.	**Tavsiye Etme**	0,797	0,54	0,89	0,77
Kullandığım spor ayakkabı markasını almaları için çevremi cesaretlendiririm.		0,622			
Benim önerilerimi isteyen arkadaşlarıma kullandığım spor ayakkabı markasını tavsiye ederim.		0,774			
Kullandığım spor ayakkabı markası iyi bir itibara sahiptir.	**Firma İtibarı**	0,873	0,74	0,97	0,94
Kullandığım spor ayakkabı markası beğenilen bir firmadır.		0,866			
Kullandığım spor ayakkabı markası iyi bir statüye sahiptir.		0,903			
Kullandığım spor ayakkabı markası köklü bir firmadır.		0,826			
Kullandığım spor ayakkabı markası başarılı bir firmadır.		0,884			
Kullandığım spor ayakkabı markası çok saygın bir firmadır.		0,799			
Kullandığım spor ayakkabı markası iyi bir seçimdir.	**Müşteri Memnuniyeti**	0,814	0,52	0,93	0,83
Kullandığım spor ayakkabı markasını tercih etmenin çok iyi bir fikir olacağını düşünüyorum.		0,831			
Kullandığım spor ayakkabı markası bence en iyisidir.		0,596			
Kullandığım spor ayakkabı markası aklıma geldiğinde bende memnuniyet hissi uyandırır.		0,695			
Kullandığım spor ayakkabı markasının müşterilerinin gereksinimlerini tam anlamıyla karşılayabileceğini düşünüyorum.		0,642			
Kullandığım spor ayakkabı markası müşterilerine karşı dürüst davranan bir markadır.	**Marka Güveni**	0,576	0,52	0,93	0,84
Kullandığım spor ayakkabı markası müşterilerine ilgi gösteren bir markadır.		0,613			
Kullandığım spor ayakkabı markasının ürünleri, markanın kalitesinin bir göstergesidir.		0,809			
Kullandığım spor ayakkabı markasının kalitesine güvenirim.		0,846			
Kullandığım spor ayakkabı markası bana güven verir.		0,723			

Tablo 4 incelendiğinde, CR değeri ve Cronbach α katsayısının kritik değerlerin üzerinde olduğu görülmektedir. Bu bulgular araştırma verilerinin güvenilir olduğuna dair birer kanıt niteliğindedir. Diğer taraftan, faktör yüklerinin, AVE ve CR değerlerinin eşik değerlerin üzerinde olması, araştırma ölçeklerinin yakınsama geçerliliği için kanıt olarak gösterilebilir. Ayırma geçerliliği için ise Fornell-Larcker kriterinin incelenmesi gerekmektedir. Buna göre, her bir boyut için hesaplanan AVE değerinin

karekökünün, o boyutun diğer boyutlarla olan korelâsyonundan büyük olması gerekmektedir. Tablo 5'te bu değerler sunulmaktadır.

Tablo 5. Değişkenler Arası Korelasyonlar ve AVE Değerlerinin Karekökleri

	1	2	3	4	5
Müşterisi Olma	**0,79**				
Tavsiye Etme	,554*	**0,73**			
Marka Güveni	,567*	,646*	**0,86**		
Firma İtibarı	,493*	,547*	,673*	**0,72**	
Müşteri Memnuniyeti	,541*	,592*	,666*	,602*	**0,72**

Not: Köşegende yer alan değerler ilgili boyutun AVE değerlerinin karekökü'dür.
*. Korelasyonlar 0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 5'te görüldüğü gibi, her bir boyut için AVE değerlerinin karekökleri, diğer boyutlarla olan korelâsyonlardan daha büyüktür. Bu bulgular, araştırma ölçeklerinin ayırma geçerliliği için birer kanıttır (Fornell ve Larcker, 1981).

4.4 Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi

Araştırma hipotezleri yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir. Tablo 6'da yapısal modelin uyum iyiliği değerleri görülmektedir. Analiz sonucunda hesaplanan SRMR değeri, modelin iyi uyum gösterdiğini; X^2/sd, AGFI, CFI ve RMSEA değerleri ise kabul edilebilir uyumu ortaya koymaktadır. Bulgulardan hareketle, yapısal modelin doğrulandığı ve kabul edilebilir bir model olduğu söylenebilir.

Tablo 6. Yapısal Eşitlik Modellemesi Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Ölçüleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Gözlenen Değer
X^2/sd	$0 \leq X^2/sd \leq 2$	$2 < X^2/sd \leq 3$	2,473
SRMR	0≤SRMR≤0,05	0,05≤SRMR≤0,10	0,0390
AGFI	0,90≤AGFI≤1,00	0,85≤AGFI≤0,95	0,876
CFI	0,97≤CFI≤1,00	0,95≤CFI≤0,97	0,952
RMSEA	0≤RMSEA≤0,05	0,05≤RMSEA≤0,08	0,060

Kaynak: Bayram, N. (2010) "Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Amos Uygulamaları", 1.Baskı, Bursa, Ezgi Kitabevi.

Tablo 7'de araştırma hipotezlerinin yapısal eşitlik modeli ile test edilmesiyle ortaya çıkan bulgular görülmektedir. Bulgular incelendiğinde, güven, itibar ve memnuniyet değişkenlerinin, marka sadakatinin iki boyutu olan müşterisi olma ve tavsiye etme değişkenlerini pozitif yönde etkilediği

gözlenmektedir. Sadakat üzerinde en yüksek etkiye sahip olan değişken ise marka güvenidir (sırasıyla β=0,308, β=0,387). Marka sadakatini en az etkileyen değişkenin firma itibarı olduğu görülmektedir (sırasıyla β=0,130, β=0,134).

Tablo 7. Araştırma Hipotezlerin Test Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	β	t	p	SONUÇ
Güven	Müşterisi Olma	0,308	5,270	0,001	Desteklendi
İtibar	Müşterisi Olma	0,130	2,381	0,017	Desteklendi
Memnuniyet	Müşterisi Olma	0,258	4,756	0,001	Desteklendi
Güven	Tavsiye Etme	0,387	7,191	0,001	Desteklendi
İtibar	Tavsiye Etme	0,134	2,654	0,008	Desteklendi
Memnuniyet	Tavsiye Etme	0,254	5,087	0,001	Desteklendi

Araştırma hipotezlerinin test edilmesinin ardından, çalışmanın ikinci amacı olan cevaplayıcıların güven, itibar, memnuniyet ve sadakat düzeylerinin spor ayakkabı markalarına göre değişip değişmediğini tespit etmek için Tek Yönlü Varyans Analizi yapılmıştır. Tablo 8'de görülen analiz sonuçları, tüketici güveni, müşteri memnuniyeti ve firma itibarı açısından markalar arasında bazı farklılıklar olduğunu; müşterisi olma ve tavsiye etme değişkenlerine verilen cevapların ise markalara göre değişmediğini göstermektedir.

Tablo 8. Markalara Göre Farklılık Analizleri

Değişkenler	Marka	Ortalama	Standart Sapma	F	p
Müşterisi Olma	Nike	3,62	0,91	2,996	0,051
	Adidas	3,62	0,85		
	Diğer	3,38	0,84		
Tavsiye Etme	Nike	3,74	0,82	0,900	0,151
	Adidas	3,82	0,79		
	Diğer	3,61	0,73		
Marka Güveni	Nike	3,88	0,73	3,798	0,023
	Adidas	3,96	0,67		
	Diğer	3,70	0,74		
Firma İtibarı	Nike	4,23	0,80	13,428	0,01
	Adidas	4,35	0,69		
	Diğer	3,85	0,65		
Müşteri Memnuniyeti	Nike	3,89	0,72	6,716	0,01
	Adidas	3,85	0,62		
	Diğer	3,60	0,64		

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1 Sonuçlar

Bu araştırmada marka güveni, müşteri memnuniyeti ve firma itibarı unsurlarının müşterisi olma ve tavsiye etme sadakat boyutları üzerindeki etkileri spor ayakkabı markalarının müşterileri özelinde incelenmiştir. Araştırma bulguları, öngörülen etkileri doğrular niteliktedir. Buna göre, tüketicilerin spor ayakkabı markalarına güven duymaları, bu markaların ürünlerinden memnun olmaları ve satın aldığı ayakkabı markasının itibarlı bir firmanın ürünü olduğunu düşünmeleri halinde, hem markanın ürünlerini tüketmeye devam edecekleri, hem de markanın ürünlerini başkalarına tavsiye etme eğiliminde olacakları söylenebilir. Bu çalışmanın hipotezlerinin gerekçelendirildiği kısmında literatürde yer alan benzer araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Dolayısıyla sonuçlar beklendiği gibi gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, bu etkileşimlerin spor ayakkabı müşterileri özelinde tespit edilmiş olmasının literatüre katkı sunacağı umulmaktadır.

Araştırmanın ikinci amacı doğrultusunda güven, itibar, memnuniyet ve sadakat düzeylerinin spor ayakkabı markalarına göre değişip değişmediğini tespit etmek için yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi bulguları, güven, memnuniyet ve itibar ortalamalarının markaya göre değiştiğini göstermektedir. Scheffe tekniğiyle yapılan Post-Hoc testi sonucunda, Nike ve Adidas markalarının müşterilerinde bu değişkenler açısından bir fark bulunmadığı; var olan farklılığın diğer markalardan kaynaklandığı görülmüştür. Buna göre, Nike ve Adidas markaları güven, memnuniyet ve itibar konularında istatistiksel olarak birbirinden farklı değildir. Ancak, diğer markaların kullanıcıları, kendi markalarına duydukları güven ve memnuniyet ile firmadan algıladıkları itibar hususunda Nike ve Adidas markalarından oldukça düşük puanlar almıştır. Aslında bu bulgular, dünya pazarında olduğu gibi, Türkiye pazarında da en çok tercih edilen markalardan olan Nike ve Adidas'ın diğer markalara göre neden bu kadar ön planda olduğunu ve küresel pazarda marka değeri ve pazar payı açısından neden ilk iki sırayı aldığını açıklar niteliktedir.

Araştırma hipotezlerinin testinde hesaplanan standardize edilmiş beta değerleri incelendiğinde, marka sadakatinin iki boyutu olan müşterisi olma ve tavsiye etmenin en önemli belirleyicisinin marka güveni olduğu (sırasıyla β=0,308; β=0,387); onu müşteri memnuniyetinin izlediği (sırasıyla β=0,258; β=0,254) görülmektedir. En düşük etkinin ise firma itibarı tarafından gerçekleştiği (sırasıyla β=0,130; β=0,134) görülmektedir. Bu bulgularla benzer şekilde, Ranaweera ve Prabhu (2003) çalışmasında, müşterilerin elde tutulmasında ve markayı başkalarına tavsiye etme tutumlarında güvenin memnuniyetten daha önemli olduğunu ifade etmektedir.

5.2 Öneriler

Araştırma sonuçları doğrultusunda spor ayakkabı sektöründe faaliyet gösteren firmalara, kendilerine sadık bir müşteri kitlesi oluşturabilmeleri için öncelikle firma-müşteri ilişkilerini güven temelinde kurmaları ve onları aldatmamaları; müşterilerini memnun etmeleri ve memnuniyetsizliği azaltmak için gelen şikâyetleri dinleyip onların problemlerini çözmeleri; müşterilerinin gözündeki itibarlarını artırmak için çaba göstermeleri önerisinde bulunulabilir.

Bu araştırmanın örneklemini belirlerken zaman kısıtından dolayı kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Tesadüfi örnekleme yöntemlerinden birinin kullanılması halinde, geçerliliği daha yüksek sonuçların ortaya çıkacağı düşünülmektedir. Ayrıca örneklemin sadece bir üniversiteden ve bu üniversitenin sadece bir biriminden alınması araştırmanın bir başka kısıtıdır. Aslında, bu araştırmanın üniversite öğrencileri üzerinde yapılması, spor ayakkabıya ilgi düzeyi yüksek bir kitle olmasından dolayı ana kitle özelliklerine uygundur. Ancak tesadüfi örnekleme yöntemleriyle seçilen daha geniş bir kitle üzerinde yapılacak bir araştırmanın daha geçerli sonuçlar verebileceği dikkate alınmalıdır.

Bu çalışmada, sadakat değişkenini etkileyebileceği düşünülen pek çok unsur arasından yalnızca üç tanesi kullanılmıştır. Başka çalışmalarda farklı değişkenler araştırma modeline eklenerek, sadakat üzerinde hangi faktörlerin etkili olduğu ve bu faktörlerden hangisinin diğerlerinden daha etkili olduğu tespit edilebilir.

KAYNAKÇA

Amin, M., Isa, Z. ve Fontaine, R. (2013) "Islamic Banks: Contrasting The Drivers of Customer Satisfaction on Image, Trust, and Loyalty of Muslim and Non-Muslim Customers in Malaysia", International Journal of Bank Marketing, 31(2): 79-97.

Anderson, E.W. (1998) "Customer Satisfaction and Word of Mouth", Journal of Service Research, 1(1): 5-17.

Bayram, N. (2010) "Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Amos Uygulamaları", 1. Baskı, Bursa, Ezgi Kitapevi.

Chang, K.C. (2013) "How Reputation Creates Loyalty in The Restaurant Sector", International Journal of Contemporary Hospitality Management, 25(4): 536-557.

Chiou, J.S. ve Droge, C. (2006) "Service Quality, Trust, Specific Asset Investment, and Expertise: Direct and Indirect Effects in a Satisfaction-Loyalty Framework", Journal of the Academy of Marketing Science, 34(4): 613-627.

Cyr, D. (2008) "Modeling Web Site Design Across Cultures: Relationships to Trust, Satisfaction and E-Loyalty", Journal of Management Information Systems, 24(4): 47-72.

Çelik, H. ve Bengül, S.S. (2008) "Satış Sonrası Hizmetler ve Ürün Garantilerinin Müşteri Tatmini, Memnuniyeti ve Marka Sadakati Üzerindeki Etkileri", H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 26(2): 105-120.

Devrani, T.K. (2009) "Marka Sadakati Öncülleri: Çalışan Kadınların Kozmetik Ürün Tüketimi Üzerine Bir Çalışma", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14(3): 407-421.

Eroğlu, E. (2005) "Müşteri Memnuniyeti Ölçüm Modeli", İÜ İşletme Fakültesi İşletme Dergisi, 34(1): 7-25.

Fornell, C. ve Larcker, D.F. (1981) "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error", Journal of Marketing Research, 18: 39-50.

Giovanis, A.N. ve Athanasopoulou, P. (2018) "Consumer-Brand Relationships and Brand Loyalty in Technology-Mediated Services", Journal of Retailing and Consumer Services, 40: 287-294.

Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. ve Anderson, R.E. (2014) "Multivariate Data Analysis", 7th Edition, London, Pearson Education Limited.

Hallowell, R. (1996) "The Relationships of Customer Satisfaction, Customer Loyalty, and Profitability: An Empirical Study", International Journal of Service Industry Management, 7(4): 27-42.

Han, X., Kwortnik, R.J. ve Wang, C. (2008) "Service Loyalty: An Integrative Model and Examination Across Service Contexts", Journal of Service Research, 11(1): 22-42.

Hess, J. ve Story, J. (2005) "Trust-Based Commitment: Multidimensional Consumer-Brand Relationships", Journal of Consumer Marketing, 22(6): 313-322.

Holbrook, M.B. ve Chaudhuri, A. (2001) "The Chain of Effects from Brand Trust and Brand Affect to Brand Performance: The Role of Brand Loyalty", Journal of Marketing, 65(2): 81-93.

İslamoğlu, A.H. (1999) "Pazarlama Yönetimi Stratejik ve Global Yaklaşım", 1. Baskı, İstanbul, Beta Basım Yayın.

Jin, N., Line, N.D. ve Merkebu, J. (2016) "The Impact of Brand Prestige on Trust, Perceived Risk, Satisfaction, and Loyalty in Upscale Restaurants", Journal of Hospitality Marketing & Management, 25(5): 523-546.

Kadaifçiler, A. (2019) "Marka Sadakatinin Tüketicinin Satın Alma Karar Süreci İle İlişkisi: Konya İli Hazır Giyim Pazarı Örneği.", Yüksek Lisans Tezi, KTO Karatay Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Kandampully, J. ve Suhartanto, D. (2000) "Customer Loyalty in The Hotel Industry: The Role of Customer Satisfaction and Image", International Journal of Contemporary Hospitality Management, 12(6): 346-351.

Lam, S.Y., Shankar, V., Erramilli, M.K. ve Murthy, B. (2004) "Customer Value, Satisfaction, Loyalty, and Switching Costs: An Illustration From a Business-to-Business Service Context", Journal of the Academy of Marketing Science, 32: 293-311.

Morgan, R.M. ve Hunt, S.D. (1994) "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing", Journal of Marketing, 58: 20-38.

Nguyen, N. ve Leblanc, G. (2001) "Corporate Image and Corporate Reputation in Consumers' Retention Decision in Services", Journal of Retailing and Consumer Services, 8(3): 227-236.

Nguyen, N., Leclerc, A. ve LeBlanc, G. (2013) "The Mediating Role of Customer Trust on Customer Loyalty" Journal of Service Science and Management, 6(1): 96.

Olsen, S.O. (2002) "Comparative Evaluation and the Relationship Between Quality, Satisfaction, and Repurchase Loyalty", Journal of the Academy of Marketing Science, 30(3): 240-249.

Özbek, V. ve Külahlı, A. (2016) ''Tüketicilerin İlgilenim, Memnuniyet ve Sadakat Düzeyleri Cinsiyete Göre Değişmekte Midir?'', Business & Management Studies: An International Journal, 4(3): 316-340.

Park, J., Lee, H. ve Kim, C. (2014) "Corporate Social Responsibilities, Consumer Trust and Corporate Reputation: South Korean Consumers' Perspectives", Journal of Business Research, 67: 295-302.

Pavlou, P.A. (2003) "Consumer Acceptance of Electronic Commerce: Integrating Trust and Risk With The Technology Acceptance Model", International Journal of Electronic Commerce, 7(3): 101-134.

Petrick, J.F. (2002) "Development of a Multi-Dimensional Scale For Measuring The Perceived Value of a Service", Journal of Leisure Research, 34(2): 119-134.

Pivato, S., Misani, N. ve Tencati, A. (2008) "The Impact of Corporate Social Responsibility on Consumer Trust: The Case of Organic Food", Business Ethics: A European Review, 17: 3-12.

Ranaweera, C. ve Prabhu, J. (2003) "On The Relative Importance of Customer Satisfaction and Trust As Determinants of Customer Retention and Positive Word of Mouth", Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing, 12(1): 82-90.

Russell-Bennett, R. ve Rundle-Thiele, S. (2004) "Customer Satisfaction Should Not Be the Only Goal", Journal of Services Marketing, 18(7): 514-523.

Selnes, F. (1993) "An Examination of The Effect of Product Performance on Brand Reputation, Satisfaction and Loyalty", European Journal of Marketing, 27(9): 19-35.

Sirdeshmukh, D., Japdig, S. ve Barry, S. (2002) "Customer Trust, Value, and Loyalty in Relational Exchanges", Journal of Marketing, 66(1): 15-37.

Su, L., Pan, Y. ve Chen, X. (2017) "Corporate Social Responsibility: Findings From the Chinese Hospitality Industry", Journal of Retailing and Consumer Services, 34: 240-247.

Sundaram, D.S., Kaushik, M. ve Webster, C. (1998) "Word-of-Mouth Communications: A Motivational Analysis", in NA - Advances in Consumer Research Volume 25, eds. Joseph W. Alba & J. Wesley Hutchinson, Provo, UT : Association for Consumer Research, 527-531.

Swaen V. ve Chumpitaz R.C. (2008) "Impact of Corporate Social Responsibility On Consumer Trust", Recherche et Applications en Marketing, 23(4): 7-33.

Szymanski, D.M. ve Henard, D.H. (2001) "Why Some New Products are More Successful Than Others", Journal of Marketing Research, 38(3): 362-375.

Tong, C. ve Wong, A. (2014) "The Influences of Corporate Social Responsibility to Customer Repurchases Intentions, Customer Word-of-Mouth Intentions and Customer Perceived Food Quality of Fast-Food Restaurants in Hong Kong and the Mediating Effects of Corporate Reputation", British Journal of Economics, Management & Trade, 4(11): 1655-1678.

Ünal, S., Büyük, H. D. ve Aydın, H. (2013) "Perakende Akaryakıt Sektöründe Marka Sadakatine Etki Eden Faktörlerin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(1): 363-376.

Vázquez-Casielles, R., Suárez-Álvarez, L. ve Del Río-Lanza, A.B. (2009) "Customer Satisfaction and Switching Barriers: Effects on Repurchase Intentions, Positive Recommendations, and Price Tolerance", Journal of Applied Social Psychology, 39(10): 2275-2302.

Veloutsou, C. (2015) "Brand Evaluation, Satisfaction and Trust As Predictors of Brand Loyalty: The Mediator-Moderator Effect of Brand Relationships", Journal of Consumer Marketing, 32(6): 405–421.

Walsh, G., Mitchell, V.W., Jackson, P.R. ve Beatty, S.E. (2009) "Examining the Antecedents and Consequences of Corporate Reputation: A Customer Perspective", British Journal of Management, 20(2): 187-203.

Weiss, A.M., Anderson, E. ve MacInnis, D.J. (1999) "Reputation Management As a Motivation For Sales Structure Decisions", Journal of Marketing, 63(4): 74-89.

Yılmaz, V. (2005) "Tüketici Memnuniyeti ve İhtiyaçlarının Marka Sadakatine Etkisi: Sigara Markasına Uygulanması", Sosyal Bilimler Dergisi, 2005/1: 257- 271.

Zeithaml, V.A., Berry, L.L. ve Parasuraman, A. (1996) "The Behavioral Consequences of Service Quality", Journal of Marketing, 60(2): 31-46.

Forbes (2019), www.forbes.com, (22.08.2019).

Statista (2019), https://www.statista.com/statistics/269599/net-sales-of-adidas-and-puma-worldwide/ (29.11.2019).

Statista (2019), https://www.statista.com/statistics/985227/brand-value-comparison-of-nike-and-adidas-worldwide/ (29.11.2019).

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

OTOMOTİV SANAYİ TARİHSEL GELİŞİM SÜRECİNDE TEŞVİK SİSTEMİ: TAYLAND VE TÜRKİYE ÖRNEKLERİ

Sıtkı Selim DOLANAY[*]

ÖZET

Tayland ve Türkiye otomotiv sanayilerinin tarihsel gelişim sürecine baktığımızda pek çok ortak özellikler ve benzerlikler bulabiliriz. Tayland'da da tıpkı Türkiye'de olduğu gibi ithal ikameci iktisat modeli ile ekonomik kalkınmayı sağlama yolu 1960'lı yıllardan itibaren tercih edilmiştir. İthal ikameci politikalar, ülke sanayilerini yurt dışı rekabetten koruyarak geliştirme politikaları ile birleşmiş ve bu politika seçenekleri her iki örnek ülkemizde de özellikle otomotiv sanayinde 1990'lı yıllara kadar uygulanmıştır. İthal ikameci sanayileşme modeli çerçevesinde, her ülkede de otomotiv sanayinde yerel katkı oranlarının yükseltilmesi amaçlanmış, ancak 1990'lı yıllara kadar olan süreçte bu politikalar ile yerel katkı oranlarının yükseltilmesinde belli başarılar sağlanmış olsa da, 1990'lı yıllardan itibaren serbest piyasa ekonomisi (liberal ekonomi) kuralları çerçevesinde ülke sanayilerinin dış rekabetten korunması uygulaması sonlandırılmıştır.

Bu bağlamda tamamıyla yerel ürünler üretmeyi başaramamış otomotiv sanayileri yabancı otomotiv sanayi üreticilerini ülkelerinde üretim tesisi kurarak, tüm üretimlerini kendi ülkelerine kaydırmalarını sağlamaya çalışmışlardır. Bu politikaların uygulanarak yabancı firmaların ülkeye çekilmesinde ise Tayland'ın daha başarılı olmuş olduğu görülmüştür. 1970'li yıllardan itibaren otomotiv sanayine yönelik olarak sektörel teşvik politikaları geliştirmiş olan Tayland bu iktisat politikası araçlarını libarelleşme dönemi sonrasında da uygulamaya devam etmiştir. Türkiye ise 1990'lı yıllarda yabancı firmaların ülkede üretim tesisi kurmalarını özendirmişken, 2000'li yılların ikinci yarısından itibaren otomotiv sanayine yönelik politikalarında kısmen değişime giderek yabancıların yeni üretim tesisi kurmak için istedikleri sektörel teşvikleri vermeyi reddetmiştir. Böylece otomotiv sanayine yönelik iktisat politikaları istikrarlı bir çizgi izleyen Tayland üretim hacminde Türkiye'yi geçme başarısını göstermiş, ancak Türkiye yeni politik yönelimiyle ne yerli otomobil üretimine geçmeyi başarabilmiş, ne de Uzakdoğu Asya firmalarının tam manasıyla bir üretim üssü olabilmiştir.

Dolayısıyla otomotiv sanayini geliştirme konusunda ülkelerin sektörlere yabancı girişini özendirici iktisat politikaları uygulama konusunda istikrarlı bir çizgi çizmeleri gereklidir diyebiliriz.

Anahtar Kelimeler: *Teşvik Sistemi, Otomotiv Sanayi ,Teknoloji Transferi, Otomotiv Sanayi Üretimi, Ekonomik Gelişme.*

Jel Kodları:*L52, L62, N75, N95, O12*

[*] Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, selimdolanay@hotmail.com

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

AUTOMOTIVE INDUSTRY INCENTIVE SYSTEM IN THE HISTORICAL DEVELOPMENT PROCESS: EXAMPLES OF THAILAND AND TURKEY

ABSTRACT

When we look at the historical development of the automotive industry of Thailand and Turkey, we find many common features and similarities. With import substitution economic model, just as in the economic development of Turkey in Thailand to provide pathway is preferred since the 1960s. Import substitution policies were combined with development policies by protecting the country's industries from foreign competition, and these policy options were implemented in both of our sample countries, especially in the automotive industry until the 1990s. Within the framework of the import substitution industrialization model, it was aimed to increase the local contribution rates in the automotive industry in every country, but although certain successes were achieved in these policies until the 1990s, free market economy (liberal economy) since the 1990s. the protection of the country's industries from foreign competition has been terminated.

In this context, the automotive industries that failed to produce completely local products have tried to enable foreign automotive industry manufacturers to establish production facilities in their countries and to shift all their production to their own countries. Thailand was more successful in attracting foreign companies to the country by applying these policies. Having developed sectoral incentive policies for the automotive industry since the 1970s, Thailand continued to implement these economic policy instruments after the period of liberalization. Turkey In the 1990s, the özendirmişk to establish production facilities in the country of foreign companies, since the second half of the 2000s, has refused to give industry incentives to their own desires going to produce domestic car my saying, refused to give industry incentives they want to build a new production facility for foreigners to establish a production facility. It showed Thus, the success of the referred to as the economic policy of a stable line following Thailand is Asia's Detroit for the automotive industry, but have managed to pass on what domestic automobile production with the new political orientation of Turkey, what has also become a production base in the strict sense of the Far East Asian companies.

Therefore, it can be said that countries should draw a stable line in developing economic policies to encourage foreign entry into sectors.

Keywords: *Interventionsystem, Automotive Industry, Technology Transfer, Automotive Industry Production, Economic Development*

Gel Codes*: L52, L62, N75, N95, O12.*

1.GİRİŞ

Geçmişte gelişmekte olan ülkeler ekonomik gelişme sürecinde, her hangi bir kısıtlamaya tabi olmadan sanayi politikaları uygulamışlardır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 1) Böylece devlet yardım ve desteklerine dayalı ve ekonomik kalkınmaya yönelik iktisat politikaları demeti ortaya çıkmıştır. Tayland ve Türkiye geçmişte belli ölçüde bu politika demetlerinden bir ya da bir kaçını uygulamışlardır (Dolanay, 2017; Natsuda ve Thoburn, 2011). Bu iktisat politikaları demetlerinden en önemlisi yerel katkı oranına ilişkin olandır (Natsuda ve Thoburn, 2011: 1). Zira ithal ikameci sanayileşme stratejisinin en önemli hedefi yurt dışında üretilen ürünlerin aynısının yerel koşullarda üretilmesinin sağlanmasıdır.

Tayland'da 1960-1970 yılları arası süreçte uygulanan ithal ikameci sanayileşme stratejisinin bir parçası olarak yurt dışından ithalat yolu ile getirilen kamyon gibi motorlu araçlardan alınan gümrük vergisi %50 oranında artırılmış, yolcu otomobillerinden alınan vergiler ise daha yüksek oranda artırılmıştır. Yurt dışından getirilen motorlu araçların tamamlanmış parçalarında ise gümrük vergisi oranları da büyük oranda artırılmıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 11)

Türkiye'de 1960'lı yıllarda kabul edilen montaj sanayi talimatı ile fiiliyatta sürmekte olan ithal ikameci sanayileşme modeline göre sanayileşme yaklaşımı teorik temellerine oturmuştur. (Dolanay, 2017) Motorlu taşıt parçalarının ithaline sınırlama getirilirken, tüm parçaların yerli olarak üretilmesi amaçlanmıştır. (Dolanay, 2017) Bu uygulamanın ilk meyvesi Devrim otomobili prototipinin tamamen yerli imkanlarla Türkiye'de imalinin gerçekleşmesi ile alınmıştır diyebiliriz. Ancak, başarılı olan proje başarısız gösterilerek seri üretime geçilememesi sağlanmıştır. (Dolanay, 2017) Bu yıllarda hiçbir gelişmekte olan ülkede rastlanmamış olan bu gelişmeyi on yıl sonra Güney Kore firması Hyundai taklit etmek suretiyle kısa zamanda bir dünya markası haline gelebilmiştir. (Dolanay, 2017)

Tayland'da 1970-1980 yılları arası süreçte, daha önceden de önemsenmesine karşın, 1975 yılında gerekli yerel katkı oranları belirlenmiş ve yıllar içinde yavaşça artırılmış, kamyonetlerde uygulama 1990 yılına kadar sürmüştür. Yolcu otomobillerinin ithali 1978-1991 yılları arasında yasaklanmıştır. 1990'la(Dolanay, 2017)rdaki dış ticaret liberalizasyonu ile birlikte gümrük tarifeleri büyük oranda(Dolanay, 2017) indirilmiş, 2000'lerde ise gerekli yerel katkı oranı şartı kaldırılmıştır.

Türkiye'de 1980'li yıllarda dış ticaret liberalize edilirken, aynı zamanda iktisat politikası olarak ihracata dayalı büyüme modeli tercih edilmiştir. 1960-1980 yılları arası süreçte parça ithali yasaklanmışken, 1980 sonrasında bu uygulama kaldırılmış, motorlu araç ithalinde gümrük vergisi kaldırılmış, ancak fon uygulaması ile otomotiv sanayi yurt dışı rekabetinden korunmaya çalışılmıştır. 1990'lı yıllarda Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği uygulaması ile vergi ve fonlar tamamiyle sıfırlanmıştır. Türkiye'nin de kabul etmiş olduğu Dünya Ticaret Örgütü'nün serbest ticarete ilişkin kararlarıyla, Türk otomotiv sanayi tamamen yurt dışı rekabetine açık hale gelmiştir. (Dolanay, 2017)

Tıpkı Tayland gibi Türkiye'de de yerli otomobil üretimi gerçekleştirilememiştir. Ancak 1990 sonrasında Tayland yerli otomobil üretmektense, ya bancı otomobil firmalarının ülkesinde üretim tesisi kurmasına odaklanarak, bu politika uygulamasının gerçekleştirilmesinde daha büyük başarı elde ederek, "Asya'nın Detroit'i" olarak anılmaya başlamış, Türkiye ise politika tercihi uygulamasında bir seçenekten diğerine savrulmuş, belli bir politika uygulamasının gerçekleştirilmesinde yeterince başarılı olamamıştır.

2. TAYLAND OTOMOTİV SANAYİNDE TARİHSEL GELİŞİM

2.1. 1960-1970 Yılları Arası Süreç

Tayland 1960-1970 yılları arasındaki süreçte ithal ikameci sanayileşme (ISI) modelini uygulayarak ekonomik gelişmeyi sağlamaya çalışmıştır. 1960'lı yıllarda otomotiv sanayi sadece motorlu araçların bakım ve tamiratını yapabilir halde olmuştur. Tüm motorlu araçlar ithalat yoluyla ülkeye girmiş durumdadır. Ülkenin ilk sanayi politikası ile ilgili olarak Yatırım Kurulu (BOI) tarafından 1960 tarihinde hazırlanmış olan genel nitelikli "Sanayi Yatırımları Teşvik Yasası" otomotiv sanayini de kapsamıştır. 1962 yılında revize edilmiş olan bu plan, geçici kurumlar vergisi muafiyetleri, girdi ve makine ithalinde tarife indirim ve muafiyetleri, toprak sahipliğinin yeniden düzenlenmesi ve yabancı teknik uzmanların getirilmesi hususlarını içermiştir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 11-12)

İthal ikameci kalkınma stratejisi çerçevesinde sanayileşmeyi sağlamak için 1960 yılında Yatırımları Teşvik Yasası çıkarılmıştır. Yasa ile yabancı yatırım projelerinin onayı ve yatırım teşvik önlemlerinin kararlaştırılması için Yatırım Kurulu (BOI) kurulmuştur. 1960'ların başında korumacı ticaret politikası kapsamında, yolcu otomobilleri, kamyon ve kamyonet CBU'larında gümrük tarifeleri sırasıyla, %60, %40 ve %20 olarak belirlenmiştir. Aynı araçların ithal CKD'lerinde tarife oranları CBU'ların yarısı kadar olmuştur. Tayland'da yatırım teşvik politikaları yabancı ve yerel yatırımcılar için aynen uygulanmıştır. (www.intracen.org)

İthal ikameci sanayileşme modeli çerçevesinde, Tayland'ın ilk otomobil firması olan Thai Motor Sanayi 1961 yılında Ford, Birleşik Krallık ve Anglo Thai Motor ortaklığı ile kurulmuştur. Firma ithal edilmiş olan tamamlanmış otomobil parçalarının (CKD) montajına başlamıştır. Bu sıralarda tamamlanmış otomotiv parçaları için tarife, yolcu araçlarında %30 ve ticari araçlarda %20 iken, tamamlanmış motorlu araçların ithalinde sırasıyla %60 ve %40 olmuştur. 1969 yılına gelindiğinde Tayland sermayesiyle kurulmuş ortaklık halinde altı firma söz konusu olmuştur. 1960-1970 yılları arası süreçte, otomotiv sanayi üretimi 1961 yılındaki 525 adet araçtan, 1965 yılında 10.000 adedin üzerinde araca yükselmiştir. Bununla birlikte 1969 yılı itibariyle toplam satışların sadece %18.5'i yurt içi satışlardan oluşmuştur. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 12)

Dolayısıyla ithal ikameci sanayileşme modeli uygulanmasına karşın, Tayland otomotiv sanayinin ihracata yönelik olarak kurulmuş olduğu anlaşılmaktadır.

2.2. 1970-1990 Yılları Arası Süreç

Hükümet 1969 yılında Otomotiv Geliştirme Komitesi'ni kurmuştur. Komite'nin Sanayi Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, , Ticaret Bakanlığı ve Tayland Merkez Bankası'nda elemanlarının bulunması kararlaştırılmıştır. (www.intracen.org) Sanayi Bakanlığı (MOI) 1969 yılında; tekerlek lastiği, batarya, radyatör ve yaprak yay gibi otomotiv parçalarının yerelde üretilmesi için vergi teşvikleri sağlaması amacıyla Otomobil Geliştirme Komitesini kurmuştur. Tayland Sanayileri Federasyonu vergi politikası ve teşviklerine karşı çıktığı için uzun vadeli uzun vadeli sanayi geliştirme stratejisi oluşturulamamıştır. Böylece tamamlanmış parça ithaline dayalı montaj sanayine bağımlılık artmıştır. Bu durum ise 1960'lı yılların sonunda ciddi ödemeler dengesi açıklarına yol açmıştır. Otomotiv sanayinden kaynaklanmış olan ekonomik sorunlar neticesinde, Tayland hükümeti 1971 yılında ilk kez otomotiv sanayine özel sanayi politikasını açıklamıştır. Bu düzenleme üç önlem içermiştir. Bunlar birincisi, ölçek ekonomisini sağlamak için montajı yapılacak modellerin sayısı sınırlandırılması, ,kincisi 1973 yılına kadar yerel katkı oranının %25'e çıkması hedeflenmesi, üçüncüsü piyasaya yeni girişleri sınırlandırmak amacıyla arazi hariç 200 Baht ilk yatırım ve günlük en az 30 araç üretim şartı getirilmesi olmuştur. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 13)

Bununla birlikte, siyasi değişim ve yeni montaj firmalarının baskısı yüzünden düzenleme revize edilmiş otomotiv modeli sınırlaması, üretim kapasitesi sınırlaması ve yeni girişler önündeki engel kaldırılmıştır. Yerel katkı oranı ile ilgili düzenleme ancak 1975 yılında hayata geçirilebilmiştir. Politika değişikliği neticesinde, 1073-1977 yılları arası süreçte ek olarak sekiz yeni montaj firması sektöre girmiştir. Bunların arasında 1972 yılında faaliyete geçen General Motors (Bangchan General Assembly (GM)) ve 1974 yılında faaliyete geçmiş olan Ford Motor Tayland firması vardır. Dahası çok uluslu Japon parça üreticileri, istenen yerel katkı oranını gerçekleştirmek için montaj firmalarına parça üretmek için Tayland firmaları ile ortaklığa girmişlerdir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 13-14)

1977 yılında Yatırımları Teşvik Yasası'nda yeni düzenlemeler yapılmıştır. Yeni düzenlemelerle, yabancı yatırımlar politikası rejimi oldukça liberal kalmaya devam etmiş, yabancı firmalar BOI'nin onayına gerek olmadan Tayland^da kendi birimlerini açma olanağına kavuşmuşlardır. Üretimde yerel katkı oranını artırabilmek için gümrük tarifeleri, CBU yolcu otomobili, kamyon ve kamyonetlerde sırasıyla %80, %60 ve %40 olarak kalırken, CKD yolcu otomobili, kamyon ve kamyonetlerde sırasıyla, %50, %40 ve %30 olmuştur. Yerel katkı oranının daha da artmasını teşvik için 1978 yılında CBU yolcu araçlarında ithalat yasağı getirilmiş, Yerel katkı oranının daha da artmasını teşvik için 1978 yılında CBU yolcu araçlarında ithalat yasağı getirilmiş, CKD yolcu araçlarında gümrük tarife oranı %80'e

çıkarılmıştır. KACBU ve CKD'lerinde gümrük tarife oranları sırasıyla, %80 ve %60'a çıkarılmıştır. 1983 yılında Sanayi Bakanı'nın yerel katkı oranını artırma projesi çerçevesinde, yerel montajı yapılan otomobillerde yerel katkı oranının on yıllık süreçte önce %70'e sonra da %100'e çıkarılması planlanmıştır. Planı yerel parça üreticileri beğeniyle karşılarken, otomotiv sanayi üreticileri büyük tepki göstermişlerdir. Planın ayrıntısında birincisi, yerel katkı oranı hedefi, ikincisi, seçilmiş üç firmaya (Siyam-Toyota Üretimi, Isuzu Motor Üretimi ve Tayland Otomotiv Sanayi (Nissan Birimi)) bir tonluk kamyonetlere dizel motor üretimi için izin vermek ve bu ürünlere özel yerel katkı oranları uygulayarak bu ürünlerden ihracat performansı beklemek vardır. Olmuştur. (www.intracen.org)

Her ne kadar yerel katkı oranı 1960'larda %25'e yaklaşmış olsa da, otomobil fiyatları yüksek ve genel olarak kalite düşük kalmaya devam etmiştir. Dahası bakanlar kurulundaki siyasi istikrarsızlık, hükümeti etkin otomobil geliştirme politikası uygulamaktan alıkoymuştur. Her halukarda 1971-1977 yılları arası süreçte yerel araç üretimi dört kattan fazla artmış ve 1977 yılında toplam araç satışlarının %65'ine ulaşmıştır. Ancak, otomotiv sanayinde dış ticaret açığı kötüleşmiştir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 14)

Tayland hükümeti 1978 yılında dış ticaret açığını kapatabilmek ve yerel katkı oranının yükseltebilmek için bir dizi sanayi politikası önlemi açıklamıştır. Birincisi, Ticaret Bakanlığı Ocak 1978'de yolcu araçlarında CBU ithalatını yasaklamış, aynı zamanda Maliye Bakanlığı CBU ve CKD parçalarının ithalatındaki tarife oranlarını yükseltmiştir. Tayland Otomotiv Parçası Üreticileri Derneği (TAPMA) 1972 yılında kurulmuş ve hükümetin sanayi politikalarını oluşturması üzerinde etkili olmaya başlamıştır. İkinci olarak, TAPMA'nın etkisiyle Sanayi Bakanlığı 1978 yılında, yolcu otomobillerinde ilk iki yıl için gerekli yerel katkı oranını %35'e yükseltmiş, izleyen her yıl bu oranın %5 oranında artırılarak 1983 yılında %50'ye ulaşmasını kararlaştırmış, ticari araçlarda ise bu oran %20'den %45'e çıkartılmıştır. Üçüncüsü, parça üretiminde montaj firmalarının yerel girdiler kullanmaya zorlanması kararlaştırılmıştır. Böylece montaj firmaları parça üretimi için yatırımlara girişmişlerdir. Toyota ve Nissan gibi büyük otomotiv firmaları yerel katkı oranları hedeflerini gerçekleştirebilirken, Hillman, Simca ve Dodge gibi daha küçük ölçekli firmalar gerçekleştirememiş ve 1070'li yılların sonunda piyasadan silinmişlerdir. Böylece piyasadaki model miktarının azalışı gerçekleşmiş ve ithal ikameci otomotiv sanayinde korumacılığın olduğu pazarda optimal üretim Amerikan otomobil üreticisi Ford ve GM (General Motors) Tayland pazarından çıkmışlardır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 14-16)

1984 yıılında yolcu araçlarında yerel katkı oranı %50'ye, ticari araçlarda %45'e çıkmış, 1987 yılında oranlar sırasıyla %54 ve %51 olarak gerçekleşmiştir. Dahası Sanayi Bakanlığı yerelde üretilen otomotiv ürünleri serilerimi ve modellerini sınırlandırma yoluna gitmiş, yolcu araçları 1984 yılında 42 aeri ve iki modelle sınırlandırılmıştır. Hükümet 1989 yılında kamyonet üretiminde üreticileri yerelde

yerel katkı hedeflenmişken, 1995 yılı için Sanayi Kurulu (BOI) projelerinde %60'a, Sanayi Bakanlığı projelerinde %80'e ulaşılması hedeflenmiştir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 16)

1970'lerden itibaren, ama özellikle 4. (1977-1981) ve 5. (1982-1986) Milli Ekonomik ve Sosyal Kalkınma Kurulu Planları ile birlikte hükümet otomotiv sanayinin ihracat kapasitesini artırmaya önem vermiştir. Tayland'dan ilk araç ithalatı MMC Sitipol tarafından, 488 yolcu aracı ve 40 otobüs ile Kanada'ya yapılmıştır. Bu ihracat başarısını, çeşitli parça ihracatı izlemiştir. Tayland'ın 1988 yılında otomobil ihracatı 12,950 adede ulaşmıştır. 1980'li yılların sonunda ihracat başladığında Tayland otomotiv sanayinde korumacı politikalar uygulanmaya devam etmiştir. Örneğin 2300ccnın ithali yasak olmaya devam etmiştir ve 2300cc motor hacminin üstündeki yolcu araçlarının ithaline %300 gümrük tarifesi uygulanmata devam etmiştir. Ancak 1980'li yılların sonlarında yolcu araçları için CKD parçalarının ithalinden alınan gümrük tarifesi oranı sadece %112 olmuştur. 1987-1990 yılları arası süreçte Tayland ekonomisi yıllık ortalama %10 büyürken, otomobil talebi hızla artmaya devam etmiştir. Dahası, 1988 yılında ilk kez yerel araç üretimi yerel satışları geçmiştir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 16-17)

1980'li yılların sonuna doğru, Gelişimini sürdüren Tayland otomotiv sanayi, yerel pazarı koruyarak ihracat yoluyla genişleme politikasıyla gittikçe Doğu Asya tarzı sanayileşme modeline örnek teşkil etmeye başlamıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 17)

1960-1986 yılları arası dönem aya ayrılabilir. Birincisi, montaj safhası, ikincisi ilk yerelleşme safhası ve üçüncüsü, ikinci yerelleşme safhası olarak adlandırılabilir. Tayland otomotiv sanayinin ilk başlangıç yılında yerel firmaların hiç tecrübesi olmamıştır. Bu yüzden yolcu otomobilleri, ticari araçlar ve kamyonlar için montajı tamamlanmış otomotiv parçaları ve montajı tamamlanmış motorlu araçlar düzenlemeleri yurt dışı rekabetinden koruma amacıyla yapılmıştır. Vergi muafiyetleri ise yerel otomotiv parça üreticilerini destekleyebilmek için sağlanmıştır. 1970'lerin ortalarında yerel katkı oranı gerekliliği uygulamasına başlanmış, ilerleyen yıllarda bu uygulama daha da katı bir şekilde oluşturulmuştur. İlk üç safha boyunca otomotiv ürünü ve parçaları üreticilerinin sayısı hızla artmıştır. (Samarnbutr, 2012: 4)

2.3. 1991-1999 Yılları Arası Süreç

Hükümet 1990 yılında yurt içinde satılmak için üretilen araçların sayısına sınırlama getirmiştir. İzleyen yılda yeni otomobillerin izleyen yılda yeni otomobillerin ithalat yasağı kaldırılmıştır. Sadece belirli dizel motorların ve motosiklet motorlarının ve kullanılmış otomobillerin ithali izne tabi 0'getirilmişti en fazla %49 oranında ortak olabilme şartı kaldırılmıştır. Tayland 1995 yılında ASEAN üyesi olarak üye ülkeler arasındaki Markayla Markayı Tamamlama (BBC) programını imzalamıştır. Bu program Bu program ASEAN üye ülkelerindeki otomotiv firmaları arasında parça ve yan sanayi ürünleri ticaretini desteklemeyi amaçlamıştır. Bu program üyeler ara gümrük tarifelerinde %50 oranında bir

indirimi öngörmüştür ve program kapsamındaki ithal parçaların %40'lık yerel katkı oranına kararlaştırılmıştır. Avustralya ve Yeni Zellanda ile yapılan anlaşmaların 2005'te, Japonya ile yapılanın 2007'de yürürlüğe girmesi kararlaştırılmıştır. (www.intracen.org)

Liberalizasyon politikaları kapsamında 1990'lı yılların ilk yarısında, otomobil fiyatlarını düşürülmesi ve yerel pazardaki rekabetin artırılması amaçlanmıştır. Bu yıllarda hükümetin beklentisi doğrultusunda, Japon olmayan otomobil üreticilerinin yatırımları artmış, İsveç'in Volvo firması hariç yabancı üreticiler Japon sermayesi ile işbirliğine giderek Tayland pazarındaki oligopolistik yapıdan yararlanma yoluna gitmişlerdir. Gelişmeler çerçevesinde Sanayi Bakanı yerel katkı oranı gerekliliği ile ilgili düzenlemeyi eleştirerek otomobil sanayinin büyümesine değil daha yüksek otomobil fiyatlarına yol açtığını belirtmiştir. Japon firmalarının Tayland birimleri de korumacılık yüzünden yüksek kiralar ödediklerinden yakınmışlar, ancak 1994 yılında benzinli kamyonetlerde yerel katkı oranı gerekliliği %60'a, dizel motorlu kamyonetlerde %72'ye çıkarılmıştır. Sonuç olarak hükümet 1996 yılında yerel katkı gerekliliğini 1998 yılı Temmuz ayından itibaren kaldıracağını açıklamıştır. Sonradan tarih 2000 yılına uzatılmıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 18)

Liberalizasyon politikası neticesinde Ford, Chrysler ve GM'den oluşan üç büyük ABD'li otomobil üreticisi Asyakendi Tayland üretim tesislerini Asya bölgesi hub ından yararlanmak için kurma kararı almışlardır. Ek olarak Toyota ve Honda gibi Japon firmaları Tayland'daki üretim kapasitelerini artırma kararı almışlardır. Ayrıca, Dana, Visteon ve Delphi gibi ABD'li parça üreticileri de Tayland'da üretim tesisi kurmaya karar vermişlerdir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 18-19)

Her ne kadar Tayland otomotiv sanayi liberalizasyon politikasıyla 1991 yılından itibaren büyük gelişme göstermiş olsa da, 1997 yılında yaşanmış olan Asya döviz krizinin derin olumsuz etkisine maruz kalmıştır. Tayland'daki araç satışlarında büyük düşüş yaşanmış, 600 yerel firma ya iflas etmiş ya da yabancı firmalar tarafından elde edilmiştir. Kriz ve satışların düşüşüyle birlikte, otomobil firmaları yerel Pazar yerine ihracata yönelmişlerdir. Ek olarak ortaklıktaki sermaye paylarını arttırmış ve parça üreticisi firmalarına çeşitli finansal destekler ile yardım sağlamaya başlamışlardır. Tayland hükümeti de 1997 yılında yatırım teşviklerini yeniden düzenlemeye tabi tutmuştur. Yabancı yatırımları teşvik için ortaklıklarda yabancıların büyük pay sahipliğine izin verilmiştir. Aynı zamanda hükümet yeni vergi politikasını uygulamaya koymuş, KDV arttırılmış, araçlardan %5 oranında ÖTV (Özel Tüketim Vergisi) alınmaya başlanmıştır. Tayland hükümeti ithal CBU araçlardan alınan gümrük tarifelerinde de büyük artışa gitmiş, bu da ithalatı azaltıcı etki yapmıştır. Otomobil sanayinde kurumsal politikayı ve yapıyı genişletmek araştırma kapasitesini arttırmak için 1998 yılında Tayland Otomobil Enstitüsü (TAI) kurulmuştur. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 19-20)

Kriz ile birlikte hükümet 1997 yılında yerel katkı oranını gerçekleştirme yükümlülüğünü Ocak 2000'e kadar ertelediğini açıklamıştır. Yerel katkı politikasıyla ilgili olarak hükümet 1994 yılında o zamana kadarki en yüksek oranlar olan dizel motorlu kamyonetlerde %72, yolcu araçlarında %54 olarak belirlemiştir. Gerçekten de bazı araç türlerinde bu oranlara yaklaşılmıştır. Örneğin Toyota 1999 yılında, yolcu aracı Soluna'da ve diğer kamyoneti Hilux'ta %70 yerel katkı oranına ulaşmıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 20)

2.4. 2000 Sonrası Süreç

2000 yılında Tayland hükümeti DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü)'nün kuralları çerçevesinde yerel katkı oranını sağlama gerekliliğini kaldırmış, sanayinin hızlı gekişmesi için mali politikalar oluşturmuştur. Birincisi, yarı mamül (tamamlanmış) ürünlerin (CKD) ithalinden alınan gümrük vergisi %20'den, %33'e çıkarılmış, böylece parça üreticileri için koruma oranı artırılırken, monyaj firmaları için koruma oranı azaltılmıştır. İkincisi, çift kabinli kamyonetlerinde ÖTV %35-48 seviyesinden %12'ye düşürülmüş, diğer kamyonetlerde %3-5'e indirilmiş, motor gücü 2400cc altında olan yolcu araçlarında ise %37.5'ten %'e düşürülmüştür. Bu yeni vergi politikasıyla birlikte pick up kamyonetlere yönelik piyasa talebi artmış, ayrıca 10 milyon Baht üzerindeki yabancı sermaye yatırımlarında 3-8 yıl arası süreç için kurumlar vergisi muafiyetleri de uygulanmaya başlamıştır. Aynı zamanda makine ve malzeme ithalinde vergi indirimleri de söz konusu olmaya başlamıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 20-21)

Ek olarak Tayland hükümeti mali politikalarla bağlantılı seçici sanayi politikalarını kendi ürün şampiyonlarını ortaya çıkarmak için uygulamaya koymuştur. Tayland'ı otomotiv sanayinde Güneydoğu Asya'nın bölgesel merkezi haline getirmeyi amaçlayan "Yeni Otomotiv Sanayi Politikası" açıklanmıştır. Bu düzenleme kamyonetleri ve ilgili yan sanayi ürünlerini birincil ürün şampiyonu yapmayı amaçlamıştır. Düzenleme makinelerin ithaline gümrük muafiyeti getirmiş ve ilgili yan sanayi ürünleri (parça) üreticilerine üç yıl kurumlar vergisi muafiyeti getirmiştir. Ayrıca Tayland'da Ar-Ge merkezi açan firmalar ile bölgesel yönetim merkezini Tayland'a taşıyan firmalara pek çok vergi teşviği sağlanmaya başlanmıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 21)

Hükümet politikaları neticesinde, örneğin Toyota tüm dünyaya ihraç edeceği pick up kamyonetlerin üretim tesisini Japonya'dan Tayland'a taşımıştır. Toyota, 2002'de açıkladığı IMV (Yenilikçi Uluslararası Çok amaçlı Araçlar projesi ile geniş Tayland pazarını ele geçirme ile birlikte, Hilux düzeyi ufak çok amaçlı araçlar için Tayland'ın küresel üretim üssü olarak kullanmayı amaçlamıştır. Buna paralel olarak Toyota, Tayland'ı sadece üretim üssü olarak değil, aynı zamanda IMV projesi kapsamında ürün geliştirme merkezi olarak seçmiştir. Böylece Toyota ABD ve Avrupa dışındaki ilk Ar-Ge merkezini 2005 yılında Tayland'da açmıştır. Dahası Toyota 2007 yılında tüm idari

faaliyetlerini, Toyota Motor Asia Pasifik Mühendislik ve Üretim (TMAP-EM) birimini kurarak, Singapur'dan Tayland'a taşımıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 21-22)

Benzer şekilde Isuzu 2002 yılında, kamyonet (D-MAX) üretim tesisini Japonya'dan Tyland'a taşımıştır. Isuzu 2010 yılında ise kamyonetler için Ar-Ge faaliyetlerini Tayland'da merkezi kurmuştur. Otomobil üreticilerinin Tayland'daki üretim kapasitelerini artırmaları ile birlikte, 2005 yılında 70'in üzerinde Japon otomobil parçası üreticisi Tayland'a yatırım yapmış, bunlardan dördü de Ar-Ge merkezi kurmuştur. Hükümet 2004 yılının başlarında Asya'nın Detroit'i olma planını açıklamış, daha sonra planın adı Asya'nın Üretim Merkezi olarak değiştirilmiştir. Plan ile Tayland'ın Güneydoğu Asya'da 2.5 milyon adet CBU araç üretimi ile otomobil ihracatında bir bölgesel hub olması ve böylece 2016 yılına gelindiğinde otomobil üretiminde dünyanın ilk on ülkesi arasına girilmesi amaçlanmıştır. Tayland hükümeti yönlendirici iktisat politikaları sayesinde uzun vadede ülkede orta sınıfın güçlenmesi ve ülkenin büyümesinin gerçekleşeceğini, otomobil talebinin kamyonetten yolcu aracı pazarına kayacağını öngörmüştür. Dahası hükümet Asya Üretim Merkezi olma hedefinin sadece kamyonetlerin üretiminde üretim şampiyonu olmanın yetmeyeceğini, üreticilerini cesaretlendirmek için 2007 yılında Ekonomik Otomobil (Eco Car) projesiyle ikinci bir ürün şampiyonu çıkarmak istediğini açıklamıştır. Bu proje çerçevesinde özel tüketim vergisi ve kurumlar vergisi politikaları ile hükümet, otomobil parça sanayinin yerelleşmesini gerçekleştirerek, yerel motor üretimi için yerel sanayi kapasitesini büyütmeyi teşvik etmek istemiştir. Bu kapsamda Tayland hükümeti hangi teknolojinin yerelleştirileceğini ve üretiminin destekleneceğini ilgili alanlarda pek çok vergi teşviği sağlamak suretiyle belirlemiştir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 22-23)

Nissan, Honda, Suzuki, Mitsubishi, Toyota, Volkswagen ve Tata Motor 2007 yılının başlarında açıklanmış olan Eco Car projesi için hükümetten onay almış olmalarına karşın sadece Japon üreticileri projede yer almaya karar vermişlerdir. Bu üreticilerin toplam üretim kapasiteleri 620,000 adedi bulmuştur. Örneğin Nissan Eco Car üretim şemasına uygun olarak işçilerini göreli olarak küçük ve daha ucuz araçların üretimi için yönlendirmek amacıyla Tayland ve Japonya'daki işgücünü yeniden dağıtıma tabi tutmuştur. Nissan Mart (Micra)'ın Japonya üretimini durdurmuş ve üretim kapasitesini Tayland'a taşımıştır. Amacı Tayland üretimi i Micra'ları Japon pazarına ihraç edebilmek olmuştur. Nissan Mart 2010'da Eco Car üretimine başlamış, aynı yıl üretimi 59,441 adede, çoğunluğu Japonya olmak üzere ihracatı 42,328 adede ulaşmıştır. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 23-24)

Tayland hükümeti 2006 yılında otomobil parça üreticileri için Japon hükümeti ile desteği ile kamu-özel işbirliği içinde, otomotiv İnsan Kaynaklarını Geliştirme Projesi (AHRDP) adıyla insan kaynakları geliştirme programını başlatmıştır. Bu proje ile ikinci ve üçüncü sıra parça üreticilerinin yerel teknolojik kapasitelerini geliştirmelerinin sağlanması amaçlanmıştır. Bu çerçevede birinci safha olan 2006-2007 yıllarında, Toyota, Nissan, Honda ve Denso'dan oluşan dört Japon firması tarafından, ikinci

ve üçüncü sıra parça üreticisi firmalardan 300'ün üstünde çalışanın eğitmeleri gerçekleştirilmiştir. Bu firmalar 2008-2010 yılları arası süreci kapsayan ikinci safhada ise 4000 çalışanı firmalarında eğitime tabi tutmuşlardır. Tayland hükümetinin otomobil sanayine yönelik politikaları neticesinde, pek çok parça üreticisi firma Tayland'da yatırım gerçekleştirmiştir. 2010 yılı itibariyle bu yatırımların %60'ı Japonya kökenli olmuştur. Otomobil yan sanayinin gelişimi yeni olanakları da beraberinde getirmiştir. Örneğin, Ford ülkedeki gelişmiş otomobil kümelenmesi nedeniyle Focus'un üretim tesisini Filipinler'den Tayland'a kaydırmıştır. Tayland'da 2,300 parça üreticisi firma söz konusu iken, bu sayı Malezya için 700, Endonezya için 500 adetten ibarettir.

Örneğin Toyota Motor Tayland, ihtiyacı olan parçaların %95'ini OEM kontratları çerçevesinde Tayland'da yerleşik firmalardan karşılamışken, 2010 sonrası süreçte %100'ünü Tayland'da yerleşik parça üreticisi firmalardan karşılama beklentisi içine girmiştir. (Natsuda ve Thoburn, 2011: 25)

1987 sonrası sürecin de üç safhadan oluşmuş olduğu söylenebilir. Bunlar birincisi, liberalizasyon safhası, ikincisi, finansal kriz safhası ve üçüncüsü Detroit of Asia safhası olarak adlandırılabilir. Tayland uluslararası pazarlara daha çok açılabilmek için pek çok ticaret anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşmaların gereklerini yerine getirebilmek için montajı tamamlanmış motorlu araç (CBU) ve montajı tamamlanmış otomotiv parçaları (CKD) düzenlemeleri esnetilmiş ve yerel katkı oranı gerekliliği ile ilgili düzenleme 2000 yılına ertelenmiştir. Sonuçta pek çok otomobil üreticisi Tayland'da ihracata yönelik yeni üretim tesisleri kurmaya karar vermişlerdir. Taylan hükümeti ihracata odaklı politikalara yönelmiştir. Tayland'da 1997 yılında yaşanmış olan ekonomik krizle birlikte otomotiv sanayi etkilenmiş, ancak kısa süre sonra Çok Uluslu Şirketlerin yatırım kararı ile birlikte Tayland otomotiv sanayi tekrar büyüme yoluna girmiştir. Böylece Tayland'ın Asya'nın Detroit'i olma poitikası gerçekleşebilir hale gelmiştir. (Samarnbutr, 2012: 4)

Tayland otomotiv sanayinde son yıllardaki hızlı ihracat odaklı büyümeyi iki yoldan açıklayabiliriz. Bunların birincisi Tayland otomotiv sanayinin başarılı yeniden yapılanması ve pragmatik hükümet politikalarının ülkeyi global üretim için cazip hale getirmesidir, ikincisi ise yerel Pazar büyüklüğünün otomotiv üreticilerine, başlangıç global pazarlara açılma sürecinde ölçek ekonomisinden faydalanmalarına imkan vermesidir diyebiliriz. (www.intracen.org)

Tayland otomotiv sanayinde son yıllarda kamyonet üretimindeki öncü rolden vazgeçilmeden otomobil üretimine ağırlık verilmesi ile birlikte üretim rakamları artış göstermiştir. Bir anlamda sadece kamyonet üretimi ile gelinebilecek üretim rakamlarına ulaşılmıştır, üretim rakamını daha da artırabilmek için otomobil üretimine yönlenilmiştir diyebiliriz.

Tablo 1. Tayland Otomotiv Sanayi Üretimi (2010-2018)

Yıllar	Otomotiv Sanayi Toplam Üretimi
2008	1,393,742
2009	999,378
2010	1,644.513
2011	1,457.798
2012	2,429.142
2013	2,457.057
2014	1,880.587
2015	1,915.420
2016	1,944.417
2017	1,988.823
2018	2,167.694

Kaynak: www.oica.net

Tablo 1'den görülebileceği gibi 2009 yılında çok düşmüş olan üretim, 2010 yılında toparlanmaya başlamış, ancak 2011 yılında bir önceki yıla göre otomotiv sanayi üretim rakamı düşmüş, ancak 2012 yılında otomobil üretiminin artarak devreye girmesiyle 2012 yılındaki üretim artışı gerçekleşmiştir diyebiliriz.

3. TÜRKİYE OTOMOTİV SANAYİNDE TARİHSEL GELİŞİM

Tayland'a göre Türkiye otomotiv sanayi çok daha erken bir tarihten itibaren oluşup, gelişmeye başlamış olmasına karşın, günümüzde Tayland otomotiv sanayinin Türkiye'ninkinden gelişmiş durumda olmuş olması. Türkiye'nin sanayiyi teşvik konusunda yeterince iyi sanayi politikaları oluşturamamış olmasının bir göstergesidir diyebiliriz.

3.1. 1929-1960 Arası Süreç

1.İzmir İktisat Kongresinde alınan hızla sanayileşmeyi sağlama ilkesi çerçevesinde 1929 yılında devlet tarafından sağlanan büyük teşviklerle İstanbul'da Ford Motor firması tarafından bir otomobil montaj tesisi kurulmuş, tesisin hem yurt içi Pazar için üretim ve hem de ihracat hedefi söz konusu olmuştur. Ancak bu girişimle İstanbul tesisi kısa bir müddet üretime devam ettikten sonra üretimi durdurmuş ve faaliyetine son vermiştir. (Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 227-251)

Bu ilk tesisin ardından lisans anlaşm ası yolu ile farklı otomotiv ürünleri alanlarında üretim tesisleri kurulmuştur. (Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 227-251)

3.2. 1960-1980 Arası Süreç

1960'lı yıllara gelindiğinde otomotiv sanayinde farklı motorlu araçların montaj yolu ile üretimi gerçekleştirilebilirken, henüz otomobil üretim tesisi kurulmamış durumda olmuştur. Ancak, 1961 yılında Türkiye'nin ilk yerli otomobili prototipi 4 ay gibi kısa bir sürede imal edilebilmiştir. Proje başarılı olmuş olmasına karşın seri üretime geçilememiştir. (Şimşek, 2006; Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 251-275)

1963 yılında yayınlanmış olan Montaj Sanayi Talimatı ile bir anlamda ithal ikameci sanayileşme stratejisi ile kalkınma modelinin sanayiyi teşvik politikaları oluşturulmuştur. Bu düzenleme ile amaç ithal otomotiv ürünleri parçaları benzerlerinin yerel koşullarda üretilebilmesi olmuştur. Seçici olmayan teşvik sistemi ile yabancı ürünlerin kalitesiz kopyalarının üretilebilmesinin yolu açılmıştır diyebiliriz. (Azcanlı, 1995; Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk 2018: 251-275)

1967 yılında Türkiye'nin ikinci yerli otomobili sayılabilecek olan Anadol otomobilinin üretimine başlanmıştır. Anadol'un çoklu teknoloji transferi yolu ile üretilmiş olduğu söylenebilecek Anadol'un kaportası alışılmışın dışında fiber glas maddesinden oluşmuştu. Anadol'un üretimi 1980'li yıllara kadar devam etmiştir. (Demirer ve Aydoğan, 2008; Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 251-275)

Anadol'un ihracı düşünülmediği ve fiber glas yerine sac kaporta ile üretime geçilemediği için projede üretim son bulabilmiştir. Yukarıda belirttiğimiz hatalara bir de 1971 yılında lisans anlaşması ile kurulmuş olan Renault ve TOFAŞ otomobillerinin rekabeti eklenmiş, bu da Anadol'un sonunu hazırlayan etmenlerden biri olmuştur diyebiliriz.

1971 yılında OYAK tarafından lisans anlaşmasıyla Fransa'nın Renault otomobilleri üretim tesisi, TOFAŞ tarafından ise İtalya'nın Fiat marka otomobilleri üretim tesisi kurulmuştur. (Azcanlı, 1995; Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 276-283)

Yeni kurulmuş olan fabrikalarla birlikte otomotiv sanayi üretim hacmi artmıştır. Üretim hacmindeki artış büyük oranda yeni kurulmuş olan otomobil üretim tesisinden kaynaklanmış, ancak 1961 yılında başarılı bir şekilde imal edilmiş Devrim otomobili prototipinin seri üretime geçmesini engellemek için DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) tarafından verilmiş olan "otomobil üretimi Türkiye için lükstür, kamyon üretimine yönelinmesi gerekir" şeklindeki sonucu içeren raporun da gereği yapılmamıştır diyebiliriz. (Şimşek, 2006)

1970'li yılların ikinci yarısından itibaren otomotiv sanayi üretimi düşmeye başlarken, ithal ikameci sanayileşme stratejisi de döviz darboğazı nedeniyle 1970'li yılların sonunda büyük bir ekonomik krizin oluşumunu hazırlamıştır diyebiliriz. (Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 276-283)

24 Ocak 1980 tarihinde açıklanmış olan ekonomik istikrar programı ile birlikte, ekonomide istikrarı sağlamak için yapılmış olan büyük çaplı devalüasyon ile birlikte Türk Lirası'nın değeri yabancı paralar karşısında düşürülürken, aynı zamanda büyük bir ekonomik dönüşümün ilk temelleri atılmıştır diyebiliriz. Zira ilk defa ihracat yapma gerekliliği vurgulanırken, aynı zamanda ihracata dayalı büyüme modeline geçilebileceği anlaşılmıştır. (Azcanlı, 1995; Dolanay, 2017; Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 284-301)

3.3. 1980-2000 Arası Dönem

Sanayi politikası tercihi olarak 1983 yılından sonra ihracata dayalı büyüme modeli uygulanmaya başlanmış, bu doğrultuda da teşvik sisteminde değişikliğe gidilmiş, ihracat teşvikleri gündeme gelmiştir. (Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 284-301)

1984 yılında kabul edilmiş olan İmalat Sanayi Yönetmeliği ise Montaj Sanayi Talimatı'ndan farklı olarak nitelik gelişimini ön plana çıkarmıştır. (Azcanlı, 1995) Bir anlamda o ana kadar yurt dışından ithal edilen teknoloji ile gelişmiş olan otomotiv sanayinin teknolojik gelişmeyi sağlaması gerektiği belirlenmiş ve buna ek olarak 1983 yılında yayınlanmış olan ilk Bilim ve Teknoloji Raporu ile de teknolojik gelişmenin gerekliliği ulusal düzeyde vurgulanmıştır. (Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 284-301)

1983 yılından itibaren başlayan ekonomide liberalleşme uygulaması ile birlikte dış ticarette libere edilmeye başlanmış, otomotiv sanayini yurt dışı rekabetinden koruyan korumacı gümrük tarifeleri de kaldırılmış, ancak otomotiv sanayi dış rekabete açılmaya henüz hazır olmadığı için fon uygulaması getirilmiştir. (Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 284-301)

Türkiye 1994 yılında Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne üye olmuş ve 1996 yılında Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye arasında Gümrük Birliği (GB) anlaşması imzalanmıştır. Böylece anlaşmalar doğrultusunda doğrudan parasal teşvikler ortadan kaldırılmış ve uluslararası taahhütlere ters düşmeyecek şekilde ihracata yönelik devlet yardımları yürürlüğe girmiştir. (www.iibfdergisi.ksu.edu.tr: 2-3)

1990'lı yıllar bilim ve teknoloji konulu rapor ve kitapların çoğaldığı, teknoloji geliştirmeye yönelik kurumların oluşturulduğu yıllar olmuştur. 1993 yılında ikinci Bilim ve Teknoloji Raporu yayınlanmış ve 1963 yılında TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu)'ın kuruluşunun ardından 1990'lı yıllarda TUBA (Türkiye Bilimler Akademisi) gibi, TTGV (Türkiye

Teknoloji Geliştirme Vakfı) gibi kurumlar kurulmuştur. Ancak, ulusal yenilik sistemini oluşturmaya yönelik bu çabalara karşın, otomotiv sanayinde yurt dışından teknoloji alarak gelişmeyi sağlama yaklaşımı devam etmiştir. (Dolanay ve Oğuztürk, 2018; Göker, 2013)

3.4. 2000 Sonrası Süreç

2000'li yıllarda da 1990'lı yıllardaki eğilim devam etmiş ve ulusal yenilik sistemi daha da gelişmiş bir kurumsal yapıya kavuşmuş, ulusal yenilik sisteminin yasal çerçevesini oluşturan yasalar yayınlanmıştır. (Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 310-333, 368-385)

Otomotiv Sanayinde 1990'lı yıllarda açılmış olan üç adet otomobil üretim tesisinin getirmiş olduğu canlılığa ve gelişime karşın, 2000'li yıllarda yeni otomobil üretim tesisi kurulmamış olduğu gibi, 2006 yılında Hyundai'nin Türkiye'de ikinci bir fabrika kurma isteği istenen teşvikler verilemeyince geri çevrilmek zorunda kalınmıştır. (Dolanay ve Oğuztürk, 2018: 310-333, 368-385; www.hurriyet.com.tr)

2006 yılında kaçırılan bu yatırım fırsatının ardından 2010'lu yıllarda yerli otomobil üretimine yönelinmiş, 2015 yılında ise yerli otomobil prototipinin imal edilmiş olduğu açıklanmıştır. Ancak kamuoyundan gelen tepkilerden sonra yerli otomobil üretimi işi ihale edilmiş. İhaleyi alan Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu, 2020 yılında ilk prototipin imal edileceğini ve 2022 yılında da seri üretime geçilebileceğini duyurmuştur. (https://www.togg.com.tr; https://www.haberturk.com)

Ancak, 2015 yılında ilk yerli otomobil prototipi ortaya çıktıktan sonra seri üretime geçiş için 2022 yılının belirlenmiş olması, bu alandaki patika bağlılığını kırmanın ne kadar zor bir iş olduğunu göstermiştir. Üstelik bu durum hükümeti Volkswagen ile anlaşarak Türkiye'de otomobil fabrikası kurmasını sağlamaya yöneltmiş ve hükümet kendi teknolojisini geliştirerek yerli otomobil üretmek ya da yabancı otomobil markalarının Türkiye'de fabrika kurmaları için gerekli teşvikleri sağlama ikilemi arasında kalmıştır diyebiliriz.

Hükümetin bu ikilemi ise, Osmanlı döneminde bilgi ve teknoloji transferini durdurup içe kapanma ile tekrar bilgi ve teknoloji transferini başlatıp kendi teknolojisini geliştirebilme çabasına dönme ikilemini hatırlatmıştır. Zira Osmanlı İmparatorluğu, önce Molla Lütfi gibi yabancı bilimsel gelişmelerden yararlanıp, yerel bilgi üretimine katkıda bulunmaya çalışan bir ilim adamını idam ettirip, ardından aynı yeteneklere sahip ilim adamı yetişmeyince ileri ülkelerden bilim adamı getirterek ileri ülkelerin kurumlarının ülkelerinde kurulmasına çalışmıştır. (Uludoğan, 2015: 3-5; http://blog.milliyet.com.tr; Ültanır, 2017; İhsanoğlu, 1992; Wiener, 1992)

Kaldı ki Tayland hiç izlediği yolu değiştirme çabası göstermeden, sadece teşvik sistemini çok iyi kullanarak ve sürekli ihracat odaklı üretim yaparak otomotiv sanayinin gelişimini sağlamış ve sonuçta 2018 yılı rakamları ile otomotiv sanayi üretiminde dünya sıralamasında Türkiye'nin önünde yer almıştır. Tayland otomotiv sanayi Güney Kore otomotiv sanayi kadar gelişmiş durumda değildir, ancak

istikrarlı bir büyüme çizgisi çizerek üretim hacmi açısından 2016 değerleriyle dünya sıralamasında 12. sırada yer almıştır. (www.oica.net; Dolanay ve Oğuztürk, 2018; https://www.boi.go.th)

Son on yılın Türkiye otomotiv sanayi üretim rakamlarına baktığımızda artışların olduğunu ama istenen düzeye ulaşamadığını anlayabiliriz.

Tablo 2. Türkiye Otomotiv Sanayi Üretimi (2008-2018)

Yıllar	**Otomotiv Sanayi Toplam Üretimi**
2008	1,147.110
2009	869.605
2010	1,094.557
2011	1,189.131
2012	1,072.978
2013	1,125,534
2014	1,170.445
2015	1,358.796
2016	1,485.927
2017	1,695.731
2018	1,550.150

Kaynak: www.oica.net

4. SONUÇ

Tayland 1960'lı yıllarda otomotiv sanayini kurmaya başlamış ve korumazı dış ticaret politikasına karşın otomotiv sanayi çıktılarının ihracata yönelik olarak üretilmesiyle sanayi gelişmeye başlamış, 1987 yılı sonrasında liberalleşme ve yabancı sermayeyi çekme poitikalarıyla sanayi daha hızlı gelişme göstermiş ve patika bağlısı yani kendinden önce otomotiv sanayini geliştirmeye başlamış ülkelerin geçmiş sanayileşme politikalarını benimseyerek gelişmişse de, Türkiye'den ileri gitmiş bir otomotiv sanayine sahip olabilmiştir.

Türkiye ise 1960'lı yıllardan itibaren kendine özgü bir otomotiv sanayi kurmaya çalışmış, ancak bir türlü kendine özgü bir patika oluşturamamış ve patika bağlısı bir gelişmeye razı olsaydı ulaşılabilecek bir üretim düzeyine dahi ulaşamamıştır. Otomotiv sanayi üretiminde Tayland'ın gerisinde kalmıştır. Ancak, 2015 yılında alınan doğru bir kararla yerli otomobil üretimi için işe başlanmış ve

yabancı sermayenin ülkeye daha büyük oranda çekilebilmesi için teşvik sistemi duruma uygun hale getirilme çabası başlatılmıştır.

KAYNAKLAR

Atayeter C. ve Erol A. (tarihsiz (ts)) "Türkiye'de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri", http://www.iibfdergisi.ksu.edu.tr>article..., Erişim Tarihi: 26.11.2019.

Azcanlı, A. (1995) ''Türk Otomotiv Sanayinin Tarihsel Gelişimi'', OSD Yayını, İstanbul,

Bilkan A. F. (2017) ''Fakihler ve Sofuların Kavgası 17. Yüzyılda Kadızadeliler ve Sivasiler'', İletişim Yayınları 2387, Tarih (Campbell ve Carayannis, 2016: 1-2) Dizisi 109, 3. Baskı, İstanbul.

Çek'il aradan, 06.07.2019, http://www.hurriyet.com.tr, Erişim Tarihi: 27.11.2019

Demirer, A. ve Aydoğan, Ö. (2008) ''Başlangıcından Bitişine Anadol'un Hikayesi'', Güncel Yayıncılık Ltd. Şti., İkinci Basım, İstanbul.

Dolanay S. S. (2017) ''Otomotiv Sektöründe Teknoloji Transferi ve Teknoloji Geliştirme Yeteneğinin Kazanılması: Güney Kore ve Türkiye Örneği'', Doktora Tezi, Isparta.

Dolanay S. S. ve Oğuztürk B. S. (2018) ''Otomotiv Sanayinde Teknolojik Gelişme (Güney Kore-Türkiye) Teknoloji Öncülüğünde Ekonomik Gelişme ve Patika Bağlılığı Güney Kore ve Türkiye Otomotiv Sektörlerinde Tarihsel Gelişimi Esas Alan Bir İnceleme'', Alter Yayıncılık Ltd. Şti., Ankara.

http://blog.milliyet.com.tr/osmanlıda-iki-bilim-adamının-katli/Blog/?Blog No=58385, Erişim Tarihi: 25.02.2019,

International Trade Center, Thailand in Global Automobile Networks, Export Impact for Good, http:// www.intracen.org, Erişim Tarihi: 13.11.2019,

İhsanoğlu E. (1992) "Osmanlıların Batı'da Gelişen Bazı Teknolojik Yeniliklerden Etkilenmeleri",Osmanlılar ve Batı Teknolojisi Yeni Araştırmalar Yeni Görüşler, (Hazırlayan İhsanoğlu Ekmeleddin), İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul içinde, 121-139, https://kupdf.net>embed>ekmeleddin-..., Erişim Tarihi: 01.02.2019.

İhsanoğlu E. (1999) "Osmanlı Bilimine Toplu Bakış", Osmanlı 8, Bilim, Ed. Eren Güler, Türkiye Yayınları, Ankara içinde, https://media.turuz.comTurkoloji>14, Erişim Tarihi: 27.01.2019.

İhsanoğlu E. (2003) "Osmanlı Medrese Geleneğinin Doğuşu", Belleten, C. LXVI, 54, İstanbul, http://www.academia.edu>Osmanlı_Medrese_..., Erişim Tarihi: 14.01.2019.

İşte yerli otomobilin prototipi, Habertürk, 13.10.2015, https://www.haberturk.com>haber, Erişim Tarihi: 27.11.2019,

Murphy R. (1992) "Osmanlıların Batı Teknolojisini Benimsemedeki Tutumları: Efrenci Teknisyenlerin Sivil ve Askeri Uygulamalardaki Rolü", Osmanlılar ve Batı Teknolojisi Yeni Araştırmalar Yeni Görüşler, (Hazırlayan İhsanoğluEkmeleddin), İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul içinde, 7-20,https://kupdf.net>embed>ekmeleddin-..., Erişim Tarihi: 01.02.2019.

Natsuda K., Thoburn J. (2011) "Industrial Policy and the Development of the Automotive Industry in Thailand", Rutsumeikan Center for Asia Pacific Studies (RCAPS), Rutsumeikan Asia Pacific University, Japan, http://wwwapu.ac.jp/recaps/, Erişim Tarihi: 10.07.2019.

OICA (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers), http://www.oica.net, Erişim Tarihi: 24.11.2019.

Samarnbutr C. (2012) ''An Examination of Technological Capability Development in the Thailand Automotive Industry: The Role of Government Policy from 1960-2009'', The Thesis is Submitted in Fulfilment of The Requirements for the Award of the Degree of Doctor of Philosophy of the University of Portsmouth, USA, https://researchportal.ac.uk>..., Erişim Tarihi: 15.10.2019.

Şimşek, M. (2006) ''Cumhuriyet Dönemi Endüstrileşme Maceramız Yarım Kalan Devrim Rüyası'', Alfa Yayınları 1684, İnceleme Araştırma 20, 1. Basım, İstanbul.

Thailand's Automotive Industry The Next Generation, Thailand Board of Investment (BOI), https://www.boi.go.th>content, Erişim Tarihi: 27.11.2019.

TOGG (Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu), https://www.togg.com.tr, Erişim Tarihi: 27.11ç2019.

Uludoğan B. (2015) Molla Lütfi, T.C. Üsküdar Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Felsefe Bölümü, İslam Felsefesi Dersi I. Dönem, İstanbul, 1-8, https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/36349...disposition=attachment%3B%20filename%3DMolla_Lütfi.docx, Erişim Tarihi: 25.02.2019

Ültanır M. Ö. (2017) "Medrese Üniversitelerinden Araştırma Üniversitelerine mi?", 3 Kasım 2017, http://ultanırplatformu.com/03-11-2017-medrese-üniversitelerinden-araştırma-üniversitelerine-mi.html, Erişim Tarihi: 29.01.2019.

Wiener Wolfgang Müller (1992),"15-19 Yüzyılları Arasında İstanbul'da İmalathane ve Fabrikalar", Osmanlılar ve Batı Teknolojisi Yeni Araştırmalar Yeni Görüşler, (Hazırlayan İhsanoğlu Ekmeleddin), İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul içinde, 53-120, https://kupdf.net>embed>ekmeleddin-..., Erişim Tarihi: 01.02.2019,

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance
& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES
November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

YÖNETİM MUHASEBESİNDE PERFORMANS KARNESİ

Halil ERBİ*

ÖZET

Günümüzde küresel hale gelen dünyamızda firmalar pazar ortamında devamlılıkları için zaman geçtiği sürece güçleşmektedir. Firmaların süratli bir biçimde farklılaşan idari yapıların daha hareketli bulunmaları zorunluluğunu meydana koymuştur. Bu hareketliliği tüm ünitelerinde oluşturan firmaların performansında da artma meydana getirilebilecektir. Firma performansının değerleme yapılabilmesi için geleneksel biçimde ölçümü yapılan performansa değişik bir analiz şekli ortaya koymuştur. Geleneksel performans ölçümü yapılmasında yanlızca finans ile ilgili ölçümleme yapılması durumunun ortaya koyduğu olumsuz durumlar sonucunda finansal ölçümlemenin yanında finans ile ilgili bulunmayan ölçümlemelerin de birlikte kullanımının yapıldığı teknik uygulamaların gelişimi yapılmıştır. Bu duruma dayanarak performans ölçümlemesi doğru bir biçimde yapılacaktır. Bu hedefe finans ile ilgili ölçüm yapılmasında finans ile ilgili bulunmayan ölçümlemelerin beraber sunumunun yapıldığı yönetim muhasebesi alanında Kaplan ve Norton 1992 yıllarında performans ile ilgili karne meydana getirilmişlerdir. Yönetim muhasebesinde yeni performans ölçümlemesinde ölçümleme teknikleri arasında ortaya konulan performans karnesi finans ile ilgili, müşteri, iç iş aşamaları genişliği ve bilme ve gelişim sağlama boyutları ile beraber firmaların rekabetini artırmaktadır.

***Anahtar Kelimeler**: Yönetim Muhasebesi, Performans Ölçümü, Performans Karnesi.*

PERFORMANCE REPORT CARD IN THE MANAGEMENT ACCOUNTING

ABSTRACT

Today, our world becomes global firms are hampered as long as the time passed for continuity in the market environment. more active presence of differing administrative structures in an expeditious manner the company has set up the requirement. This mobility in the performance of the companies that make up the entire unit can be set to increase the challenge. Company performance measurement of performance to the conventional manner to perform valuation analysis revealed a different shape. The development of traditional performance measurement done in only by making the state of finance-related measurement results revealed that adverse events are not related to finance the next financial metering

* herbi65@hotmail.com

measuring clicks made in conjunction with the use of the technical implementation. Based on this performance appraisal of the situation it will be done correctly. With this goal in finance are not related to finance in making measurements for measuring clicks management accounting area where the presentation with Kaplan and Norton's report card on the performance in 1992 were generated. Management accounting measure performances in the experimental stages of a new measurement techniques related to performance scorecards as set out in the financial, customer, internal business along with phase width and provide knowledge and development dimensions increase the competitiveness of companies.

***Keywords**: Management Accounting, Performance Measurement, Performance Ratings.*

1. GİRİŞ

Geçmiş zamanda firmalar zamanımıza bakarak çok daha rahat rekabeti yapabilmişlerdir. İşletmelerde idarecilerin finans ile ilgili değerlerine dayanarak firma ile ilgili bilgilerin sahiplenmesi kafi kabul edilmiştir. İdareciler sahip oldukları firmalarını finans kaynakları yönünden başka firmalarla oranlandığında rakip olmada yerlerini kolay bir şekilde görebildiklerine inanmışlardır. Zamanla artan rekabet sonucunda işletmeler için sadece finansal ölçümlerin sonucuna bakmak yeterli olmamaya başlamış ve böyle davranan işletmeler rekabetin gerisinde kalmaya başlamışlardır. Bunun yanı sıra müşteri memnuniyetinin de sağlanması gerekmektedir. Müşteri memnuniyetinin sağlanabilmesi de firmanın iç işleyişinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu içsel işleyişi geliştirmek de tamamen çalışanların verimliliğine bağlıdır. Çalışanların verimliliğinin artması çalışanların motive edilmesine bağlıdır. İşini ve çalışma ortamını seven bir çalışan müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmek için çaba gösterecek ve gerekli değişimleri başlatacaktır. Memnun bir müşteri işletme içim önemli bir unsurdur. Böylece firma hissedarlarının değeri de maksimize edilebilecektir. Firmaların yoğun rekabet baskısı altında karlılıklarını arttırıp firma değerini maksimize edebilmeleri için finansal boyutun yanı sıra müşteri boyutunu, içsel iş süreçleri boyutunu ve öğrenme ve gelişme boyutlarını da bir arada kullanmaları gerekmektedir. Buna ek olarak firma kendi strateji ve vizyonuna göre gerekli görebileceği başka boyutları da bünyesine katmaktan çekinmemelidir.

Bu yüzden yoğun rekabet koşulları altında geçmişten günümüze işletmelerin performans anlayışlarında bazı değişiklikler meydana gelmiştir. Kaplan ve Norton 1992 yılında işletmelerde meydana gelen bu değişiklikleri yönetebilmek için performans karnesini oluşturmuşlardır. Finansal olan ve finansal olmayan ölçütleri de içinde barındıran yeni tekniklerden bir tanesini geliştirmişlerdir. Genel olarak bakıldığında yaklaşık 25 yıllı aşkın bir zamanı kapsayan performans karnesi başlarda çok kullanılmamasına rağmen zamanla daha fazla talep görmeye başlamıştır. Performans karnesini kullanarak hedeflerine ulaşan işletmelerin sayılarının günden güne artmasından dolayı günümüzün

aranan yönetim muhasebesi tekniği haline gelmiştir. Kullanım yaygınlığı zamanla artan performans karnesi ile ilgili yapılan çalışmaların uygulaması genel olarak üretim/hizmet/finans sektörlerinde yapılmaktadır. Finans sektöründe yer alan şirketler ile ilgili performans karnesi çalışması fazla değildir. Şirketlerin yapılarının ve işleyişlerinin biraz daha farklı olması bu sektörün performans karnesi ile ilgili çalışmalara biraz uzak olmasına neden olmuştur.

2. YÖNETİM MUHASEBESİ

2.1. Yönetim Muhasebesi ve Teknikleri

Yönetim muhasebesinin zamanla değişmesinin nedeni, firmaların müşterilerini tatmin etmek için ürünün tasarlanma sürecinden satışa sunulana kadar geçen bütün süreçlerde etkinliklerini maksimize etmek istemeleridir. Eğer etkinlik bütün değer zincirlerinde maksimize edilmezse, rakiplere göre maliyetlerde bir artış olacaktır. Artan maliyetleri karşılamak firmalar için çok zor olacaktır (Bayrakdaroğlu ve Ege, 2007: 3).

Fiyat artışlarına ek olarak ülkelerarası etkileşimin artması, sermaye milliyetinin öneminin azalması da her alanda olduğu gibi yönetim muhasebesi alanında da değişiklere neden olmuştur. Böylelikle yeni bir yönetim muhasebesi yaklaşımı doğmuştur. Yeni yönetim muhasebesi, karar vermeye ve performans ölçümlemeye daha fazla odaklanmaktadır. Küresel ekonomik düzende işletmelerin finansal durumları, finansal performansları ve nakit akımları önemini korurken, finansal olmayan ve işletme sürekliliğini etkileyen bilgiler ve veriler de önemli olmaya başlamıştır (Demir, 2008: 52).

Bu yüzden işletme yönetimleri için, stratejik hedefler oluşturmak ve bu hedeflere ulaşmak için yönetim muhasebesi teknikleri en önemli araçlardan biri haline gelmiştir. Ayrıca bilgi sistemleri içerisinde de, bilgilerin toplanması ve amaçlara uygun olarak kullanılmasını sağlamak için de yönetim muhasebesi tekniklerinden faydalanılmaktadır. Yönetim muhasebesini etkileyen tüm gelişmeler sayesinde de yeni yöntem ve yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Böylelikle yönetim muhasebesi zenginleşmeye başlamıştır (Demir, 2008: 68).

Zenginleşen yönetim muhasebesi ile birlikte Faaliyete Dayalı Maliyetleme, Faaliyete Dayalı Yönetim, Hedef Maliyetleme, Performans Karnesi literatürde yerini alan ve uygulamada da kullanılan tekniklerdir (Kabaklı, 2007: 3). Bunlara Kısıtlar Teorisi ve Süreç Muhasebesini, Tam Zamanında Üretimi de eklemek mümkündür (Tanış, 2005: 36). Coşkun (2007) Bütçeleme, Standart Maliyetleme ve Sapma Analizi, Sorumluluk Merkezleri Oluşturarak Birim Performanslarının Ölçülmesi, Faaliyet Dayalı Yönetim ve Performans Karnesi tekniklerini yönetim muhasebesi teknikleri arasında göstermektedir.

3. PERFORMANS KARNESİ

3.1. Performans Karnesi

Yapılan bir çalışmaya göre İngiltere'de firmaların %57'sinin, Almanya ve Avusturya firmalarının ise %26'sının performans karnesini kendi firmalarına uyguladıkları görülmüştür (Bal, 2008: 8). Tablo 1'de de performans karnesini kullanan bazı firmalar ve ülkeleri yer almaktadır.

Tablo 1. Ülkelere Göre Performans Karnesini Kullanan Bazı Firmalar

Türkiye	Amerika	İngiltere	Almanya	Japonya
-Eczacıbaşı Vitra -Siemens Türkiye -Garanti Bankası, -Er-Bakır Elektrolitik Bakır Mamulleri	-Apple -HP -General Electric -Du-Pont -Cıgna	-BP Chemicals, -Milliken, -The Net West Group -Abbey National	-Siemens -Chrysler -BMW	-Ricoh Co. -Takara Shuzo Co. -Itoham Foods Inc. -Kandia Life Insurance Co. Ltd. -Philips.Ltd.

Kaynak: Coşkun, 2007: 167-194; Utkutuğ, 2008: 69-70.

3.2. Performans Karnesinin Oluşturulması Süreci

Performans karnesinden öncelikli olarak beklenen stratejiyi geliştirmede ve kurumsal amaçları belirlemede destekleyici bir işlev görmesidir. Böylelikle işletmelerde kurumsal misyonun belirlenmesi sağlanacaktır. Strateji odaklı performans karnesinin kullanım amaçları aşağıda yer almaktadır (Çukurçayır ve Eroğlu, 2004: 41):

1. Stratejiyi açıklamak ve güncelleştirmek,
2. Firmada stratejiyi bildirmek,
3. Birim ve bireysel amaçları strateji ile birlikte bir araya getirmek,
4. Stratejik amaçları uzun dönemli hedeflere ve yıllık bütçelere bağlamak,
5. Stratejik girişimleri tanımlamak ve bir araya getirmek,
6. Stratejiyi öğrenmek ve geliştirmek için periyodik performans değerlemesini yönetmek.

Performans karnesinin tam olarak anlaşılabilmesi için üst düzey yöneticiler ile birlikte şirketin misyon ve vizyonunun belirlenerek, işletmenin stratejisinin yer aldığı strateji haritasının oluşturulması gerekmektedir. Strateji sayesinde işletmeler şu andaki durumu ile gelecekteki potansiyel durumu arasında ilişki kurarak ve gerekli görülürse stratejik hedeflerde değişiklikler yaparak rekabet üstünlüğü elde edecektir. Performans karnesinin tam olarak anlaşılabilmesi için öncelikli olarak strateji haritasını oluşturan unsurlardan bahsetmek gerekecektir (Utkutuğ, 2008: 68-69):

Performans karnesi bir şirketin vizyon ve stratejilerinin performans göstergeleri ile ifade edilmesine olanak tanımaktadır. Bu yüzden de stratejik ölçüm ve yönetim sistemi için ihtiyaç duyulan sistemin kurulmasını sağlar (Yüksel ve Dağdeviren, 2010:1270).

Bir performans karnesi ne kadar mükemmel olursa olsun stratejinin iyi sonuç vereceğinin garantisini vermemektedir (Koçel, 2010: 79). Fakat kapsamlı ve kaliteli bir strateji haritası sayesinde performans karnesi işletmeler için olumlu sonuçlar vermektedir. Çünkü performans karnesi stratejiyi açıklamakta, işletmede her birimin strateji ile uyum sağlayarak uygulanmasına yardım etmekte ve stratejiyi denetlemektedir. Bu süreç içerisinde performans karnesi istenilen başarıyı gösteremezse, stratejik amaçlar, strateji haritası ve performans karnesi istenilen başarıyı gösterene kadar düzenlenmelidir (Bal, 2008: 12). İşletmenin vizyonunun belirlenmesi ile başlayan bu süreç vizyon doğrultusunda orta düzey yöneticilerle bir araya gelinmesi ve stratejilerin belirlenmesi ile devam etmektedir. Bunun hemen ardından işletme için kârlılık sağlamayacak yatırımlar elenmekte böylece işletmedeki birimler arasındaki ortak değişim programları için ön hazırlık yapılmaktadır. Daha sonra işletmenin her bir stratejik birimi için performans karnesi oluşturulup denetlenmektedir. Denetleme sonucuna bakılarak işletmenin vizyonunda herhangi bir değişiklik yapılıp yapılmayacağına karar verilip varsa gerekli düzenlemeler yapıldıktan sonra performans karnesi yöneticiler tarafından tüm işletmeye duyurulmaktadır. Bu arada yönetimin ilk üç kademesindeki yöneticiler kendi amaçları ile performans karnesini bağlantılı hale getirip teşvik sistemi oluşturduktan sonra performans karnesinde kullanılan her bir ölçüt için beş yıllık hedefler belirlemektedir. Bu aşamadan sonra aylık değerlendirmeler başlamakta ve yılsonunda yıllık strateji değerlendirmeleri yapılarak gerekli görülen güncellemeler yapılmaktadır. Son olarak da tüm çalışanlar işletmenin amaçları ile bağlantılı olarak kişisel amaçlarını oluşturmaktadır.

3.3. Performans Karnesinin Boyutları

İşletme performansı çok boyutlu bir yapıdan oluşmaktadır. Günümüzde bu yapı içerisinde sadece ortakların ve hissedarların çıkarları ve beklentilerinin tatmin edilmesi firmanın geleceği için yeterli değildir. Aynı zamanda çalışanların ve müşterilerin de memnuniyeti sağlanmalıdır (Ağca ve Tunçer, 2006:191). Bu nedenle performans karnesi, geleneksel finansal boyutu finansal olmayan üç performans boyutu ile tamamlamaktadır. Bu performans boyutları da müşteri, içsel iş süreçleri, öğrenme ve gelişme boyutlarından oluşmaktadır (Koçel, 2010: 80).

Finansal ve müşteri boyutu örgütün neyi başarmak istediğini, içsel iş süreçleri boyutu ile öğrenme ve gelişme boyutu da örgütün stratejiyi nasıl uygulayacağını tanımlamaktadır (Koçel, 2010: 81). Böylelikle performans karnesinde kullanılan dört boyut aynı anda kullanılarak işletmenin amaç ve hedeflerine ulaşmasını sağlamaktadır (Yenice, 2007: 99). Performans karnesini diğer kurumsal performans değerleme yöntemlerinden ayıran en önemli noktalardan biri içsel işletme süreçleri boyutu ile birlikte öğrenme ve gelişim boyutunu içermesidir (Utkutuğ, 2008: 58).

Şekil 1'de performans karnesinde kullanılan boyutların hangi amaçla kullanıldığı görülmektedir. Finansal boyutun belirlenebilmesi için "finansal başarı kazanmak için hissedarlarımıza nasıl

görünmeliyiz?", müşteri boyutunun belirlenebilmesi için "vizyonumuzu gerçekleştirmek için müşterilerimize nasıl görünmeliyiz?", içsel iş süreçleri boyutunun belirlenebilmesi için "Hissedar ve müşterilerimizi memnun etmek için hangi işlemlerde mükemmel olmalıyız?", öğrenme ve gelişme boyutunun belirlenebilmesi için "Vizyonumuza ulaşmak için değişim ve gelişim yeteneklerimizi ne şekilde korumalıyız?" sorularının cevaplandırılması gerekmektedir. Performans karnesi bir modelden çok bu sorulara cevap verilmesini esas alan ve her şirket için özgün olarak geliştirilmesi gereken bir tekniktir. Ayrıca kurum performanslarının en önemli belirleyicisi olan stratejinin, iş sonuçlarına hızlı ve ölçülebilir bir şekilde yansımasına yardımcı olan bir araçtır (Argüden, 2011).

Şekil. 1. Performans Karnesinde kullanılan Performans Boyutları

PERFORMANS KARNESİNİN DÖRT TEMELLİ BOYUTU			
Performans Boyutları	**Stratejiler**	**Stratejik Amaçlar**	**Performans Ölçütleri**
Finansal Boyut	Finansal Gelişme Gelir Artışı Verimlilik	Kullanılan sermayenin getirisi Varlıkların Kullanımı Karlılık	Nakit Akışı Net Kar Maliyeti Üretim Artış Oranı Petrol Dışı Giderler
Müşteri Boyutu	Müşterilerin Memnun Edilmesi	Hedeflenen Müşterilerin Sürekli Olarak Memnun Edilmesi	Gizli Müşteri Değerlendirmeleri
Süreçler Boyutu	Bayilik Sistemi Kurma Emniyet ve Güvenlik Rekabetçi Bir Tedarikçi Olmak	Yeni Geliştirilen Ürün ve Hizmetler En İyi Bayicilik Sistemi Kurma Stok Yönetimi Tam Zamanında Üretim	Yeni Ürün Yatırımı ve Kabul Oranları Stok Düzeyleri Faaliyet Giderleri Tam Yerine Getirilen Sipariş Miktarı İş Yapılmayan Günlerin Oranı
Öğrenme ve Gelişme Boyutu	Motive Olmuş ve İşe Hazır İş Gücü	Çalışma Çevresi Temel Yetenekler ve Beceriler Stratejik Bilgiye Ulaşma	Çalışan Anketi Bireysel Performans Karneleri Stratejik Yeteneklerin Kullanılabilmesi Stratejik Bilginin Kullanıma Açık Olması

Kaynak: Koçel, 2010: 76.

Çalışanların yeteneklerini geliştirmek üzere hazırlanan bir program (öğrenme ve gelişme boyutu) müşteri hizmetlerini (içsel iş süreçleri boyutu) geliştirecektir. Bu da müşteri tatminini ve bağlılığını arttıracaktır (müşteri boyutu). Sonuç olarak da gelir artışı ve kazanç sağlanacaktır (finansal boyut) (Koçel, 2010: 81). Bu örnek performans karnesinin dört boyutu arasındaki sebep sonuç ilişkisini açıkça ortaya koymaktadır.

Şekil 2. Bir İşletmenin Performans Boyutları Arasındaki Sebep Sonuç

AMAÇ	ÖLÇÜT
FİNANSAL BOYUT	
Satışlarda Artış	Her Değerlendirme Dönemindeki Satışlar
Karlılıkta Artış	Net Kar/Öz Sermaye Oranı
Güçlü Finansal Yapı	Yabancı Kaynak/Varlık Toplamı Oranı
Alacakların Tahsilatında Etkinlik	Alacakların Ortalama Tahsil Süresi
Stokların Etkin Yönetimi	Stok Devir Hızı
MÜŞTERİ BOYUTU	
Müşteri Tatmininin Artırılması	Müşteri Tatmin Düzeyi Anketi
Müşteri Sadakatinin Sağlanması	Toplam Müşteri Sayısı
Müşterilerin Ziyaret Edilmesi	Müşteri Ziyaret Sayısı
Müşteri Şikayetlerinin Ortadan Kaldırılması	Müşteri Şikayet Sayısı
Mevcut Müşterilere İlaveler	Yeni Müşteri Sayısı
İÇ SÜREÇLER BOYUTU	
Zamanında Teslimat	Zamanında Teslim Edilen Siparişlerin Tüm Siparişler İçerisindeki Oranı
Kaliteli Ürün	Kalite ile İlgili Şikayetlerin Sayısı
Etkin Maliyet Yönetimi	Sabit Giderlerin Toplam Giderler İçerisindeki Oranı
ÇALIŞAN BOYUTU	
Çalışan Tatmin Düzeyinin Arttrılması	İŞ Tatmini Anketi
Çalışanların Yönetime Katılımının Arttırılması	Çalışanlardan Gelen ve Uygulamaya Koyulan Öneri Sayısı
İşletme İçi İletişimin Geliştirilmesi	Şirket İçi İletişim Etkinliği Anketi
Çalışan Sürekliliğinin Sağlanması	İşten Ayrılan Çalışan Sayısı

Kaynak: Koçel, 2010: 82

Şekil 2'de boyutlar arasındaki sebep sonuç ilişkisi başka bir örnekle gösterilmektedir. Bir işletmenin karlılığının arttırabilmesi için öncelikle müşteri bağlılığının oluşturulması gerekmektedir. Peki, bu müşteri bağlılığı nasıl oluşacaktır? Müşteri bağlılığını oluşturabilmek için müşteriyi memnun etmek gereklidir. Memnuniyet de siparişlerin zamanında kendilerine iletilmesi ile oluşmaktadır. Müşteri boyutunda bu başarıyı elde edebilmek için içsel iş süreçleri boyutundaki gelişme ile sağlanacaktır. Bu gelişme de yüksek kaliteli bir süreç ile bu süreçlerin işleyiş süresinin az olması ile mümkün olmaktadır. Süreçlerdeki iyileşmeyi sağlayabilmek çalışanların elindedir. Bunun için de çalışanların bu konu da yeteneklerini geliştirmesi gereklidir. Bu aşamalar gerçekleştikten sonra işletmenin istemiş olduğu karlılık düzeyine ulaşılmış olacaktır.

Performans karnesini kullanan birçok işletme bu dört boyutu değiştirmeden kullanmaktadır. Bazı firmalarda ise firmaların özgün şartları doğrultusunda bu dört boyut değişebilmektedir (Coşkun, 2006: 129).

3.3.1. Finansal Boyut

Finansal nitelikli ölçütler, işletmenin hissedarlara veya sahiplere nasıl göründüğünü göstermektedir (Koçel, 2010:448).

Tablo 3'de finansal boyutta kullanılan ölçütlere yer verilmiştir.

Tablo 3. Finansal Boyutta Yaygın Olarak Kullanılan Ölçütler

Net kar	Fiyat/kazanç oranı	Borç-özkaynak oranı	Hisse senedi fiyatı	Yatırım karlılığı
Sermaye karlılığı	Brüt kar	Masraf oranı	Stok devir hızı	Satıcı devir süresi
Ekonomik katma değer	Teknik kar/alınan prim	Faiz karşılama oranı	Hasar prim oranı	Alacakların tahsil süresi
Bileşik rasyo	Karın satışlara oranı	Bilanço karı/özsermaye	Nakit akımı	Alıcı devir hızı
Toplam varlıkların getirisi	Piyasa katma değeri	Birim maliyetlerde azalış	Birleşik büyüme oranı	Çalışan başına kar

Kaynak: Ağca ve Tunçer, 2006:148.

Şirketler finansal boyut hedeflerine ulaşmak için pek çok strateji uygulayabilmektedir. Satışlarını artırmak için iyi bir reklam kampanyası başlatarak piyasadaki payını artırması örnek olarak verilebilir (Yenice, 2007: 98).

3.3.2. Müşteri Boyutu

Müşteriler ile ilgili ölçütler, işletmelerin müşterilere nasıl göründüğünü göstermektedir (Koçel, 2010:449). Aynı zamanda müşteri boyutunda firma rekabet etmeyi seçtiği müşteri ve pazar bölmesini tanımlamaktadır (Koçel, 2010: 84).

Günümüzde müşteri odaklı bir yönetim anlayışı hâkim olmaktadır. Üretilen ürünün kalitesi müşteriler tarafından değerlendirilmektedir. Hizmetlerin kalitesi, hata oranı, hizmetlerin zamanında yerine getirilmesi oranı gibi oranlar performans ölçütü olarak kullanılabilmektedir (Yenice, 2007: 98). Tablo 4.'te performans karnelerinde yaygın olarak kullanılan müşteri boyutunun ölçütleri yer almaktadır.

Tablo 4. Müşteri Boyutunda Yaygın Olarak Kullanılan Ölçütler

Müşteri bağlılığı	Reklam sayısı	İade oranı	Müşteri şikayetleri	Müşteri karlılığı
Pazar payı	Hizmet/ürün fiyatı	Yapılan öneri sayısı	Marka tanınmışlığı	Satış işlem sayısı
İlk görüşmede çözülen şikayetler	Müşterilerin iş yerini ziyaret sayısı	Müşteri isteklerine cevap verme süresi	Satış hacmi	Müşteriyi elde tutma
Müşteri memnuniyeti	Katılınan fuar sayısı	Kaybedilen müşteri sayısı	Çalışan başına düşen müşteri sayısı	Satış kanalının satış miktarı
Müşteri sayısı	Pazarlama giderleri/satışlar	Görüşmelerin ortalama süresi	Yeni müşterilerden elde edilen gelir %si	Müşteri kazanma oranı
Müşteri başına yıllık satışlar	Rekabete ilişkin fiyatlama	Hedef müşterilere harcama payı	Müşteri/hizmet gideri	Cevap verme oranı

Kaynak: Ağca ve Tunçer, 2006: 57.

Kalite kavramının yanında müşteri memnuniyeti, müşteri tatmini, müşteri kârlılığı, müşteri sadakati, marka değeri önem kazanmıştır. Üretim ve ürün/hizmet sunumunda kalitenin yükseltilmesi müşterinin sağladığı faydayı artıracak böylece sadık müşteriler oluşturulacaktır. Sadık müşterilerin ve marka bağımlılığı geliştirilmiş müşterilerin satın aldığı ürüne veya işletmenin diğer ürünlerine uzun süreli talep yaratması nedeniyle işletmenin pazar payı büyüyecek ve finansal yapısı güçlenecektir. Aynı zamanda, işletmenin yarattığı markanın değeri yükselecek, işletmenin kurumsal performansı ve piyasa değeri artacaktır. Tüm bu sayılan kavramlar, yöntemin farklılığını vurgulayan bir diğer nokta olan müşteri boyutu altında toplanmıştır (Utkutuğ, 2008: 57-58).

3.3.3. İçsel İş Süreçleri Boyutu

İçsel iş süreçleri boyutu organizasyonun iç işleyişinde hangi süreçler itibari ile geliştirmeler yapması gerektiğini anlatmaktadır (Koçel, 2010:449). Firmanın yenilik yapma, gelişme ve öğrenme yeteneği firmanın değeri ile ilgilidir (Koçel, 2010: 85). Değer ise içsel iş süreçleri boyutu ile yaratılır (Koçel, 2010: 86). İçsel iş süreçleri boyutu dört gruba ayrılmaktadır (Koçel, 2010: 87):

- Operasyon yönetimi; ürün ve hizmetleri üretme ve müşteriye sunma,
- Müşteri yönetimi; müşterilerle ilişki kurma ve güçlendirme,
- Yenilik; yeni ürün hizmet, süreç ve ilişkiler yönetme,
- Düzenleyici; toplumsal düzenlemelere ve sosyal beklentilere uymak ve daha güçlü topluluklar yaratmak.

Tablo 5'da içsel iş süreçleri boyutunda kullanılan ölçütler yer almaktadır.

Tablo 5. İçsel İş Süreçleri Boyutunda Yaygın Olarak Kullanılan Ölçütler

Her bir işlemin ortalama maliyeti	Ar-ge harcamaları	Tazminat taleplerinin tutarlılığı	Başa baş ulaşma zamanı	Hizmet verimliliğini arttırmak
Sürekli gelişme	Toplumsal katılım	Aksama süresi	Yeni projelerin iç verim oranı	Dönüşüm süresinde gelişim
Stok devir hızı	Yer kullanımı	Doğru planlama	Garanti taahhütleri	Ürün ve hizmet hattı
Çalışandan yararlanma oranı	Müşteri bilgi sistemine ulaşabilme	Zamanında ulaşan teslimat oranı	Yenilikçilerin kimlik saptaması	Atık azaltma
Ortaya çıkarılan yeni ürünler	Olumlu reklam sayısı	Çevresel emisyonlar	Patent sayısı	Patentlerin ortalama yaşı
Kusur oranı	Stok çıkışı	Tekrar çalışma	Yeni ürün geliştirme çabaları	Ortalama teslim süresi

Kaynak: Ağca ve Tunçer, 2006:187.

Müşteri odaklı bir yönetim sistemi içerisinde müşteri beklentilerini karşılamak için şirket içerisinde ne gibi düzenlemelerin yapılması gerekliliği de süreç boyutunu oluşturmaktadır (Yenice, 2007: 98).

3.3.4. Öğrenme ve Gelişme Boyutu

Şirketin uzun vadeli amaçlarına ulaşabilmek için yenilik yapma ve gelişme kapasitesi gibi ölçütler önem teşkil etmektedir. İşletme yeni ürünler geliştirmek veya mevcut ürünleri daha hızlı bir şekilde üreterek mevcut piyasa payını uzun vadede artırmak için de kullanılan teknoloji ve çalışanların yeteneklerinin geliştirilmesi gerekmektedir (Yenice, 2007: 99). Tablo 6'de öğrenme ve gelişme boyutunda kullanılan ölçütler yer almaktadır.

Tablo 6. Öğrenme ve Gelişme Boyutunda Yaygın Olarak Kullanılan Ölçütler

Çalışanların mesleki dernek-kuruluşlara katılımı	Çalışma çevresinin kalitesi	Sağlık geliştirme	Çalışma saatleri	Etik ihlalleri
Müşteri başına eğitim yatırımı	İç iletişim oranı	Liderlik geliştirme	İşe gelmeme	Ödül ve teşvik
Hizmetin ortalama süresi	Çalışan verimliliği	Personel değişim oranı	Kişisel amaçları başarma	Motivasyon
Çalışan başına katma değer	Performans karnesi sayısı	Yetki kapsama oranı	Çalışan eğitimi	Çalışan tatmini
Çalışanların önerisi	Bilgi yönetimi	Çapraz fonksiyonel görevler	İş kazalarında kaybolan zaman	İletişim planlama
Çalışanların memnuniyeti	Çalışanların yaptıkları öneriler	Personel değişim oranı	Çalışanların kalıcılığı	Çalışanların kariyer olanakları

Kaynak: Ağca ve Tunçer, 2006:187

Tablo 7. Ölçütlerin Özellikleri

ÖLÇÜTLER	ÖZELLİKLERİ
Finansal Ölçütler	Ardıl Ölçütler
Müşteri Ölçütleri	Ardıl ve Öncül Ölçütler
İçsel İş Süreçleri Ölçütleri	Ardıl ve Öncül Ölçütler
Öğrenme ve Gelişme Ölçütleri	Öncül Ölçütler

Kaynak: Bal, 2008: 12

Tablo 7'de performans karnesinde kullanılan ölçütlerin ardıl ve öncül ölçütler olmak üzere ikiye ayrıldığı görülmektedir. Öncül ölçütler, bir amaca hizmet etmekte iken, ardıl ölçütler ise bir amacın sonuçlarını oluşturmaktadır. Sonuç ölçütü olan ardıl ölçüt aynı zamanda başka bir ölçütün öncül ölçütü olabilmektedir (Bal, 2008: 13). Öğrenme ve gelişme ölçütünde içsel ve müşteri boyutuna öncülük edip değişiklikler sunmaktadır. İçsel iş süreçleri ölçütü de öğrenme ve gelişme ölçütünün sonucudur. Ama aynı zamanda müşteri boyutunun da öncülüdür. Müşteri ölçütü de içsel sürecin ardıl ölçütü, finansal ölçütlerin de öncülüdür. Finansal ölçüt de ardıl ölçüttür yani sonuçtur.

Performans karnesi genel olarak incelendiği zaman, dört boyutun dengeli olarak kullanılması durumunda işletmelerin koydukları hedeflere ulaşmalarının mümkün olacağı iddia edilmektedir. Performans karnesi değerlendirmeleri de her bir değerlendirme dönemi için düzenlenen raporlar sonuç kartında yönetime sunulmaktadır. Sonuç kartı incelendiği zaman da her bir boyut için hedef, hedefin ölçüleceği performans ölçütü ve değerlendirme dönemindeki işletme performansının yer aldığı görülmektedir. Genel kural olmamasına karşın bu sonuç kartları yönetime aylık, üç aylık ve dörder aylık dönemler halinde sunulabilmektedir (Güner, 2008:251).

3.4. Performans Karnesinin Yararları ve Performans Karnesine Yapılan Eleştiriler

Performans karnesinin yararları kadar performans karnesine yapılan eleştiriler de bulunmaktadır. Bu bölümde de performans karnesinin yararları ve performans karnesine yapılan eleştirilerden kısaca bahsedilmektedir.

3.4.1. Performans Karnesinin Yararları

Performans karnesinin en iyi özellikleri arasında gelecek odaklı olması, anlaşılabilir olması ve performans analizinde kullanılan çeşitli boyutları kullanma imkânının olması vardır (Bal, 2008: 11). Performans karnesi, yöneticilerden gelen bütün bilgileri bir bütün halinde sunduğundan dolayı yöneticiler firmanın uzun dönemli stratejik amaçlarını daha iyi anlayabilmektedirler (Koçel, 2010: 88). Performans karnesinin yararları arasında işletme aktivitelerini firmanın vizyon ve stratejisine dönüştürmesi, içsel ve dışsal iletişimi güçlendirmesi, stratejik amaçlara karşın örgüt performansını denetlemesi sayılabilmektedir (Alptekin, 2008:680).

Performans karnesinin diğer yararları şu şekilde sıralanabilmektedir: Stratejinin vizyondan başlayarak daha somut adımlara indirgenmesini sağlayan düşünce sürecinin yaşanması, kurumun

stratejik yönetime ilişkin değişim sürecinde planladığı projelerin birbirleri ile tutarlı olması ve önemli bir boşluğun kalmaması, stratejinin kurum içinde iletişiminin sağlanmasını ve yürütülen projelerle strateji arasındaki sebep-sonuç ilişkilerine ait varsayımların paylaşılması, takım ve kişi hedeflerinin stratejisiyle tutarlı ve bütün olarak kapsayıcı olması, yetkinlik geliştirme programlarının ve bu programların önceliklerinin belirlenmesi, performans yönetimi ve ödüllendirme sistemlerinin stratejiyle ilişkilendirilmesi, kurumsal öğrenme süreçlerinin ve stratejinin geliştirilmesi için bilgi toplama sistemlerinin geliştirilmesi (Argüden, 2011).

Yukarıda sayılan yararların yanı sıra performans karnesi işletmelerde örgüt kültürünün güçlenmesine, yönetime katılım oranının artmasına, stratejilerin ve hedeflerin daha doğru olarak belirlenip bölüm ve birimlere göre ayrılarak düzenli denetim altında gerçekleştirilmesine yardımcı olmaktadır. Böylelikle üst yönetim denetim ve kontrol faaliyetlerine daha az zaman ayıracak, yatay ve dikey iletişimi arttıracak, kurumsal performansın daha hızlı ve daha kısa sürede değerlenmesine olanak sağlayacaktır (Utkutuğ, 2008: 56).

Yöneticilerden ve akademisyenlerden bazıları finansal performans ölçütlerinin daha fazla uygun olacağına inanırken bazıları da finansal olmayan performans ölçütlerinin geliştirilmesi ile finansal performans ölçütlerinin de gerçekleşeceğine inanmaktadır. Böylelikle yöneticilerin iki performans ölçütü arasında tercih yapmak zorunda olmadıklarını belirtilmiştir (Koçel, 2010: 89).

3.4.2. Performans Karnesine Yapılan Eleştiriler

Performans karnesine yapılan eleştirilerden bir tanesi, karne oluşturulurken uzun dönemli amaçları belirlemede başarısız olunmasıdır (Bal, 2008: 9).

Ayrıca ölçütler belirlenip ağırlıklar verilirken objektifliğin sağlanamayacağı da yapılan eleştiriler arasındadır (Başpınar, 2005: 68). Buna ek olarak ölçülmek isteneni yanlış ölçütlerle ölçme olasılığı da mevcuttur (Bal, 2008: 14). Bu durumda yapılan ölçüm doğruyu yansıtmamaktadır.

Yukarıda sayılan eksikler sonucunda örgütler değişime zor uyum sağlamakta ve uzun sürede motivasyonu sağlamaktadır. Üst düzey yöneticinin performans karnesine bağlılığında eksiklik olması da çalışanlar için sadece söylenmiş söz olarak kalmasına neden olmaktadır. Bu nedenlerden dolayı örgüt kültürüne uymaması nedeniyle performans karnesi başarısız olmaktadır (Bal, 2008: 15).

3.5. Literatür ve Sektör Uygulamaları

Bu bölümde performans karnesi ile ilgili ulusal ve uluslararası literatüre bunun yanı sıra farklı sektörlerde yapılan çalışmalara ve performans karnesi örneklerine değinilecektir.

3.5.1. Ulusal Literatür İncelemesi

2004 yılı sonunda İstanbul Sanayi Odası'nın "Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi İşletmesi (İSO 500)" raporunda yer alan işletmelere bir anket uygulanmış ve 107 işletmeden geri dönüş sağlanmıştır. Bu anketin sonucuna göre, büyük sanayi işletmelerinin %18,69'unda performans karnesinin kullanıldığı, %2,80'inde, çalışmaları tamamlanan performans karnesinin kısa süre sonra uygulamaya başlanacağı belirtilmiştir. Ayrıca firmaların %59,81'inde performans karnesi hiç kullanılmamış ve %0,93'ünde ise performans karnesi daha önce uygulanmış ama sonra bırakılmıştır. Bu ankette performans karnesi kullanmayanların %39,71'nin "bu yöntem hakkında bilgi sahibi olmadıklarını" belirtmeleri ise, performans karnesi konusunda bir eğitim ve bilgilendirme eksikliği olduğunun göstergesidir. Anketi cevaplandıranların %17,76'sından bu soru ile ilgili herhangi bir cevap alınamamıştır (Coşkun, 2005:201,269).

Ağca ve Tunçer (2006), çalışmalarında Afyonkarahisar'da faaliyet gösteren bir alışveriş merkezinin performans karnesini oluşturmuşlardır. Bu çalışmada; finansal, müşteri, süreçler, öğrenme ve gelişme olmak üzere dört boyut kullanılmıştır. Stratejik doğrultuda belirlenen hedefler ve gerçekleşen oranlar bulunmuştur. Hedeflenen ile gerçekleşen performans oranları karşılaştırılmıştır.

Alanya'da dört ve beş yıldızlı 92 otele performans karnesi ile ilgili anketler gönderilmiştir. Anketlerden yüzde 72,2'si (67 anket) değerlendirmeye alınmıştır. Yöneticilerin performans değerleme sürecinde en fazla önem verdikleri ölçütlerin de karlılık, gelir artışı, verimlilik artışı ve müşteri memnuniyeti olduğu ortaya çıkmıştır (Kılınç, Mesci ve Güler; 2008: 164,165,170).

Konya numune hastanesinde performans karnesi uygulanmıştır. Performans karnesinin dört boyutu kullanılmış ve her bir boyut için ayrı ayrı amaç belirlenmiş ve ölçütler oluşturulmuştur. Finansal boyutta geliri arttırmak ve maliyeti azaltmak amaçlanmış ve 7 ölçüt kullanılmıştır. Müşteri boyutunda ise hasta bekleme süresini azaltmak ve hasta memnuniyetini arttırmak 7 ölçüt ile ölçülmüştür. İçsel iş süreçleri boyutunda ise fiziki şartları iyileştirmek ve son teknolojiyi takip etmek amaçlanmış ve 5 ölçüt kullanılmıştır. Öğrenme ve gelişme boyutunda ise 7 ölçüt kullanılmış, çalışan memnuniyetini arttırmak ve toplam kalite anlayışını çalışanlara vermek amaçlanmıştır (Aldur, 2008: 104-105).

Uygur (2009:155-158), İzmir'de faaliyet gösteren Çamlı Yem ve Besicilik Sanayi ve Ticaret A.Ş'de performans karnesini uygulamıştır. Bu çalışmada şirketin misyon ve vizyonu doğrultusunda finansal, müşteri, içsel iş süreçleri ve öğrenme ve gelişme boyutu olmak üzere dört boyut kullanılmıştır. Bu dört boyutun stratejik amaçları ve ölçütleri öncelikli olarak belirlenmiştir. Her bir boyut için 6'şar ölçüt olmak üzere toplam 24 ölçüt kullanılmıştır. Çalışma sonucunda başlangıçtaki hedefler ve uygulama sonrasında elde edilen sonuçlara yer verilmiştir. Finansal boyutta birim müşteri maliyetini ve satışların maliyetini azaltmak için kullanılan ölçütler hedeflenen oranın gerisinde kalmıştır. Müşteri boyutunda ise ürünü zamanında teslim etmek, müşterilerle ilişkiyi geliştirmek ve mamul kullanımını

arttırmak konusunda hedeflenen oranların altında kalınmıştır. İçsel iç süreçleri boyutu değerlendirildiğinde ise süreç kalitesini arttırmakta hedeflenen orana ulaşılmamıştır. Son boyut olan öğrenme ve gelişme boyutunda da tahmini yeni ürün geliştirme süresi olarak 1 ay hedeflenirken bu süre 2.5 hafta olarak gerçekleşmiştir.

Yüksel ve Dağdeviren (2010, 1273-1274) Ankara'da bir üretim firması üzerinde performans karnesi ile ilgili olay çalışması yapmışlardır. 16 ölçütten oluşan performans karnesi oluşturulmuştur. Çalışma sonucunda müşteri boyutu % 29.5 ile ilk sırada önem teşkil etmiş, ikinci sırada ise %26.4 ile süreç boyutu yer almıştır. Finansal boyut % 23.6 ile üçüncü sırada ve öğrenme ve gelişme boyutu da % 20.5 ile dördüncü sırada yerlerini almışlardır.

Gencer ve Çetin (2011:113-119), performans karnesini havacılık sanayisi üzerine faaliyet gösteren bir firmaya uygulamışlardır. Dört boyuta ek olarak Ar-Ge ve inovasyon boyutunu da eklemişlerdir. Finansal boyutta 12 ölçüt, müşteri boyutunda 4 ölçüt, içsel iş süreçleri boyutunda 3 ölçüt, bilgi ve öğrenme boyutunda 4 ölçüt son olarak da Ar-Ge ve inovasyon boyutunda ise 4 ölçüt belirlenmiştir. Yapılan çalışma sonucunda da boyutların performans karnesindeki toplam ağırlık içindeki payları şu şekildedir: finansal boyut- %30, içsel iş süreçleri boyutu- %30, müşteri boyutu- % 20, Ar-Ge ve inovasyon boyutu- %10, bilgi ve öğrenme boyutu-%10. Boyutların gerçekleşen hedefleri ise şu şekilde açıklanmaktadır: Finansal boyut- %79, müşteri boyutu- %89, içsel iş süreçleri boyutu- %95, bilgi ve öğrenme boyutu- %88, Ar-Ge ve inovasyon boyutu - %94.

3.5.2. Uluslararası Literatür İncelemesi

Malmi, Finladiya'da faaliyet gösteren 17 şirketi kapsayan bir çalışma yapmıştır. Şirketlerin faaliyet gösterdikleri sektörler; telekomünikasyon, medya, tedarik, banka, yemek ve içecek sektörü, metal ve mühendislik, petrol sektörüdür. 17 firmanın 15'i dört boyutu kullanırken 2 tanesinin çalışan boyutunu ekleyerek 5 boyut kullandığı ortaya çıkmıştır. 17 firmanın 13'ünde ödüllendirme ile performans karnesi bağdaştırılırken 4 tanesinde ödüllendirme kullanılmamaktadır (Tanış, 2005: 41).

1999 yılı sonunda ABD'de 140 işletmenin cevaplandırdığı anket çalışması yapılmıştır. Bu 140 işletmenin %54,7'ini bankalar, %45,3'ünü ise benzeri finans kurumları oluşturmaktadır. Anketi cevaplandıran 140 işletmenin %20'sinin performans karnesi kullandığı, %10,7'sinin performans karnesi uygulamak için hazırlık çalışmaları yaptığı, %17,1'inin ise performans karnesi uygulamayı düşündüğü belirtilmiştir. Ayrıca %50,7'sinin performans karnesini kullanmayı düşünmedikleri, %1,4'ünün de performans karnesi uygulamasını kullanıp bir süre sonra bıraktığı ortaya çıkmıştır (Haftacı, 2008: 19).

Almanca konuşan ülkeler arasından Almanya (100 şirketten 89'u), İsviçre (50 şirketten 42'si), ve Avusturya'da (51 şirketten 43'ü) toplam 201 şirkete performans karnesi ile ilgili sorular sorulmuştur. Almanya'daki DAX 100'deki bütün firmalar, İsviçre borsasındaki en fazla kotası olan 50 şirket ve

Avusturya'da ATX ve Midcap'teki bütün firmalar araştırmaya dâhil edilmiştir. Çalışmaya şirketlerin yüzde 87'si (174 şirket- Almanya-yüzde 89, İsviçre yüzde 84, Avusturya yüzde 84) cevap vermiştir. Şirketlerin yüzde 25'inin (44 şirket) performans karnesi ile hiç ilgilenmedikleri ortaya çıkmıştır. Yüzde 18'nin (32 şirket) performans karnesini bildikleri, yüzde 17'sinin (30 şirket) performans karnesini çalıştıkları fakat devam ettirmedikleri belirtilmiştir. Çalışmaya katılan şirketlerin yüzde 6'sının (11 şirket) ise performans karnesine henüz başladığını, yüzde 7'sinde (12 şirket) performans karnesinin var olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Yüzde 17'sinin (30 şirket) ise performans karnesini bireysel işletme birimlerinde uyguladığı ve yüzde 9'nun da (15 şirket) şirketin tamamına uyguladığı diğer sonuçlar arasındadır. Aynı çalışmanın sonucuna göre sadece 42 şirketin cevaplandırdığı bölümde ise şirketlerin yüzde 95'inin (40 şirket) finansal boyutu, yüzde 93'ünün (39 şirket) müşteri boyutunu, yüzde 98'inin (41 şirket) içsel iş süreçleri boyutunu, yüzde 57'sinin (24 şirket) öğrenme ve gelişme boyutunu kullandıkları sonucuna varılmıştır. Şirketlerin yüzde 17'sinin de (7 şirket) bu boyutlardan farklı olan boyutları kullandıkları ortaya çıkmıştır (Bal, 2008: 10).

Bir örgütün performansı, kurumdaki birimlere, bireylere ve faaliyetlerin çıktısına bağlı olmaktadır. Kurum, kişiliklerini etkileyen dışsal faktörler göz ardı edildiği zaman, bireylerin davranışlarını resmi ve gayri resmi yollardan etkileyebilmektedir. Sigorta şirketlerinin de strateji haritalarının oluşumunu etkileyen çevresel ve içsel faktörler bulunmaktadır. Çevresel faktörler arasında müşteriler, rakipler, yasal düzenlemeler ve politik durumlar yer alırken, içsel faktörlerde ise, çalışma gücünün niteliği, ürün hattı, acentelerin sayısı etken rol oynamaktadır. Şirketlerde finansal ve finansal olmayan performans ölçütleri kullanılmaktadır. Finansal performans ölçütleri kârlılık ve yatırım olarak iki ana gruba ayrılmıştır. Kârlılık, ödenen net prim ve poliçeler üzerinden elde edilen kârlılık olmak üzere, yatırımda da şirketin varlıklarına yapılan yatırım ile şirket dışı varlıklara yapılan yatırımlar olmak üzere ikişerli gruplara ayrılmaktadır. Finansal olmayan performans ölçütlerinde içsel ve dışsal ölçütler söz konusudur. İçsel ölçütler; çalışanların morali, pazar araştırması, çalışan ve acente eğitimi, müşterilere zamanında hatırlatmalar, öneri süreçlerindeki hız gibi değişkenlerken dışsal ölçütler arasında ise pazar payı, müşteri tatmini, poliçe sayısındaki artış, her acente için ortalama poliçe sayısı, şube sayısındaki artışlar yer alır (Tağ, 2011: 276).

3.5.3. Sektör Uygulamaları

Brown Root Energy Services'ın alt alanı olan Rockwater firması da yağ ve benzin üreticisi olan bir firmadır. 1992 yılında para kaybeden bir durumda iken 1993 yılında müşteriye katma değer sunan yeni stratejiler kurarak performans karnesini kullanmaya başlamışlardır. 1996 yılına gelindiğinde ise bulunduğu sektörde büyümüş ve kârlılığı artmıştır (Koçel, 2010: 90).

CIGNA Property &Casualty Insurance da 1993 yılında sektördeki en kötü performansı sergileyen ve hemen hemen iflas etmek üzere olan bir şirket iken 1994 yılında performans karnesini kullanmaya başlamıştır. 1996 yılında şirketin karlılığında artış görülmüş ve bu artış sürdürülebilir seviyeye gelmiştir. 1998 yılında da firmanın 3 aylık performansına göre kârlılık alanında sektörde güçlü hale geldiği görülmektedir (Koçel, 2010: 91).

AT&T Canada, Inc., 1995 yılında 500 Amerikan firmasında yapılan çalışmaya göre çalışan tatminini sağlayamayan ve borçlarını ödeyemeyen bir firmadır. Bunun üzerine performans karnesi uygulamasına geçilmiş ve bu sayede 1998 yılının sonunda firmada pozitif nakit akımı sağlanmış ve yeni yatırımlar yapılmıştır. Telekomünikasyon pazarında sadece % 4'lük bir artış olmasına rağmen müşterilerde 350.000'den 700.000'e kadar büyüme sağlanmış ve pazar payında artış görülmüştür. 1998 yılında tekrar bir çalışma yapılmış ve 500 Kuzey Amerika şirketleri arasında çalışan tatmini ölçülmüştür. Çalışmanın sonucunda çalışan memnuniyetinin arttığı gözlemlenmektedir (Koçel, 2010: 92).

Media General 150 yıldan fazla Amerika'da faaliyet gösteren medya kuruluşudur. 1990'lı yıllara gelene kadar sistematik bir büyüme elde edememiş ve rekabet etmekte zorlanmıştır. 1990 yılında gelindiğinde şirketin CEO'su performans karnesini kullanmaya başlamıştır. 2002 yılına gelindiğinde ise yüzde 4 büyüme sağlanmış, geçmişteki büyüme oranı 3'e katlanmış ve reklam gelirleri yüzde 42,5 artmıştır. Rakip gazeteler içinde yayın alanında ikinci olmuş, interaktif medyada da yüzde 60 gelir artışı sağlamıştır (Koçel, 2010: 93).

Bain & Company tarafından 2006 yılında yapılan araştırma sonucuna göre de müşterilerinin % 70'i performans karnesi kullandıkları ve tatmin seviyesinde 3.5/5.0 olduğu ortaya çıkmıştır. Bu da performans karnesini geniş çapta kullanılan ve yüksek tatmin sağlayan stratejik araçlardan biri olduğunun göstergesidir (Bal, 2008: 16).

Tablo 8'de Siemens Türkiye'nin kullanmış olduğu performans karnesi ve boyutlarına yer verilmektedir. Siemens Türkiye müşteri boyutuna ek olarak pazar boyutunu da kullanmaktadır. Öğrenme ve gelişme boyutunu da şirketin kendi amaçlarına uygun olan çalışma boyutu olarak değiştirdiği görülmektedir.

Tablo 8. Siemens Türkiye'nin Performans Karnesi

Boyut	Ölçütler
Finansal Boyut	Ekonomik katma değer Masraf bütçesi
Müşteri ve Pazar Boyutu	İş sipariş girişi Satışlar Ciro Müşteri memnuniyeti
İçsel İş Süreçleri Boyutu	Müşteri ilişkileri yönetimi EFQM Tedarik zinciri yönetimi Öz değerlendirme
Çalışan Boyutu	Çalışan memnuniyeti anketi Personel görüşmeleri Yetkinlikler Eğitim planları

Kaynak: Coşkun (2005): 174

4.SONUÇ

Günümüzün küreselleşen dünyasında işletmelerin rekabet edebilmeleri için performanslarında gelişme göstermeleri gerekmektedir. Yoğun rekabet koşulları altında işletmelerin farklılık yaratabilmeleri için işletmelerin stratejik amaçlarını doğru belirlemeleri gerekmektedir. Stratejik amaçların belirlenip doğru zamanda doğru bir şekilde uygulanabilmesi için işletmenin üst düzey yönetiminin bu kararı alarak daha alt düzeydeki çalışanlara koordineli bir şekilde iletilmesi gerekmektedir.

İşletmenin stratejileri belirlenirken sadece finansal ölçümlerin sonuçlarına bakmak işletmenin performansının doğru bir şekilde analiz edilememesine neden olacaktır. Doğru bir analizin finansal olmayan ölçümlerle zenginleştirilerek yapılması gerekmektedir. Finansal ve finansal olmayan ölçümleri bir arada sunan performans karnesi, yönetim muhasebesi alanında ortaya çıkarılan modern performans ölçüm tekniklerinden bir tanesidir. Performans karnesi sayesinde işletme performansı doğru analiz edilecek, işletme kendi potansiyelinin farkına varacaktır. Böylelikle işletmeler belirledikleri hedeflere daha rahat ulaşabilecek, önündeki engelleri kaldırabilecek ve sektörde rakiplerinden daha güçlü olacaktır.

Performans ölçümünün analiz edildiği bölümde firmaların büyük çoğunluğu kurumsal performans ölçümünün kontrol işlevi gördüğünü kabul etmektedir. Aynı şekilde firmaların büyük çoğunluğu performans karnesinin rekabet avantajı sağlayacağına inanmaktadır. Kurumsal performans

ölçümünün sürekli yapılmasının çalışanlar üzerinden ters etki yaratacağı görüşüne sadece bir firma katılmamıştır. Firmaların büyük çoğunluğu kurumsal performans ölçümünün tüm birimlerde yapılması gerektiği kanısındadır. Sigorta şirketlerinin yüzde 80'i sadece finansal ölçümlerin yapılmasının yeterli olmayacağı görüşünü desteklemektedir.

Performans karnesi kullanmayan firmalar performans ölçümlerini geleneksel sayılan finansal ölçüm araçları ile yapmaktadırlar. Sigorta şirketlerinde en çok kullanılan geleneksel performans ölçüm araçlarından en yaygın kullanılan finansal performans ölçüm aracı ise verimlilik analizidir. En az kullanılan ise dış analiz tekniğidir. Performans karnesinin 20 yıllık bir geçmişi bulunmaktdır. Buna rağmen performans karnesini 10 yıldan fazla süre kullanan firmaların oranı yüzde 25'tir. Performans karnesini son 1 yıl içerisinde kullanan firmaların oranı ise yüzde 45'tir. Buradan performans karnesinin güncelliğini koruduğu ve zamanla kullanım oranınını arttığı görülmektedir.

2. bölümde, performans karnesinin finansal, müşteri, içsel iş süreçleri ve öğrenme-gelişme boyutu olmak üzere dört boyuttan oluştuğu ve ek olarak başka boyutların da kullanılabileceği anlatılmıştı. Analiz sonuçlarına bakıldığında, firmaların yüzde 25'inin dört boyuta ek olarak yetkinlik boyutunu kullandıkları görülmektedir.

"Performans karnesi en önemli yönetim muhasebesi aracı mıdır?" sorusuna ise firmaların çoğu evet yanıtını vermişlerdir. Aynı şekilde firmaların çoğu performans karnesini firma stratejileri ile bağdaştırmışlardır. İşletme stratejisi ile hareket eden performans karnesinin rekabet avantajı sağlayacağı da genel olarak kabul edilen bir yargıdır.

Performans karnesinin sürekli ölçülmesine karşı çıkan tek bir firma vardır. Sürekli ölçümün yapılmasının çalışanların asıl işlerini ikinci plana atmalarına neden olacağı düşüncesi ile bu düşünceye karşı çıkmıştır. Performans ölçümünde kullanılacak ölçütlerin subjektif olarak seçilebileceğini yani hangi ölçü seçilirse ona ulaşmanın daha kolay olacağı düşüncesi ile performans ölçümünü tam olarak yansıtmayacak bir ölçütün seçilebilme olasılığının olduğunu kabul eden firmaların oranı yüzde 5'tir.

Finansal olmayan ölçütlerin seçilmesi finansal ölçütlere göre daha zor olabilmektedir. Çünkü finansal ölçütler somut, finansal olmayan ölçütler ise soyuttur. Buna rağmen zorluk yaşamayan firmalar da bulunmaktadır.

Sonuçlardan görüldüğü üzere kurumsal performans ölçümü ve performans karnesi hakkında olumsuz sayılabilecek düşünceler olmasına karşın genel olarak olumlu düşünceler mevcuttur. Bu çalışmadan sonra şirketlerin performans karnesi ile ilgili çalışma yapmak isteyen araştırmacılar farklı sektörlerdeki performans karnesini farklı ölçütlerle uygulayabilir ve her bir sektördeki şirketlerin ölçütlere verdikleri önemlilik derecelerini kıyaslayabilirler. Ayrıca kullanılacak ölçüt sayılarını literatürde belirtilen sınırlar dâhilinde genişleterek uygulama yapabilir. Her sektörde uygulanabilecek

bir çalışma olduğundan dolayı performans karnesini her alanda rahatça uygulayabilirler. Son olarak belirlenen herhangi bir şirketin stratejik haritası baz alınarak uzun dönemli bir çalışma sonucunda o şirkete özel performans karnesi oluşturabilirler.

KAYNAKÇA

Ağca, V. (2009) "Türk İmalat İşletmelerinde Çok Boyutlu Performans Değerleme (PD) Modellerine Dayalı Performans Göstergelerinin Kullanılabilirliliği", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 23: 51-66.

Ağca, V. ve Tunçer, E. (2006) "Çok Boyutlu Performans Değerleme Modelleri ve Bir Balanced Scorecard Uygulaması", Afyon Kocatepe Ünv.İİBF Dergisi, 8, , s.173-193.

Aldur, V. E. (2008) "Performans Değerlendirmede Kurumsal Karne Modeli ve Bir Hizmet İşletmesinde Uygulama", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya

Alptekin, N. (2008) "Construction of Balanced Scorecard Using Analytic Hierarchy Process", Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25: 677-691.

Argüden, Y. (2011) "EFQM Mükemmellik Modeli ve Balanced Scorecard", http://www.arge.com/Hizmetlerimiz/Starteji/StratejiUygulamaBalancedScorecard/EFQMMukemmellikModeliveBalancedScorecard.aspx.

Bal, H. (2008) "Sigorta Firmalarının Değerinin Özsermayeye Serbest Nakit Akımları Yöntemi ile Tespiti ve İMKB Uygulaması", Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

Başpınar, A. (2005) "Finansal Analiz Tekniklerinin Sigorta Şirketi Mali Tablolarına Uygulanması", Maliye Dergisi, 149: 5-35.

Bayrakdaroğlu, A. ve Ege, İ. (2007) "Performans Ölçümünde Alternatif bir Yöntem, Yatırımın Nakit Kârlılığı (CFROI) ve Halka Açık Turizm Şirketleri Üzerine Bir Uygulama", VI. Anadolu İşletmecilik Kongresi, Kırıkkale. 94-108.

Coşkun, A. (2007) "Stratejik Performans Yönetimi ve Performans Karnesi", Literatür Yayınları,İstanbul

Coşkun, A. (2006) "Bankaların Stratejik Performans Yönetiminde Performans Karnesi Kullanımı", Bankacılar Dergisi, 56: 28- 40.

Coşkun, A. (2005) "İşletmelerde Performans Yönetimi: Bir Yönetim Muhasebesi Aracı Olarak Performans Karnesi", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Muhasebe Bilim Dalı Yayımlanmış Doktora Tezi, İstanbul.

Coşkun, A. (2003) "Stratejik Maliyet Yönetimi Aracı Olarak Hedef Maliyetleme", Akademik Araştırmalar Dergisi, 15: 25-34.

Çukurçayır, M.A. ve Eroğlu, T. H. (2004) "Yerel Yönetimlerde Yeniden Yapılanmaya Farklı Bir Yaklaşım: Verimlilik ve Başarı Karnesi", Sayıştay Dergisi, Nisan- Haziran, 53: 41- 66.

Demir, V. (2008) "Yönetim Muhasebesindeki Değişim ve Değişimi Etkileyen Faktörler", Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, 8: 51-70.

Eren, E. (2010) "Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası", Beta Basım, İstanbul.

Gencer, C. ve Çetin, T. (2011) "Kurumsal Performans Karnesi ve Havacılık Sektöründe Bir Uygulama", Savunma Bilimleri Dergisi, 10: 105-121.

Güner, F. (2008) "Bir Stratejik Yönetim Modeli Olarak Balanced Scorecard", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10: 247-265.

Haftacı, V. (2008) "Yönetim Muhasebesi", Umuttepe Yayınları, Kocaeli.

Kılınç, İ. Mesci, M. ve Güler Y. (2008) "Dengeli Ölçüm Kartının (Balanced Scorecard) Alanya'daki Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Uygulanabilirliğine Yönelik Bir Araştırma", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 22: 155-177.

Koçel, T. (2010) "İşletme Yöneticiliği", Beta Yayınları, İstanbul.

Tağ, M. N. (2011) "Vizyon Geliştirme", T. T. Turaboğlu (Ed.), "İşletmecilikte Güncel Konular" içinde, Ekin Yayınevi, Bursa.

Tanış, V.N. (2005) "Teknolojik Değişim ve Maliyet Muhasebesi", Nobel Kitabevi, Adana.

Utkutuğ, Ç.P. (2008) "Kurumsal Performans Yöntemi Olarak Toplam Başarı Göstergesi Yöntemi", Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi, 23: 55-78.

Ülgen, H. ve Mirze, S.K. (2007) "İşletmelerde Stratejik Yönetim", Arıkan Basım, İstanbul.

Uygur, A. (2009) "Çok Boyutlu Performans Değerleme Modeli Olarak Dengeli Başarı Göstergesi Uygulaması", Doğuş Üniversitesi Dergisi, 10: 148-159.

Yenice, E. (2007) "Performans Ölçümünde Karşılaşılan Sorunlar ve Kurumsal Karne (Balanced Scorecard) Yaklaşımı", Bütçe Dünyası, 2: 95-100.

Yüksel, İ.ve Dağdeviren, M. (2010) "Using the Analytic Network Process (Anp) for Balanced Scorecard (Bsc): A Case Study for a Manufacturing Firm", Expert Systems with Applications, 37: 1270-1278.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ÜST VE ORTA DÜZEY KADIN YÖNETİCİLERİN BAŞARI HİKÂYELERİ: MERSİN İLİ ÖRNEĞİ

Prof. Dr. Ayşehan ÇAKICI[*]

Doç. Dr. Oya KORKMAZ[**]

Gamze KUZ[***]

ÖZET

Günümüzde üst ve orta düzey kadın yönetici sayısında olumlu gelişmeler yaşansa da Dünyada ve Türkiye'de kadınların karar mekanizmalarına katılımı hala istendik düzeyin çok altında kalmaktadır. Bu da, kadın bakış açısının kurumlardan esirgenmesi anlamına gelmektedir. Bu çalışmada, üst ve orta düzey kadın yöneticilerin özellikleri ve karşılaştıkları zorluklar belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca bu çalışmada, yönetim kariyeri yapmak isteyen kadınlara ve kadın yönetici sayısının artırılabilmesine yönelik önerilerde de bulunulmuştur. Üst düzey kadın yöneticilerin kariyer ilerlemesinin diğer kadın çalışanlara örnek teşkil etmesi, onlarda ben de başarabilirim duygusunu yaratması ve kadın üst düzey yönetici sayısının artırılmasına yardımcı olması bu araştırmanın beklenen katkılarındandır. Araştırmada veriler, 22 üst ve orta kademe kadın yöneticilerinden görüşme formu yöntemiyle yüz yüze toplanmıştır. Veriler içerik analiziyle çözümlenmiştir. Üst ve orta kademe kadın yöneticiler, kadın yöneticileri tepeye taşıyan en önemli özelliklerin insan ilişkileri ve çalışkanlık olduğunu, insan yönetme zorluğunda anaçlık özelliklerinin katkıda bulunduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca zirveye çıkmak isteyen kadınlara işlerini severek yapmalarını, çok çalışmalarını ve sürekli gelişim içinde olmalarını önermişlerdir. Üst ve orta kademe yöneticiler kadın yöneticilerin sayısını artırmada devletin, işletmelerin, ailelerin ve kadın yöneticilerin üzerine düşen birtakım görevler olduğunu da belirtmişlerdir. Üst ve orta kademe kadın yöneticiler, devletin bu konuda teşvik edici politikalar oluşturmasını, işletmelerin kadınlara erkeklerle eşit kariyer imkânı vermesini, ailelerin kız çocuklarına özgüven aşılaması gerektiğini ve kadın yöneticilere ise yeni kadın yöneticiler yetiştirmeye özen göstermeleri gerektiğini tavsiye etmişlerdir.

Anahtar Kelimeler: *Kadın Yönetici, Kariyer Gelişimi*

Jel Sınıflandırması: *J16, J71, M12.*

[*] Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, aysehancakici@mersin.edu.tr

[**] Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, oyakorkmaz67@tarsus.edu.tr

[***] Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, gamze.kuz@akbank.com

SENIOR AND MID LEVEL FEMALE EXECUTIVES' STORIES OF CLIMBING TO THE TOP: EXAMPLE OF MERSIN PROVINCE

ABSTRACT

Despite there being positive developments in the number of mid- and senior-level female executives, the participation of women in decision-making mechanisms in the world and Turkey still remains far below the desired level, which means that the female perspective is being withheld from organizations. This study seeks to determine the characteristics of mid- and senior-level female executives and the difficulties they face. In addition, suggestions were made aimed at women who want to pursue a career in management and at increasing the number of female executives. Setting the career advancement of senior-level female executives an example for other female employees, creation in them the feeling of "I can do it too", and helping increase the number of senior-level female executives are among the expected contributions of this research. The research data were collected from 22 mid- and senior-level female managers face-to-face by interview form method. The data were analyzed by content analysis. The mid- and senior-level female executives stated that the most important characteristics that carry the female managers to the top are human relations and diligence, and that the maternal characteristics contribute to the overcoming of the challenges in managing people. They also advised women who wanted to climb to the top positions to love their jobs, to work hard and to constantly improve themselves. Mid- and senior-level female executives also stated that there were a number of duties on the part of the government, businesses, families and female executives in increasing the number of female executives. Mid- and senior-level female executives recommended that the government should create incentive policies in this matter, that companies should provide women with equal career opportunities with men, families should instill self-confidence in their daughters, and female executives should pay attention to train new female executives.

Keywords: *Female Executive, Career Development*

JEL Classification: *J16, J71, M12*

1. GİRİŞ

Bugün dünyada iş hayatına atılmış eğitimli birçok kadın olmasına rağmen, üst düzey yönetici pozisyonuna yükselmiş kadın sayısı hala oldukça azdır. Dünya genelinde kadınların sadece %29'u üst düzey yöneticilik pozisyonlarında görev almaktadır. Küresel işletmelerin ise ancak %87'sinde üst yönetim rolünde en az bir kadın çalışan bulunmaktadır. Bugün dünyada insan kaynakları müdürlerinin %43'ü, satış müdürlerinin %17'si, bilgi sistemleri grubu başkanlarının (CIO) ise %16'sı kadındır. Kadınların üst düzey liderlikteki oranı sadece iş kollarına göre değil, aynı zamanda bölgelere göre de

farklılık göstermektedir. Üst düzey kadın yöneticilerin oranı Doğu Avrupa'da %32, Asya Pasifik'te %28, Avrupa Birliği'nde %28, Kuzey Amerika'da %31 ve Latin Amerika'da ise %25'dir (Thornton, 2019: 5-11).

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine baktığımızda ise 2016 yılında şirketlerde üst düzey ve orta kademe yönetici pozisyonundaki kadın çalışan oranının Türkiye'de %16,7 olduğu, bu oranın sadece %5,4'ünü üst düzey kadın yöneticilerin oluşturduğu tespit edilmiştir. 2017 yılı verilerini incelediğimizde ise Türkiye'de şirketlerde üst düzey ve orta kademe yönetici pozisyonundaki kadın çalışan oranının %17.3'e yükseldiği, bu oranın sadece %4'lük dilimini üst düzey kadın yöneticilerin oluşturduğu tespit edilmiştir (tuik.gov.tr). Bu oranlardan da anlaşıldığı üzere kadın yönetici sayısı yıllara göre artmakta, buna karşın üst düzey kadın yönetici sayısı yıllara göre düşmektedir.

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) 2017 verilerine göre, Türkiye'de kadın istihdam oranının geçmiş yıllara göre arttığı, ancak orta ve üst düzey kadın yönetici sayısında artış yaşanmadığı tespit edilmiştir. Görüldüğü üzere, hala üst düzey kadın yönetici sayısı azdır ve istenilen seviyeye ulaşılamamıştır. Bu nedenle bu çalışma bu eksikliğe dikkat çekmek ve üst düzey kadın yönetici sayısını artırmak amacıyla yapılmıştır.

Üst düzey kadın yönetici sayısını artırmanın yollarından biri, onların başarı hikâyelerini dinlemektir. Bu hikâyeler, hem kadın adaylara hem de şirketlere ilham kaynağı olabilmektedir. Başarılı kadın yöneticiler, geleceğin kadın yönetici adaylarına kendi başarı hikâyelerini anlatarak, yani zirveye çıkış yolunda yaşadıkları deneyimleri onlarla paylaşarak başarı için gerekli unsurların neler olduğu konusunda onlara önemli mesajlar vermekte, mentorluk yapmakta ve rol model olmaktadırlar. Kadın yöneticilerin kariyer hikâyelerinden ve görüşlerinden hareket eden bu çalışma, kendisine yöneticilik hedefi koymayan, yöneticilerin zaten erkek çalışanlardan seçileceğine kendisini inandıran, cam-tavanı kendine kendisi koyan kadın çalışanların önyargılarını yıkması bakımından oldukça önemli katkılar sunmaktadır.

Bu nedenle, kadın yöneticilerin başarı hikâyelerinin arkasında yatan nedenlerin açıkça konuşulması ve paylaşılması gerekmektedir. Çünkü kilidi kırabilen ve hedefine ulaşabilen kadın yöneticiler, bu yolda kendilerine sağlanan desteği ve önlerine çıkarılan engelleri yöneticiliğe aday olan kadın çalışanlarla paylaşarak onların başarılarının anahtarı olacaklardır (KPMG, 2017: 3).

2. ÜST VE ORTA DÜZEY KADIN YÖNETİCİLER

Dünyada bugün, düne göre eğitimli, iş hayatına atılmış çok fazla sayıda kadın çalışan bulunmaktadır. Dolayısıyla günümüzde çok fazla sayıda kadın farklı çalışma alanlarında ve sektörlerde boy göstermektedir. Bugün şirketlerde "talentpool" olarak adlandırılan yetenek havuzunun yarısı kadınlardan oluşmaktadır. Bütün bu gelişmelere rağmen raporlar, kadınların CEO (Chief Executive

Officer) ve yönetim kurulu seviyesinde hala çok az oranda temsil edildiklerini ortaya koymaktadır. Çeşitli kuruluşlarca yapılan araştırmalar; halka açık şirketlerde CEO düzeyinde çalışan kadın yönetici oranının Dünya ortalamasının %5'in altında kaldığını göstermektedir. Dünya Ekonomi Forumu tarafından yapılan araştırmada ise, bu oranın OECD ülkelerinde de yine %5'in altında kaldığı belirtilmektedir. Bu oran firma ölçeği küçüldükçe artmaktadır (Yaşar, 2015).

45 firma üzerinde yapılan bir araştırmada, kadın liderlerin erkek liderlere göre daha fazla dönüştürücü liderlik özelliği taşıdıkları tespit edilmiştir Erkekler liderlik pozisyonlarına egemendir ve bireylerin çoğu erkek liderleri tercih etmektedir. Ancak kadın yöneticilerin başarılarını gösteren bulgular, bu tercihin gözden geçirilmesi ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır (Robbins ve Judge, 2012: 398). Çünkü araştırma bulguları kadınların da liderlik pozisyonlarında yer alabilecek özelliklere sahip olduğunu göstermektedir.

Global insan kaynakları ve organizasyonel danışmanlık şirketi olan Korn Ferry şirketi, 16 büyük özel şirkette yer alan 57 kadın CEO üzerinde bir araştırma yapmıştır. Bu araştırma sonucunda, kadın CEO'ların sahip oldukları ortak özellikler; belirsizlik ortamında cesaretle hareket edebilme, değişim yönetimi becerisine ve yüksek iş tutkusuna sahip olma, takım gücüne inanarak ekibini sahiplenme, paylaşımcı olma ve bütün bunların yanında hedef koyarak motive olabilen çalışkan bir kişiliğe sahip olma olarak belirlenmiştir (Fortune Turkey, 2018). McKinsey şirketinin yaptığı başka bir araştırmada ise CEO pozisyona yükselmiş kadın çalışanların; organizasyona farklı bakış açısı sunma, takım çalışması, rol model olma, insanları geliştirme gibi özellikler bakımından ortak nitelikler taşıdığı tespit edilmiştir. Ayrıca kadın CEO'ların; tüketici trendlerini okuma, motivasyonu yükseltme ve potansiyel çalışanlar için kurumlarının bir cazibe merkezi haline dönüşmesi konusunda da önemli katkılar sunduğu saptanmıştır (Staub, 2017: 217).

Bugün çalışan kadınların bazıları iyi mevkilere getirilse de, hala birçok kadın üst düzey pozisyonlara yükselmekte zorluk çekmektedir (D'agostino, 2011: 95). Bu duruma kadınların iş hayatında karşılaştığı örgütsel engeller ve kadın çalışanların kendi kendine koyduğu bireysel engeller neden olmaktadır. Kadın çalışanın gerek örgütsel, gerekse kendi kendine koyduğu en önemli engeller arasında; kadının erkekten daha fazla aile sorumluluğu üstlenmesi, toplumun kadın ve erkeğe biçtiği rol, şirketlerde eşitlik politikası ya da programlarının olmaması, kadına karşı ön yargılar, işe alımlarda ve terfilerde erkek lehine taraf tutma kültürü ve kadın çalışanların kendi önyargıları yer almaktadır (Ekonomist, 2018). İşte tam da bu noktada kadın rol modeller, büyük önem teşkil etmekte ve tüm bu engelleri aşmış ve şirketlerin tepe yönetimlerine gelmiş kadınların başarı hikâyeleri pek çok kadını zirve yolunda cesaretlendirmektedir.

Kadın çalışanların karşılaştığı zorluk ve engellerin birçoğu, varsayımlar ve inançlara dayanmaktadır. Bazı işlerin ancak erkekler tarafından yapılabileceğine dair inançlar; işe alım, performans değerlendirme ve terfi süreçlerindeki önyargılar; liderlik özelliklerinin tanımlanma biçimi, bu varsayım ve inançlara örnek olarak verilebilir. Başarılı şirketler, bu zorluk ve engellerin etkisini anlayacak ve azaltacak çalışmalar (eşit fırsat yaratan politika ve yöntemler, esnek çalışma programları, doğum öncesi ve sonrası geçişi destekleyen programlar, liderlik eğitim çalışmaları, vb.) yaparak bu konuda başarı sağlamaktadırlar (McKinsey & Company, 2016). Bu nedenle işletmelerin kadın çalışanların üst düzey pozisyonlara yükselebilmeleri için iş-özel yaşam dengesine dönük çeşitli uygulamaları örgütlerinde geliştirmeleri ve hayata geçirmeleri gerekmektedir (D'agostino, 2011: 109-110).

Avrupa Birliği Ülkeleri ise kadın yönetici sayısını artırmak amacıyla yakın gelecekte kota uygulamasına geçmeyi planlamaktadır (Lang ve Zapf, 2015: 131). Kadın yönetici sayısını artırmak amacıyla gösterilen bu kadar çaba ve stratejinin altında yatan sebeplerin başında, yönetimin etkinliğini ve firmanın performansını artırmak gelmektedir (Özataç, 2000: 2).

Pepperdine Üniversitesi'nden Adler'in 1980-1998 yılları arasında Fortune 500'deki 215 şirket üzerinde yaptığı bir araştırmada ise, kadın yönetici sayısı fazla olan şirketlerin diğer şirketlerden; pazar payı, sermayesi ve hisse senedi değeri açısından kadın yöneticinin başa geçtiği yıldan itibaren daha üst sıralara yükseldiği gözlenmiştir. Ayrıca kadın çalışanlarına çok iyi terfi olanakları sunan şirketlerin, bunu daha az yapan şirketlere oranla daha kârlı çalıştıkları da tespit edilmiştir. Adler'in daha sonraki çalışmaları da benzer sonuçlar vermiş, 2020 yılında her üç yöneticiden en az birinin kadın olacağı yönünde bir öngörüde bulunmuştur (Staub, 2017: 209).

Kadın yöneticiler üzerine yapılmış başka bir araştırmada ise tepe yönetimde yer alan kadın yönetici oranı ile performans arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yönetim kurullarında cinsiyet çeşitliliği sağlayan firmaların, rekabet avantajı sağladığı, örgüt içerisindeki yaratıcılığı ve yeniliği teşvik ettiği de belirlenmiştir (Yased, 2016).

Taşkın ve Mandacı'nın (2017) yaptığı başka bir araştırmada ise yönetim kurulundaki cinsiyet farklılığının, şirketlere çevreyi daha iyi anlayabilme ve belirsizlik ortamında daha iyi karar verebilme üstünlüğü sağladığı vurgulanmaktadır. Aynı zamanda, kadın yönetim kurulu üyesinin ya da kadın üst düzey yöneticinin varlığının, düşük pozisyonlarda çalışan kadınlara rol model olmaları açısından kariyer imkanı sunduğu, böylelikle daha üst pozisyonlar için aday kadın çalışan sayısını yükselttiği ve firma içinde ileride yükselebilme fırsatı olduğuna inanan kadın çalışanlarda iş doyumunun artmasına yol açtığı ifade edilmektedir (Taşkın ve Mandacı, 2017: 131).

Firmalar, değişik sebeplerle yönetim kurullarında kadın yöneticilere yer vermektedirler. Kadınların yönetim kurulunda yer almalarının iki nedeni bulunmaktadır. Bunlar etik ve ekonomik sebeplerdir. Bunların yanında daha fazla networke sahip olmak amacıyla da şirketler yönetim kurullarında cinsiyet çeşitlendirmesi stratejisine başvurmaktadırlar. Yönetim kurulundaki bu kadın yöneticiler, tamamlayıcı yönetim stilleriyle firmaya rekabet avantajı kazandırmaktadırlar. Kadınların firmada uyguladıkları tamamlayıcı yönetim stilleriyle; takım performansına olumlu etkilerinin olması, çoklu düşünme ve alternatif bakış açısının ürünü olarak, daha iyi karar verme yeteneğine sahip olmaları kastedilmektedir. Yönetim kurullarındaki kadın yöneticiler tamamlayıcı yönetim stilleri sergilemelerine rağmen, eğer onlara gerekli güç, otorite ve sorumluluk verilmezse, bu kurulda kadınların varlığı firmaya anlamlı bir farklılık katmayacaktır. Yönetim kurulundaki bu çeşitlilik firmaya finansal getirinin yanında ün ve sosyal sorumluluk gibi finansal olmayan birçok getiri de sağlamaktadır (Erdur ve Kara, 2015: 494-496).

Kadın yönetim kurulu üyesi ve kadın yönetici varlığının olumlu sonuçlarını ortaya koyan araştırmalara rağmen, kadın yönetici sayısının hala çok düşük olması şaşırtıcı bir durumdur. Küresel kriz sonrasında, birçok Avrupa ülkesinde yönetim kurullarında kadın yönetici bulundurulması, yasal yaptırımları olan zorunluluk haline gelmiştir. Türkiye'de ise Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ ile birlikte yönetim kurullarında en az bir kadın üyenin bulunması teşvik edilmektedir (Taşkın ve Mandacı, 2017: 42).

Üst ve orta düzey kadın yönetici çalıştırmanın elbette kültürel, sosyo-ekonomik, hukuki ve kurumsal boyutları bulunmaktadır. Şüphesiz bunlardan en önemli ve belki de değişmesi en uzun zaman alacak olan kültürel boyuttur. Diğer taraftan kadınlar sosyo–ekonomik şartların negatif etkisi altında da kalabilmektedirler (Yased, 2016: 58). Bu araştırmada, kültürel, sosyo-ekonomik ve hukuki boyutların getirdiği zorunlulukların ötesinde şirketlerde bulunan kadın yöneticilerin sayısının artırılmasının ve varlığının öneminin altı çizilmeye çalışılmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, farklı sektörlerde üst ve orta düzey yöneticilik yapan kadınların kariyer gelişimlerini incelemektir. Ayrıca bu araştırmada, Mersin ilinde farklı sektörlerde yöneticilik yapan kadınların özellikleri, aile yapıları, üst yönetim pozisyonuna yükselirken yaşadıkları zorluklar ve bu zorluklarla mücadele etme yöntemleri ile kadın yöneticilerin sayılarının artırılmasına yönelik öneriler belirlenmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın çıkış noktasını, kadınların üst ve orta düzey yönetim pozisyonlarındaki yerinin istendik düzeyde olmaması oluşturmaktadır. Çünkü üst basamaklara çıkmak kadınlar için daha fazla

gayret ve zorluk anlamına gelmektedir. Yönetim çeşitliliği en azından farklı bakış açısı ve ortak akıl anlamına gelmektedir. Dillerden düşürmediğimiz yenilik ve değişim de bu farklı bakış açılarından beslenmektedir. Dolayısıyla bu araştırmada, üst yönetim pozisyonlarına gelebilmiş kadınların hikâyelerinden hareketle onların özellikleri, yaşadığı zorluklar ve gösterdikleri mücadele tarzları hakkında bulgular sağlanmış olacaktır. Böylelikle bu çalışma kariyer yapmak isteyen kadınlara yol gösterici ve cesaretlendirici bir zemin hazırlanmasına katkı sağlamayı hedeflemektedir. Ayrıca bu çalışmada kadın yönetici sayısını artırmaya yönelik öneriler yine onların perspektifinden ortaya konulmaya çalışılmıştır. Özetle bu çalışma, kadın yönetici sayısının artmasının daha başarılı yönetimler ve daha güzel bir toplum yaratmada etkili olacağı inancıyla yapılmıştır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada veriler, görüşme tekniği ile toplanmış olup, çalışma evrenini, Mersin ilinde üst ve orta düzey yönetim pozisyonlarında görev yapan kadın çalışanlar oluşturmaktadır. Üst ve orta düzey yönetim pozisyonu ile kastedilen; genel müdür, genel müdür yardımcısı, fabrika müdürü, şube müdürü ve mağaza müdürü gibi pozisyonlardır. Yargısal ve kartopu örnekleme tekniği ile üst ve orta yönetim pozisyonlarında görev yapan kadın çalışanlara ulaşılmıştır. Görüşmeler 2018 Ağustos-Kasım ayları arasında yapılmıştır. 22 üst ve orta düzey kadın yöneticiyle yarı yapılandırılmış görüşme formu ile veriler elde edilmiştir. Görüşme formu 18 açık uçlu sorudan oluşmaktadır. Aralarda ve görüşme sonunda fazladan sorular da sorulmuş ve gerekli notlar alınmıştır. Elde edilen veriler içerik analiziyle çözümlenmiştir.

3.3. Bulgular

Araştırmanın bulguları kapsamında; görüşülen yönetici kadınların pozisyonları, kadın yöneticilerin profili, kadınları tepe yönetime taşıyan kişisel özellikleri, karşılaştıkları zorluklar, kadın olmanın sağladığı avantaj ve dezavantajlar, yönetim kariyeri yapmak isteyen kadınlara öneriler, yönetim kurullarında kadın olmanın sağladığı yararlar ve kadın yönetici sayısının artırılmasına yönelik kadın yöneticilerin tavsiyelerine ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

3.3.1. Üst ve Orta Düzey Kadın Yöneticilerin Özellikleri

Görüşme yapılan kadınların unvanlara göre dağılımı Tablo 1'de yer almaktadır. Buna göre katılımcılar; bir bölge müdürü, yedi genel müdür (üst düzey yönetici) ve on dört müdür (orta kademe yönetici) statüsündedir.

Tablo 1. Kadın Yöneticilerin Unvanları

Unvan	f
Serbest Bölge Müdürü	1
Genel Direktör ve Yönetim Kurulu Üyesi	2
Otel Genel Müdürü	3
Genel Koordinatör	1
Kolej Genel Müdürü	1
Banka Şube Müdürü	5
Kolej Müdürü	3
Fabrika Müdürü	1
Mağaza Müdürü	5

Tablo 2, kadın yöneticilerin demografik ve aile yapılarına ilişkin özelliklerini göstermektedir. Kadın yöneticilerin çoğu evlidir. 1946-1964 yılları arasında doğanlar bebek patlaması (Baby Boomers) olarak adlandırılmaktadır (Kyles, 2005: 54). Bu kategoriye giren bir kadın yönetici bulunmaktadır.1980-1999 yılları arasında (22-38 yaş) doğan 4 kadın yönetici olup, bunlar Y kuşağını temsil etmektedir. 1965-1979 yılları arasında (39-50 yaş) doğmuş olan 17 kadın yönetici ise X kuşağıdır. Üst düzey kadın yöneticilerin çoğunun X kuşağı olduğu söylenebilir. Eğitim durumlarına bakıldığında ise; 14'ü lisans, 6'sı ise yüksek lisans mezunudur.

Tablo 2. Kadın Yöneticilerin Özelliklerine Göre Dağılımı

Özellik		f	Özellik	f
Medeni durum			**Eğitim düzeyi**	
Evli		15	Lise	2
Bekar		7	Lisans	14
Yaş			Lisansüstü	6
1946-1964 (Bebek patlaması)		4	**Ebeveynin ekonomik düzeyi**	
1965-1979 (X kuşağı)		17	Düşük	6
1980-1999 (Y kuşağı)		1	Orta	14
Çalışmaya başlama yaşı			Yüksek	2
15-21		8	**Aile Yapısı**	
22-24		14	Laik	4
Ebeveyn eğitim düzeyi	**Anne**	**Baba**	Sosyalist	3
İlk	10	7	Modern-demokrat	16
Orta	3	-	Liberal	1
Lise	8	7	Muhafazakar	3
Lisans	-	8	Milliyetçi	1
Kariyer hedefi			**İş deneyimi**	
Evet		17	Farklı iş kolları	6
Hayır		5	Aynı iş kolu	16
İlgi alanları/hobi			**İlham kaynağı**	
Okumak		13	Hiç kimse	8
Spor		10	Başarılı kadın figürler	2
Seyahat		5	Eski kadın müdürüm	4
Canlı çiçekçilik		1	Baba	6
Yemek yapmak		1	Anne	4
Sinema		3	Abla/Teyze	2

Fotoğrafçılık	2		
Müzik	4		
El sanatları	2		

Çalışma hayatına oldukça genç yaşta (15-24) başlayan kadın yöneticilerin çoğu, yönetim kariyeri yapmayı hedef haline getirmişlerdir. Kadın yöneticilerin geneli ilk iş deneyimini okurken elde edinmiştir. Kadın yöneticilerin ilgi alanları değişiklik gösterse de, en fazla kitap okuma ve spor yapma gibi hobilerle uğraştıkları tespit edilmiştir. Başarılı kadın yöneticilerin iş deneyimleri incelendiğinde ise onların şu anda çalıştıkları aynı iş dalında kariyer yaptıkları görülmektedir.

Çalışmamızda kadın yöneticilerin aile yapıları da merak edilmiştir. Buna göre kadın yöneticilerin çoğunun annesi ilköğretim, babaları ise lise ve lisans düzeyinde eğitimlidir. Kadın yöneticilerin çoğunluğu, ailesini modern-demokrat olarak tanımlamaktadır. Kadın yöneticiler ilham kaynağı açısından incelendiğinde bu ilham kaynağının on ikisinin yine kadın olduğu görülmektedir. Babalarını ilham kaynağı olarak gösteren kadın yöneticilerin arkasında ise yine bir kadın olduğu (babaanne) gerçeği araştırmamızdaki ilginç bulgulardan bir tanesidir. Ayrıca kadın yöneticilerin çoğunluğunun, ekonomik düzey olarak, orta halli ailelerden geldiği gerçeği bu araştırmada tespit edilmiştir.

3.3.2. Kadınları Tepe Yönetime Taşıyan Kişisel Özellikler

Katılımcılara yöneltilen "Sizi tepeye taşıyan kişilik özellikleriniz nelerdir" sorusuna verilen yanıtlar analiz edildiğinde; yanıtların 'kişilik' ve 'beceriler' olmak üzere iki ana tema altında sınıflandırılabileceği görülmüştür. Analizden elde edilen sonuçlara göre; azim ve çalışkanlık, dürüstlük ve gelişime açık olma önde gelen kişilik özellikleri iken, iyi iletişim ve insan ilişkileri, risk ve sorumluluk alma ile sistematik, disiplinli ve planlı çalışma kadın yöneticilerde olması gereken beceriler olarak tespit edilmiştir.

Tablo 3. Kadınları Tepe Yönetime Taşıyan Özellikler

Özellik	**f**	**Özellik**	**f**
Kişilik/Karakter		**Beceri**	
Dürüstlük	5	İyi iletişim ve insan ilişkileri (empati, hoşgörü, anlayış, ikna etme, ekip anlayışı vs.)	17
Azim ve çalışkanlık	11	Takım çalışmasına yatkınlık	3
Pratik zekâ	2	Sonuç ve çözüm odaklı	3
Anlayışlı ve hoşgörülü	2	Mevzuata hâkimiyet	4
Hırslı olma	3	Değişim ve gelişmeleri izleme	8
Cesaret, risk alma	4	Risk ve sorumluluk alma	12
Mücadeleci	2	Sistematik, disiplinli ve planlı çalışma	8
Kararlılık	2	Organizasyon yeteneği	2
Özgüvenli	2	Liderlik yeteneği	5
Gelişime açık olma	5	Hızlı karar alma ve uygulama	3

3.3.3. Kadın Yönetici Olmanın Avantaj ve Dezavantajları

"Kadın yönetici olmak dezavantaj/zorluk yarattı mı?" şeklindeki soruya dokuz kadın yönetici 'hayır' derken, 13'ü "evet" yanıtını vermiştir. Evet diyenler; cinsiyet ayrımcılığı, bazı ast ve üstlerin kadın yöneticilere önyargılı olması ve müşterilerle iyi ilişkiler geliştirme olanaklarından yararlanamamak, aile yaşamına gerekli zamanı ayıramamak gibi dezavantajlardan söz etmişlerdir. Astların kadın yöneticiden emir almasının zoruna gitmesi, üstlerin ise kadını yönetici yaparken tereddüt yaşaması, kadının zorlanacağı ve yapamayacağı düşüncesi, kadın duygusallığının sakınca yaratacağını düşünmesi gibi ön yargılar cinsiyetçi bakış açısının varlığına işaret etmektedir. Bu cinsiyetçi bakış açısı aynı zamanda kadınların erkeklerden daha kontrollü davranma zorluğu yaşayabileceğini de belirtmektedir. Nitekim yaşanan kontrollü davranma zorluğuyla ilgili olarak kadın yöneticiler şu tür ifadelerde bulunmuşlardır:

"Kadın olmanın yanına genç, dul, güzel sıfatlarını da eklediğinizde kadınlar için kontrollü davranma zorluğu daha da artmaktadır. Mesai dönüşü geç vakit olduğunda, müşteri ziyaretine gittiğinizde temkinli olmanız gerekiyor. Bazı müşterilerimiz nezdinde kadın olmak, yönetici olmanızın ve işinizin önüne geçebiliyor" ifadesi bu zorluğa işaret etmektedir. Ayrıca yaşanan bu zorluğa başka kadın yöneticiler de farklı ifadelerde bulunarak dikkat çekmişlerdir. Kadın yöneticilerin belirttiği bu ifadeler cinsiyetçi yaklaşımın müşteri kaynaklı olabileceğini ortaya koymaktadır.

"Kadın yönetici olmak avantaj sağladı mı? "sorusuna yedi katılımcı 'hayır' derken, on beş katılımcı 'evet' yanıtını vermiştir. Evet diyenler; en önemli avantajın "kadınlara has özellikler" olduğunu belirtmişlerdir. Kadınlara has özellikler; anaçlık, çalışanların halinden anlama ve koruma, çok yönlü olma, yapıcı, sabırlı ve üretken olma gibi parametrelerle ifade edilmiştir. Bu özelliklerin aynı zamanda çalışan ve müşteri ilişkilerine de olumlu yansıdığı belirtilmiştir. Bir kadın yöneticinin "*Korku gözünün önündeyken çalıştırır, sevgisini kazanmak ise gönülden çalıştırır"* ifadesi anaçlığın iş başarımıyla olan ilişkisine vurgu yapmaktadır. *"Kadınlar, kadınların yaşadığı özel durumları yaşadıkları için anlıyorlar"* ifadesi kadın yöneticilerin halden anlama davranışını ifade etmektedir. *"Kadın yöneticinin olduğu yerde sertlik yerini yumuşamaya bırakıyor"* şeklindeki bir ifade burada bir avantaj cümlesi olarak kullanılmıştır. Kadın yöneticiler işverenin, çalışanların ve müşterilerin kadına daha naif, kibar ve saygılı davrandığından da bahsetmişlerdir. Bu çalışmada elde edilen enteresan bir bulgu da, az sayıda da olsa 'giyim tarzının' avantaj sağlayabildiği görüşüdür. *"Çok açık ve çok kapalı avantaj sağlıyor. Normal giyindiğim için bu avantajı yakalayamadım"* ifadesi giyim tarzının avantaj etkisine vurgu yapmaktadır.

Tablo 4. Kadın Yönetici Olmanın Dezavantaj ve Avantajları

Dezavantajları	f	Avantajları	f
Evet: 13; Hayır: 9		**Evet: 15; Hayır: 7**	
Aile yaşamına yeterli zaman ayıramamak	2	Kadına has özellikler (anaçlık, çok yönlü, yapıcı, anlayışlı, üretken, sabırlı vs.)	6
Müşteri ziyaretlerine tek gitmek	2	Müşterilerle iyi ilişkiler kurabiliyoruz	4
Ast ve üstlerin kadın yöneticilere önyargılı olmaları	4	Kadın olmak, karşıyı yumuşatıyor (Müşteri, patron çalışanlar)	3
Müşterilerle iyi ilişkiler geliştirme olanaklarından yararlanamamak	4	Kadın üst düzey yönetici ilgi uyandırıyor	1
Sektörde kadın çalışan olmaması	1	Daha saygılı davranılıyor	3
Daha fazla zamana ihtiyaç duymamız	2	Giyim tarzı (açık veya kapalı olmak)	2
Kontrollü davranma (mesai dönüşleri, dul, genç, bekâr ve güzel olmak)	3		

3.3.4. Kadın Yöneticilerin Tepeye Çıkmak İsteyen Kadınlara Önerileri

Katılımcılara "Tepe yönetime çıkmak isteyen kadınlara neler önerirsiniz? Sorusuna alınan yanıtlar Tablo 5'de görülmektedir. Buna göre katılımcılar, yönetim kariyeri yapmak isteyen kadınlara en fazla işlerini sahiplenmelerini ve kendilerini sürekli geliştirmelerini önermektedirler. İşlerini severek, istenenin de üzerinde iyi yapma, verilen her işi yapma, işiyle ilgili sorumluluk almayı ve çok çalışmayı katılımcılar işini sahiplenme olarak nitelendirmişlerdir. Katılımcılar, bilginin en önemli güç olduğunun altını çizerek, yönetim kariyeri yapmak isteyen kadınların; işlerinde, çalıştıkları kurumun faaliyet konusunda ve hatta entelektüel açıdan sürekli bir öğrenme ve gelişme çabası içerisinde olmaları gerektiğini önermişlerdir. *"Öğrenme yolculuğunu bırakmayarak, kişisel ve mesleki gelişimlerine odaklansınlar", "Öğrenmeyi bıraktığınızda, yönetici olamazsınız", "Kendilerine yatırım yapsınlar"* ifadeleri kişisel ve mesleki gelişime katılımcılar tarafından yapılan bir atıftır.

Katılımcılar üstleri, astları ve müşterileriyle doğru ilişkiler kurmayı ve sorun çözücü olmayı insan biriktirme olarak betimlemişlerdir. Bir kadın yönetici *"Sizi yukarıya taşıyan, üst yönetim değil astlarınızdır. Ekibiniz başarılıysa, siz bir üste çıkıyorsunuz"* ifadesi hem insan biriktirme hem de ekip ruhuyla çalışmaya vurgu yapmaktadır. Bir kadın yöneticinin *"Önleri tıkalıysa, başka firmaya geçsinler"* önerisi de kariyerde cesur adımların atılmasının önemine dikkat çekmektedir.

Tablo 5. Kadın Yöneticilerin Tepeye Çıkmak İsteyen Kadınlara Önerileri

Öneriler	f
İşlerini sahiplensinler (Severek yapsınlar, çok iyi yapsınlar, sorumluluk alsınlar, çok çalışsınlar vs.)	16
Güçlerinin farkına varsınlar	2
Doğru ilişkiler kursunlar	2
Kendilerini sürekli geliştirsinler	8
İnsan biriktirsinler	5
Pes etmesinler/mücadeleci olsunlar/haklarını arasınlar	3
Önleri tıkalıysa başka firmalara geçsinler	1
Personelleriyle ekip ruhuyla çalışsınlar	4
Aile – iş dengesini iyi kursunlar	4
Sabır ve fedakârlık göstersinler	2
Cinsiyetiyle değil karakteriyle ön plana çıksınlar	1

3.3.5. Şirket Yönetim Kurullarında Kadın Üye Bulunmasının Avantajları

Katılımcılara, "İşletme yönetim kurullarında kadın üye olmasının avantajları nelerdir?" sorusu sorulmuştur. Alınan yanıtlar üç ana temada kategorik hale getirilmiştir. Bunlar; farklı bakış açısı ve yönetim stili, duygu ve estetik ile olumlu imajdır.

Farklı bakış açısı ve yönetim stili: Kadın yöneticilerin farklı bakış açısı ve yönetim stili ile gündemle ilgili konu ve sorunlara farklı fikirler sunmak, erkeklere göre daha detaycı ve süreç odaklı oldukları için daha doğru ve etkili kurul kararları alınmasına katkı sunmaları kastedilmiştir. Bir katılımcının "*Kadın ve erkek bakış açısının harmanlanarak kararlara yansıtılması, ilerlemenin ve daha doğru kararların alınmasının ön koşuludur*" ifadesi farklı bakış açılarının önemine vurgu yapmaktadır.

Duygu ve estetik: Kadınların duygusal ve anaçlık özelliğinin ilişkilerde daha özenli davranılmasını sağladığı, çatışmaları yumuşattığı ve insan kaynakları uygulamalarını daha insancıl bir hale getirdiği vurgusu yapılmıştır. Ayrıca kurul kararlarının tüm paydaşları memnun edecek şekilde alınmasında etkili olduklarını belirtmişlerdir. Bir katılımcının "*Daha detaycı, özverili, duygusal ve empati yeteneğine sahibiz. Bu özelliklerimiz tüm paydaşları memnun edecek kararlar alınmasına neden olabiliyor"* ifadesi genel olarak paylaşılan bir görüştür. Bir başka ifade, *"Erkekler sonuç odaklı, kadınlar ise süreç odaklı. Süreçlerde yaşanabilecek olumsuzlukları görüyoruz. Özlük haklar, sosyal haklar, tatil gibi konularda kadınlar daha olumlu politikalardan yana. Bu nedenle daha insani politikalar güdülmesinde etkili oluyoruz."* şeklindedir ve bu ifade duygusal dokunuşa işaret etmektedir.

"Erkeklerde ticari mantık fazla, kadınlarda ise ürün, model seçimi daha başarılı, tefrişat işinde daha zevkli" ifadesi kadınların daha estetik olduğuna vurgu yapmaktadır.

İmaj: Yönetim kurullarında kadın olmasının firma imajı bakımından da olumlu etki yarattığı, iki kadın yönetici tarafından belirtilmiştir.

Tablo 6. Şirket Yönetim Kurullarında Kadınların Olmasının Avantajları

Avantajlar	f
Farklı Bakış Açısı ve Yönetim Stili	17
Detayı görme	6
Çok işi bir arada yapabildiğimiz için organizasyon yeteneğimiz yüksek	2
Sorunlara farklı çözümler getirebiliyoruz	2
Daha süreç odaklıyız	2
Başarı (amaç) motivasyonumuz yüksek	3
Düzenli bir işleyiş sağlıyoruz	2
Duygu ve Estetik	20
Kurulda kadın olması kurul içi ilişkileri daha nazik ve özenli hale getiriyor	4
Kadın çalışanların özel durumlarını daha iyi anlayabiliyoruz	2
Empati yeteneğimiz daha gelişkin olduğu için tüm tarafları memnun edecek kararlar alınmasına neden oluyoruz	3
Daha anaç ve duygusal olmamız insan kaynakları uygulamalarını yumuşatıyor	3
Çatışmaları yumuşatabiliyoruz	1
Özverili ve duygusalız	3
Ürün, model seçimlerinde, tefrişatta daha başarılıyız	4
Olumlu İmaj	2

3.3.6. Katılımcıların Tepe Yönetici Kadın Sayısının Nasıl Artırılabileceğine İlişkin Görüşleri

Katılımcılara "Üst düzey kadın yönetici sayısı nasıl artırılabilir?" sorusu yöneltilmiştir. Yapılabileceklere ilişkin yanıtların dört ana tema altında toplanabileceği görülmüştür. Bunlar; devlet, işletmeler, kadın yöneticiler ve ailelerin yapabilecekleridir.

Tablo7. Kadın Yönetici Sayısının Artırılmasına İlişkin Görüşler

Görüşler	f
Devletin Yapabilecekleri	12
Yasayla zorunlu kota koyabilir	1
Devlet kadın yöneticilerin artırılması yönünde şirketleri teşvik etmeli	3
Devlet kamu kurumlarına üst düzey kadın yönetici atayarak örnek olmalı	1
Kız çocuklarının okutulmasına yönelik daha fazla proje yürütmeli	7
İşletmelerin Yapabilecekleri	5
Kadın yönetici adaylara eşit şans/eşit kariyer fırsatı tanımalı	3
Kadın yönetici sayısı konusunda hedef koymalı	1
Üst düzey yönetici ve danışmanlardan birini kadın adaylardan seçmeli	1
Kadın Yöneticilerin Yapabilecekleri	6
Kadınlar yeni yönetici kadınlar yetiştirmeli, bunu misyon edinmeli	4
Tepe yönetici olan kadınlar, yardımcılarından birini kadınlardan seçmeli	1
Yönetim kurulunda kadın yönetici olmasına özen göstermeli	1
Ailelerin Yapabilecekleri	5
Aileler kız çocuklarını okutmalı	3

Özgür düşünme ve sorgulamayı öğretmeli, özgüven aşılamalı	1
Ev içi sorumluluklar aile bireylerince paylaşılmalı	1

Katılımcılar tarafından devletin yapabilecekleri konusunda en fazla altı çizilen hususun, kız çocuklarının eğitilmesine dönük daha fazla proje yürütülmesi gerekliliği olmuştur. Buna ilaveten; zorunlu kadın kotası koyma, devlet kamu kurumlarına üst düzey kadın yöneticiler atayarak örnek olma, şirketleri özendirici politikalar uygulama gibi yöntemler katılımcılar tarafından ileri sürülen öneriler olarak sıralanmıştır. Bir katılımcı, *"Doğum iznine ayrılan kadın yöneticinin yerine, yine kadın yönetici istihdam edildiğinde, devlet 'maaşın yarısını ben veriyorum' dese (bunu engelliler için yapıyor), hatta 'Aile geçim indirimini ben vereceğim' dese kadın yönetici sayısı artar"* ifadesinde bulunmuştur. "*Bu ve benzeri politikalar şirketleri kadın yönetici istihdamı konusunda teşvik eder*" diyerek devletin özendirici rolüne vurgu yapmıştır.

İşletmelerin yapabilecekleri arasında; en başta cinsiyet ayırımcılığı yapılmadan eşit kariyer fırsatı imkânının tüm kadın çalışanlara verilmesi gelmektedir. Bir katılımcı *"Kurumsal şirketler, bunu proje haline getirebilir. Kadınlara koçluk verebilir. Bunlar arasından başarılı olanları yönetici yapabilir"* diyerek kadın yönetici sayısını artırma konusunda hedef konulabileceğini belirtmiştir.

Katılımcıların kadın yöneticilere verdikleri görev de bulunmaktadır. Katılımcılar, *"kadın yöneticilerin yarının kadın yöneticilerini yetiştirme konusunda bir misyonları olması gerektiğine vurgu yapmışlar ve yerlerine kadın halef yetiştirerek kadın yönetici sayısını artırmaya katkı sağlayabileceklerini"* ifade etmişlerdir.

Kadın yönetici sayısını artırmada ailenin de rolünün olduğunu belirten katılımcılar bulunmaktadır. Bu çalışmada katılımcılar ailelere kız çocuklarını okutmaları ve özgüvenli bireyler olarak yetiştirilmeleri konusunda önerilerde bulunmuşlardır.

4. SONUÇ

Kadınlar günümüzde toplumsal, siyasal ve ekonomik alanlarda konum değiştirmişlerdir. Bu değişiklik iş dünyasında da kendisini hissettirmiş ve kadınlar üst düzey yönetici olarak kurumlarda görev almaya başlamışlardır. Bugün Türkiye'nin öncü ve lider şirketlerinin çok azında üst düzey kadın yönetici bulunmaktadır. Bu nedenle, üst düzey kadın yöneticilerin sayısının nasıl ve hangi yollarla artırılabileceği araştırılmaktadır. Üst düzey kadın yönetici sayısının artırılmasının yollarından birisi de başarılı ve ilham verici kariyer hikâyeleri olan kadın yöneticilerin görüşlerine başvurmaktır. Bu nedenle bu araştırmada üst ve orta düzey yönetici pozisyonuna yükselmiş kadın yöneticilerle yapılan görüşmelerden elde edilen verilerin analiz sonuçları değerlendirilmiş ve şu bulgulara ulaşılmıştır:

1. Üst ve orta ve düzey kadın yöneticilerinin çoğu X kuşağı olup; üniversite mezunudur. Çoğu, oldukça genç yaşta işe başlamış ve yönetim kariyerini hedef olarak kendisine koymuştur. Geneli; modern-demokrat aile yapısına sahip, orta gelir düzeyindeki ailelerden gelmektedir.

2. Katılımcıların; azimli, çalışkan, dürüst, hırslı olma, empati kurabilme, mücadeleci ve gelişime açık olma kişilik özellikleri iken, iyi iletişim ve insan ilişkileri, risk ve sorumluluk alma, planlı ve disiplinli olma, liderlik, ekip çalışmasına yatkınlık ise onların öne çıkan yetenekleridir.

Fortune Turkey (2018) dergisi kadın çalışanların ortak özelliklerini, üst düzey kadın yöneticilerin anlattıkları başarı hikâyelerine dayandırarak belirlemiştir. Fortune Turkey (2018) dergisi kadın yöneticilerin çok sıkı ve uzun süre çalıştıklarını, cesaretli olduklarını, riski göze alabildiklerini, çevredeki değişime hemen cevap verebildiklerini ve kriz yönetim yetkinliğine sahip olduklarını belirlemiştir. Yine bu derginin yaptığı aynı çalışmada, kadın çalışanların topluma ve çalışanlara fayda yaratma motivasyonuyla çalıştıkları, dayanıklılık seviyelerinin yüksek olduğu, takım çalışmasına yatkın oldukları yani kendilerini ön plana çıkarmak yerine başkalarını takdir etme konusunda alçak gönüllü davrandıkları, çalışma arkadaşlarını cesaretlendirdikleri ve iş hedeflerine odaklandıkları saptanmıştır (Fortune Turkey, 2018).

Koşar, Altunay ve Yalçınkaya (2014) özel okul yöneticileri üzerine yaptıkları bir araştırmada, kadın yöneticilerin; planlı, sistematik, düzenli ve özenle çalıştıkları, iletişim yeteneklerinin yüksek olduğu ve estetik kaygıdan dolayı fiziksel koşulları erkeklerden daha iyi düzenledikleri sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca Koşar, Altunay ve Yalçınkaya (2014) bu çalışmada kadın yöneticilerin kendilerine has özelliklerinden dolayı ön plana çıktıklarını ve örgüt içerisinde önyargıları yıkarak diğer kadınları motive etme gibi bir etkiye sahip olduklarını belirtmişlerdir (Koşar, Altunay ve Yalçınkaya, 2014: 905).

Türkiye'de faaliyet gösteren büyük ölçekli özel şirketlerin 102 kadın yöneticisiyle gerçekleştirilen bir diğer araştırmaya göre ise kadın yöneticilerin takım çalışmasında etkili, işbirliğine yönelik, katılımcı ve vizyoner bir liderlik tarzı sergiledikleri anlaşılmıştır (Altıntaş ve Altıntaş, 2008:1754).

3. Araştırmamızda; kadına karşı önyargılar, iş dışında müşterilerle iyi ilişkiler geliştirme olanaklarından yararlanamamak ve daima kontrollü davranışta bulunma kadın olmaktan kaynaklanan zorluklar olarak ortaya çıkmıştır. Bu kapsam doğrultusunda Ekonomist dergisinin yaptığı bir araştırmada kadın CEO'ların %60'ı bazı zorlukların altını çizmiştir. Bu zorluklar arasında; evlilik ve çocuk nedeni ile işe ve kariyere verilen aralar, tempolu veya fazla seyahatli işlerin ev ile iş arasında yarattığı denge problemi, erkeklerde çok takdir edilen bir vasıf olan "hırsın", kadınlara yakıştırılamaması, önyargılar, kendini ispat etmek için erkeklerden fazla çaba gösterilmesi gibi etkenler yer almaktadır.

4. Kadın olmak bazı avantajlar da yaratmaktadır. Kadının çok yönlü olması, empati kurması, anlayışlı ve yapıcı olması gibi anaçlık özelliklerinin astları ve müşterileriyle iyi ilişkiler geliştirmede avantaj yarattığı tespit edilmiştir. Kadının bu gibi üstün özelliklerinden dolayı kadının olduğu yerde, sert iş iklimi yumuşamaktadır.

5. Kadın yöneticiler yönetim kariyeri yapmak isteyen kadınlara işlerini sahiplenmelerini ve kendilerini mesleki ve kişisel olarak sürekli geliştirmelerini önermektedirler.

6. Yönetim kurullarında kadın yönetici olması gerektiğine katılımcıların tamamı katıldıklarını bildirmişlerdir. Bu durumun işletmeye sağladığı birtakım avantajlar bulunmaktadır. Bu avantajlar arasında; kadın yöneticilerin konu ve sorunlara farklı bakış açısı getirmesi, uyguladıkları farklı yönetim stilleri, kararlara duygu ve insani boyut katmaları, iş ortamını fiziksel olarak daha kullanışlı bir hale getirmeleri, ürün/eşya seçiminde daha estetik olmaları ve işletmenin kamuoyunda olumlu bir imaja sahip olmasını sağlamaları yer almaktadır. Benzer şekilde, Taşkın ve Mandacı (2017) araştırmasında cinsiyet çeşitliliğinin, firmanın toplum ve müşteri nezdinde imajını geliştirdiğini ve firmanın daha iyi performans göstermesine neden olduğunu belirtmişlerdir (Taşkın ve Mandacı, 2017). Erdur ve Kara (2015) ise yaptıkları bir araştırmada, yönetim kurullarındaki kadın yöneticilerin, paydaşlar için iletişim ve sosyal pazarlamanın bir kaynağı olarak görüldüğü saptamasını yapmışlardır (Erdur ve Kara, 2015). Yapılan bir başka araştırmada ise hizmet/bir olaya kendini adama, kariyer değerleri boyutları içinde en yüksek ortalamaya sahip çıkmıştır. Bu sonucun yanında erkeklerin bireysel, kadınların ise toplumsal değerlere yöneliminin daha yüksek olduğu yine bu araştırma ile ortaya konulmuştur (Göktaş ve Değirmenci, 2018: 552).

Ayyıldız Ünnü, Baybars ve Kesken'nin (2014) yaptığı bir araştırmada ise, firmanın yönetimindeki cinsiyet çeşitliliğinin problem çözme ve karar verme sürecine daha geniş bir perspektifle bakılmasını ve dış çevrenin karmaşıklığının daha iyi anlaşılmasını sağladığını belirtmişlerdir (Ayyıldız Ünnü, Baybars ve Kesken., 2014). Taşkın ve Mandacı (2017) ise yaptıkları bir araştırmada, kadın üyelerin yönetim kurulunun kararlarındaki kaliteyi iyileştirmeye ve firma uygulamalarındaki yasal kurallara uyumu artırmaya yardımcı olan farklı bakış açıları ve deneyimlerini yönetim kuruluna bildirerek bu yolla firma performansını artırmaya yönelik katkıda bulunduklarını ifade etmişlerdir (Taşkın ve Mandacı, 2017: 131).

Hızlı değişen ve küreselleşen dünya, rekabet edebilmeyi zorlaştırmaktadır. Rekabet avantajı şu dört doğruda (4D) düğümlenmektedir. Daha kaliteli, daha düşük maliyetli, daha hızlı ve daha farklı. Yönetimde cinsiyet çeşitliliği ve bu çeşitliliğinin sağladığı farklı bakış açıları ve çeşitliliğin sağladığı bilgi ve deneyimler bunu sağlamaya katkıda bulunabilir. Değişimi daha iyi analiz etme, uyum sağlama yeteneği ve etkili kararlar verme çoklu düşünmeyi ve alternatif bakış açılarını gerektirir. Sonuç olarak

yapılan araştırmalar ve bu çalışma göstermiştir ki, şirket performansı ve üretkenliğine katkı sağlamak için kadınlara zirvede daha fazla yer açmak gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Altıntaş, F.Ç. ve Altıntaş, H.M. (2008) "The Relationship between Feminist/Womanist Identity and Leadership Styles of Women Managers in Turkey", Gender in Management, 23(3): 175-193.

Ayyıldız Ünnü, N.A., Baybars, M. ve Kesken, J. (2014) "Türkiye'de Kadınların Üniversiteler Bağlamında Yetki Ve Karar Verme Mekanizmalarına Katılımı", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 42: 121-134.

D'agostino, M. (2011) "Making Sense of Women's Career Progression: Utilization of Work/Life Practices in State Government Agencies", Public Administration and Management, 16(1): 95-115.

Ekonomist (2018) "En Güçlü 50 Kadın CEO", http://www.ekonomist.com.tr/kapak-konusu/en-guclu-50-kadin-ceo-3.html, (16. 09. 2019).

Erdur, D.A. ve Kara, E. (2015) "Relationship between Number of Women Executives and Tobin's Q Ratio: An Anaylsis on Borsa Istanbul", Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences, 29(3): 493-507.

Fortune Turkey (2018) "Geleceğin Kadın CEO'ları İçin Başarı Faktörleri", http://www.fortuneturkey.com/gelecegin-kadin-ceolari-icin-basari-faktorleri--53398, (20. 06. 2019).

Göktaş, P. ve Değirmenci, B. (2018) "Y Kuşağının Yaşam Tarzının Kariyer Değerleri Üzerindeki Rolü: Süleyman Demirel Üniversitesi Araştırması", Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2018/3(32): 525-556.

Koşar, D., Altunay, E. ve Yalçınkaya, M. (2014) "The Difficulties of Female Primary School Administrators in The Administration Process and Solution Suggestions", Educational Sciences: Theory & Practice, 14(3): 905-919.

KPMG (2017) "Kilidi Kırmak", https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2017/05/kilidi-kirmak.pdf, (15. 07. 2019).

Kyles, D. (2005) "Managing Your Multigenerational Workforce", Strategic Finance, 87(6): 53-55.

Lang, J. ve Zapf, D. (2015) "Quotas for Women can Improve Recruitment Procedures", Journal of Personnel Psychology, 14(3): 131-141.

McKinsey & Company (2016) "Women Matter Türkiye 2016", http://www.mckinsey.com.tr/arastirma-ve-yayinlarimiz/McKinseyWomenMatter Turkiye2016TanitimMetni.pdf, (14. 08. 2019).

Özataç, N. (2000) "Do Women in Top Management have an Impact on Banks' Profitability? The Case of North Cyprus, Kadın/Woman, 13(2): 1-12.

Robbins, S.P. ve Judge, T.A. (2012) "Organizational Behavior (Çev. Ed. İnci Erdem)", İstanbul: Nobel Yayıncılık.

Staub, S. (2017) "Türk İş Dünyasında Kadının Liderlik Tarzı ve Kullandıkları Liderlik Dili", Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi, 12(2): 207-219.

Taşkın, D. ve Mandacı, P.E. (2017) "Şirket Yönetim Kurulundaki Kadın Üyelerin Firma Performansına Etkisi", Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 18(1): 29-45.

Thornton, G. (2019) "Women in Business Report: Building a Blueprint for Action", https://www.grantthornton.global/en/insights/women-in-business-2019/women-in-business-report-2019/, (28. 10. 2019).

Yased (2016) "Kadınların Üst Yönetimde Temsilinin Arttırılmasına Yönelik Uygulamalar ve Öneriler", https://www.yased.org.tr/ReportFiles/2016/YASED-KadinRaporu.pdf, (14. 05. 2019).

Yaşar, B. (2015) "Vergi Portalı", https://www.dunya.com/kose-yazisi/neden-kadin-ceo-sayisi-az/23099, (24. 04. 2019).

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ÖRGÜTLERDE İŞE TUTKUNLUK, ÖRGÜTSEL DESTEK ALGISI VE ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI İLİŞKİSİ VE BİR ARAŞTIRMA

Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ[*]

Itır UÇKU[**]

ÖZET

İş görenlerden beklenen davranışları ortaya çıkarmak için önemli bir faktör olarak bilinen işe tutkunluk kavramı, aynı zamanda onların zihinsel ve fiziksel refahını da arttırmaya destek olur. İşe tutkunluk, Kahn'ın 1990 yılında yapmış olduğu çalışmada belirttiği psikolojik koşullar teorisiyle ilişkilendirilmektedir. Birçok açıdan işletmelerin devamlılığının göstergesi olarak bilinen örgütsel destek algısı iş görenlerin düşüncelerine önem verip, mutluluklarını önemseyen bir kavramdır. Örgütsel vatandaşlık davranışı ise iş görenlerin çalıştıkları kurumda sorumluluklarını verimli bir şekilde yerine getirmesidir. Araştırmanın amacı örgütlerde işe tutkunluk, örgütsel destek algısı ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Bu sebeple Balıkesir'in Bandırma ilçesinde bulunan 11 bankanın 110 çalışanına anket çalışması uygulanmış olup, elde edilen veriler bir paket program yardımıyla analiz edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmek için güvenilirlik analizleri, korelasyon analizleri ve hiyerarşik regresyon analizleri uygulanmıştır. Yapılan analizlerin neticesine göre işe tutkunluğun alt boyutu olan dinçliğin ve örgütsel destek algısının örgütsel vatandaşlık üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *İşe tutkunluk, Örgütsel destek algısı, Örgütsel vatandaşlık davranışı, Banka, Bankacılık.*

Jel Kodları: *M19, M10, L20*

RELATIONSHIP BETWEEN WORK ENGAGEMENT, PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR IN ORGANIZATIONS AND A RESEARCH

ABSTRACT

The concept of passion for work, known as an important factor for eliciting the behaviors expected from those who work, also promotes their mental and physical well-being. Passion for work is associated with the theory of psychological conditions that Kahn stated in his 1990 study. In many ways, the perception of organizational support, which is known as the indicator of the continuity of businesses,

[*] Bandırma OnYedi Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Anabilim Dalı, Bandırma, Türkiye, eorucu@bandirma.edu.tr

[**] Bandırma OnYedi Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Anabilim Dalı, Bandırma, Türkiye, itir8686@gmail.com

is a concept that pays attention to the thoughts of the employees and cares about their happiness. Organizational citizenship behavior is the efficient fulfillment of the responsibilities of the employees in the institution they work in. The aim of the study is to determine the relationship between passion for work, perception of organizational support and organizational citizenship behavior in organizations. For this reason, 110 employees of 11 banks in the Bandırma District of Balıkesir were surveyed and the data obtained was analyzed with the help of a package program. Reliability Analyses, correlation analyses and hierarchical regression analyses were applied to measure the relationship between variables. The results of the analysis according to freshness and size of the bottom of a fetish of organizational support has been found to have a significant effect on the perception of organizational citizenship.

Keywords: *Work engagement, Perceived organizational support, Organizational citizenship behavior, Bank, Banker.*
Gel Codes: *M19, M10, L20*

1. GİRİŞ

Örgütlerin yüksek performansla çalışabilmesi ve örgütün amaçlarına bağlı kalabilmesi ve bu örgütte çalışan bireylerin çalışma performansının diğer arkadaşlarına göre daha yüksek olması hali örgütsel vatandaşlık davranışı olarak tanımlanmaktadır (Avcı, 2015: 11-26). Örgütsel destek algısı ise örgütlerin çalışanlarının mutluluğuna ne kadar değer verdiği ve yaptıkları katkılara ne ölçüde kıymet verdiğine dair faaliyetlerinin tümüdür. Örgütleri tarafından yüksek destek göreceklerini uman işgörenler performanslarında artış, işe geç kalma, işten ayrılma, iş yavaşlatma gibi davranışlarda düşüş, yüksek iş tatmini, hem kurumlar hem de çalışanlar tarafından yararlı bazı sonuçlar ortaya çıkmaktadır (Üren ve Çorbacıoğlu, 2012: 3). İşe tutkunluk ise iş gören performansını arttırmaya yönelik bir faaliyettir. Örgütsel vatandaşlık davranışı gösteren bireylerin örgüt içerisindeki iş performanslarının diğer çalışma arkadaşlarına nazaran daha yüksek seviyede olduğu saptanmıştır. İşe tutkunluk ise bu tanımdan yola çıkarak belirtilebilecek bir olgu olmakla beraber örgütlerde işgörenlerin performanslarının arttırılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu çalışma örgütlerde örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel destek algısı, işe tutkunluk ve alt boyutları olan dinçlik, yoğunlaşma, adanmışlık ilişkisini tespit etmek amacıyla yapılmıştır. Analizler neticesinde işe tutkunluğun alt boyutu olan dinçliğin, örgütsel destek algısının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Örgütsel Destek Algısı

Örgütler iş görenlerine destek vermeye başladıkça o örgütle iş gören arasındaki iletişimin gelişmesini sağlayan örgütsel destek algısı, çalışan kesimde bir yükümlülük duygusu oluşturup, örgütün hedeflerine ulaşmasını sağlar (Rhoades vd., 2001:826). Bu sorumluluk hissi neticesinde bilerek, isteyerek yarar sağlayan davranışlar gösteren işgörenler, gün geçtikçe isteklerinin yapıldığını fark ettiklerinde daha fazlasını isterler. İş görenlerinin artan ihtiyaç ve isteklerini karşılayabilen örgütler de karşılık olarak işgörenlere daha fazla fayda sağlarlar. Yani çalışanların çabalarında artış meydana getiren önemli bir seçenek, faydalı işgücüne karşılık kurumların iş görenlerine sağladığı yararlar ve bu yararlar maddi- manevi olabilirler (Üren ve Çorbacıoğlu, 2012: 4).

Örgütsel destek algısı kavramı iş gören ve kurum arası olası ilişkiyi açıklarken sosyal değişim algısını kullanmaktadır (Loi vd, 2006: 101-120). Sosyal değişim kuramına göre iş yeri ile çalışan arasında mevcut, fakat net olmayan isteklerle ilgili karşılıklı zaruretleri belirtmektedir (Coyle-Shapiro ve Conway, 2005: 774-781). Bu tanıma göre göre iş görenler kurum faaliyetlerinin kendileri açısından yararlı olduğuna inançları doğrultusunda aidiyet duygusu ve performans ile geri dönüşüm yapmaktadır (Rhoades ve Eisenberger, 2002: 699). Bir örgüt iş görenlerini onaylamaya başladığı an onlarla yeni bir pencere açtığını ortaya koymaktadır. Bunun ana amacı belirtilen faktörlerin çalışanların örgütü pozitif yönde değerlendirmesine yol açmasıdır (Allen vd., 2003: 99-118).

Örgütsel destek algısı yüksek olan çalışanlar bağlı oldukları kurum ile iyi bir iletişim sağlarlar. Bu durumda örgüte yarar sağlar (Turunç, 2010: 211). Kişiler hem kendi çevrelerin hem de çalıştıkları çevrede destek görmek isterler. Örgütsel destek algısı, değer görme, onaylanma ihtiyacının giderilmesi bakımından mühim unsurlardan biridir. Örgütsel destek algısında kurum, işgörenlerinin örgüte olan desteklerinin farkında olduğunu, onların mutluluklarını önemsediğini ve onlarla birlikte yol almaktan hoşnut olduğunu göstererek, kişilerin aidiyet duygusu, saygı ve onaylama ihtiyaçlarını giderir (Çakar ve Yıldız, 2009: 75). Ayrıca, örgütsel desteğin diğer önemli bir unsuru da, işgörenlerin örgütten bağımsız olarak yöneticileriyle geliştirdikleri sosyal değişim ve karşılıklı etkileşimdir (Fındıklı, 2014: 139).

Çalıştığı örgüt tarafından desteklendiğini algılayan iş gören kendini örgüte karşı borçlu hisseder ve örgüte bağlanmaya başlarlar. Örgütsel destek algısı, büyük ölçüde örgütsel bağlılığı meydana getiren unsur olarak tanımlanmaktadır (Kaplan ve Öğüt, 2012: 389).

Örgütsel destek algısının sonuçları şu şekilde tanımlayabiliriz:

▪ İşgörenlerin yaratıcı düşüncelerini, önerilerini ve eleştirilerini önemsemek ve bu önerileri harekete geçirebilmek: İşgörenler kendi fikirlerinin değerli görüldüğünü, eleştirilerinin önemsendiğini

ve bu görüşler ışığında kurumda değişiklikler olduğunu anlarsa, bu çalışanlar açısından destek olarak algılanacaktır.

▪ İşgörenler açısından iş güvenliği oluşturmak ve güvence sağlamak: İşgörenlerin umutlarından biri de iş güvenliğidir. Yanlışları olsa bile iş yerinde kalacaklarından emin olmak isterler.

▪ Organizasyondaki bireyler arası ilişkileri olumlu tutabilmek: Örgüt içinde ast-üst ilişkilerinin, üst seviyede olumlu olması örgütsel destek olarak hissedilecektir.

▪ Kurum içinde, kayırmacılık yapmamak, herkese adaletli davranmak: İşgörenler bakımından hak ettiğini alabilmek önemlidir. İşletmede kayırmacılık yapılması destek algısını olumsuz etkiler.

▪ İşgörenleri önemsemek ve onları kararlara katmak: İşgörenler kendilerine değer verilmesini, başarıları ile övünülmesini, takdir edilmesini isterler. Böyle davranan yöneticiler, böylece önemsendiklerini anlarlar (Fındık, 2011: 24). İşgörenler, üreterek işyerine bağlanırlar ve işyerinde kendilerine bağlı kalacağına inanmak isterler. Örgütsel destek algısı, işgörenlerin örgütün kendilerine bağlı kalacağına olan inançlarının tümüdür. Faydalarla çalıştıkları işyerine bağlanırlar. Eğer çalışanlar, çalıştıkları örgütün kendi aidiyetlerine karşılık vermediğini hissederlerse, tepki gösterirler (Shaffer' dan akt. Kaya, 2012: 4).

2.2. İşe Tutkunluk

İşe tutkunluk, tek başına ya da başkasıyla birlikte olsun kişinin fiziksel olarak kendini işe dâhil etmesini, zihinsel olarak uyanık hareketli olmasını yaratıcılığını, değerlerini, inançlarını, diğer bireylerle ilişkilerini, fikirlerini, ne hissettiğini başkaları ile duygudaşlık çerçevesinde bağlantı kurmasını ifade eden durumları ortaya koymaktadır (Başoda, 2017: 74-75).

İşe tutkunluk kavramına yönelik yaklaşımlar:

▪ İsteklerini sağlama hali,

▪ Tükenmişliğin karşıtı,

▪ Tatmin/bağlılık,

▪ Çok boyutlu yaklaşımlardır (Schaufeli, 2013: 77).

Örgütler başarılı olmak için iş görenlerinin yenilikçi fikirlerinden yararlanırlar (Jonathon, 2011: 71-72). İşe tutkunluk kavramıyla iş gören işine bağlanır, bu durumda performansı yükseltir (May vd, 2004: 11-37).

İşe tutkunluğu üç tane alt boyutu mevcuttur. Bunlar: dinçlik, yoğunlaşma ve adanmışlıktır.

▪ Dinçlik, iş görenin çalışırken yorulmadan işine devam etmesidir (Bakker, Demerouti, Lieke, 2012). İşgören zor durumda kalsa dahi işini yapmaya devam eder. Böylece yaratıcılık hissi artar ve başarı yükselir.

▪ Yoğunlaşma, işgörenlerin işini yaparken tüm yeteneklerini ve dikkatlerini yaptıkları işe vermesi ve konsantre olması, bu durumdan da mutluluk duyması durumudur (Kaplanseren ve Örücü, 2018: 4-21).

▪ Adanmışlık, bireyin yaptığı işe olan bağlılığı ile ilişkilidir (Wilmar ve ark., 2004: 294).

2.3. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

İşgörenlerin örgüt yararına olan davranışları kendi rızalarıyla yani isteyerek yerine getirebilmeleridir (Organ, 1988). Olumsuz koşullara rağmen işgören çalıştığı kurumun yararına olacak tutumlar sergiler. Bu olgu kurumdaki çalışanların her işe gönüllü olarak katılmalarını açıklar (Özdevecioğlu, 2003). Örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyen faktörler; çalışanın niteliği, örgütün özellikleri ile yöneticinin etkileri şeklinde belirtilmektedir. Pozitif ruhsal yapıya sahip olan çalışanların daha çok örgütsel vatandaşlık davranışı sergiledikleri görülmüştür. Dışa dönük çalışanlar her şartta uyumlu olurken içe dönük olanlar böyle tavırlar sergileyememektedir. Örgütsel vatandaşlık davranışı bir örgütte artmaya başladıkça o örgütte işgören bağlılığı oluşacaktır ve daha çalışılabilir bir ortam haline dönüşecektir (Çimen, 2016: 1-5). Tabi ki yöneticinin de özellikleri örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyici bir faktör olarak belirtilmektedir. Yönetici çalışanını destekleyici tavır sergileyerek, gerektiği durumlarda kendisi de sorumluluk almaktan kaçınmamalıdır. Bu davranış işgörenler arasında takım çalışması profesyonellik bazında da önem taşımaktadır.

Organ örgütsel vatandaşlık davranışını alt boyutları ile şöyle ifade etmiştir:

▪ Özgecilik/Yardımseverlik: Bireyin kendi işi olmamasına rağmen diğer takım arkadaşlarına yardım etmesidir. Yeni işe başlayan iş görene üst yöneticisinin yardım etmesi hali buna örnek gösterilebilir.

▪ Vicdanlılık/ Görev bilinci: Kişinin asıl işinin dışında da çalıştığı kurumda başka işlere yardımcı olması halidir.

▪ Sportmenlik/Centilmenlik: Bireyin işyerinde olabilecek olumsuz halleri şikâyet etmeden çalışmalarına devam etmesidir.

▪ Nezaket: Bireylerin çalıştıkları örgütü ilgilendirecek kararlar almadan önce takım arkadaşlarını, üstlerini ve astlarını bilgilendirmesi durumudur.

▪ Sivil Erdem: Bireyin örgütsel faaliyetlere gönüllü olarak katılması durumudur (Kaplanseren, Örücü, 2018: 4-21).

2.4. Örgütsel Destek Algısı, İşe Tutkunluk ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İle İlgili Yurtiçi-Yurtdışı Çalışmalar

Sridevi ve Srinivasan (2012) yaptıkları çalışmayı 102 petrokimya sanayinde görev yapan işgören üzerinde uygulamışlardır. İşe tutkunluğun ve örgütsel destek algısının petrokimya endüstrisi çalışanları üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla yapılmıştır. Yapılan analizlerin sonuçlarına göre, işine kendini adamış çalışanların daha iyi performans sergiledikleri görülmüştür. Bir diğer sonuç ise örgütlerin işgörenlerin performansını arttırmak ve işe katılımlarını sağlamak için destekleyici bir ortam sergilemeleri gerektiği önemle vurgulanmıştır (Sridevi ve Srinivasan, 2012: 31-32).

Meriç, Çiftçi ve Yurtal (2017) yaptıkları çalışmada, 20 ilk ve ortaokulda görev yapan öğretmeni örneklem olarak almışlardır. İlişkisel tarama modelinin kullanıldığı araştırmada veriler, Algılanan Örgütsel Destek Ölçeği ve İşe Adanmışlık Ölçeği kullanılarak elde edilmiştir. Araştırma neticesinde, örgütsel destek algısı ile işe adanmışlık arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu bulunmuştur (Meriç, Çiftçi ve Yurtal, 2017: 65-74).

Murthy (2017) çalışmasını 345 çalışan üzerinde ve 9 farklı örgüt arasında uygulamıştır. Belirtilen çalışan kesimin yaş aralığını 34 ve 51 olarak tanımlamıştır. Çalışanlar orta seviyedeki pozisyonlarda görev almaktadırlar. Çalışmanın sonucu olarak örgütsel destek algısı ile işe tutkunluk arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmıştır. Bu durum işgörenler arasındaki olası iş ilişkisinin arttırılması amacıyla örgütsel destek algısının önemini göstermektedir. Çalışmanın sonuçları önceden yapılmış örgütsel destek algısı ile işe tutkunluk arasındaki ilişkiyi gösteren çalışmalar ile uyumludur. Yönetimin çalışanların refahı için gerekli çabayı göstermeleri, gerekli psikolojik desteği sağlamaları, finansal desteği karşılamaları ve çalışanlarına değer verdikleri hissini onlara yansıtmaları gerektiği konusunda öğütler vermektedir (Murthy, 2017: 59)

Runhaar, Konermann ve Sanders tarafından (2013) yapılan ve 211 öğretmen üzerinde sürdürülen çalışmada işe tutkunluğun örgütsel vatandaşlığa etki ettiği belirlenmiştir. Çalışma işe tutkunluğun işletme açısından pozitif etkiler yarattığı ve örgütsel vatandaşlığı olumlu etkilediği sonucunu getirmiştir (Ruhnaar vd., 2013: 99-108).

Çankır (2016) çalışmasında Kırklareli Üniversitesinde çalışan 303 akademisyen arasında anket tekniğini kullanmak suretiyle çalışmasını gerçekleştirmiştir. Korelasyon analizi sonucuna göre anketi yanıtlayanların işe tutkunluk ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı ve olumlu yönde bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Regresyon analizi sonucunda işe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık davranışının önemli bir bölümünü açıkladığı, alt boyutlar olarak incelendiğinde dinçlik boyutunun diğer boyutlara göre daha çok etkilendiğini saptamıştır. Sonuç, dinçlik duygusuna sahip akademisyenlerin daha çok örgütsel vatandaşlık davranışı sergilediklerini göstermektedir (Çankır, 2016: 766-773).

Akgündüz ve Çakıcı (2015) yaptıkları çalışmanın evrenini 5 yıldızlı otel işletmelerinde çalışan işgörenler oluşturmaktadır. Örneklem sayısı ise 384 kişiden meydana gelmektedir. Veri toplama tekniği olarak anket yöntemi uygulanmıştır. Sonuç olarak çalışanların örgütsel destek algılarının örgütsel vatandaşlık davranışlarını pozitif olarak etkilediği belirlenmiştir. Yani otel işletmelerinde yöneticilerin çalışanların genel tatminlerini dikkate almaları, başarıları ile gurur duymaları, kariyer planlamalarında yardımcı olmaları ve işlerini çekici hale getirmek için çaba göstermeleri, çalışanlarda örgütsel destek algısı yaratabilir (Akgündüz ve Çakıcı, 2015: 29-41).

Singh ve Singh tarafından (2010) yapılan çalışmanın amacı yöneticilerin örgütsel destek algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisini belirlemektir. Analiz sonuçlarına göre örgütsel destek algısının çalışana ve kuruma yönelik davranışlarıyla olumlu bir ilişkiye sahip olduğunu sonucuna ulaşılmıştır (Singh ve Singh, 2010: 7-25).

İplik (2012) yaptığı çalışmada algılanan örgütsel destek ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi ve bu ilişkide örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolünü ortaya koymak istemiştir. Araştırmanın evreni Türkiye'de faaliyette olan özel bir hastanenin Adana şubesinde çalışan 340 personeldir. Veri toplama tekniği olarak anket tekniğinden faydalanılmış olup, örneklemin tamamına ulaşmak hedeflenmiştir. Çalışmanın sonucunda örgütsel destek algısı ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur (İplik ve Efeoğlu, 2012: 109-122).

3. TASARIM VE YÖNTEM

Çalışmada örgütlerde işe tutkunluk, örgütsel destek algısı ve örgütsel vatandaşlık arasındaki ilişkinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu sebeple araştırmanın hipotezleri şu şekildedir:

H1: Örgütsel destek algısının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2: İşe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2a: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan dinçliğin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2b: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2c: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan yoğunlaşmanın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Araştırmada işe tutkunluğu ölçmek için Schaufeli 'nin 314 üniversite öğrencisi ve 619 çalışanı üzerinde geliştirilmiş olan ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek Ayşe Nilgün Kamanlı tarafından yazılan 2015 senesine ait doktora tezinde Türkçe'ye çevrilmiştir. Örgütsel destek algısı için kullanılan ölçek ise

Eisenberger vd. tarafından (1986) senesinde geliştirilmiş ölçektir. 5'li 1)Kesinlikle Katılıyorum-5)Kesinlikle Katılmıyorum likert ölçeği kullanılmıştır. Örgütsel vatandaşlık davranışının ölçümünde iki farklı çalışmadan yararlanılarak, Türkçeye Nejat Basım ve Harun Şeşen (2006) tarafından uyarlanan 19 ifadeden oluşan ölçek kullanılmıştır. Ölçek Türkçe'ye Podsakoff ve Mackenzie tarafından (2000) senesinde yapılan çalışmadan uyarlanmıştır.

Çalışmanın ana kütlesini Bandırma'daki 11 bankanın çalışanları oluşturmaktadır. Anket yöntemi kullanılarak, 68'ü kadın ve 42'i erkek olmak üzere 110 iş gören üzerinde, tesadüfi örnekleme yöntemi ile birebir uygulamalı bir çalışma şekli izlenmiştir. Demografik özellikler ile ilgili cinsiyet, yaş, kurumda çalışma süresi, eğitim durumunu ölçmek amaçlı sorular belirtilmiştir. Cronbach's Alpha katsayısı işe tutkunluk ve örgütsel destek algısı boyutları için ayrı ayrı ele alınmıştır. Örneklem sayısı 200'ün altında olduğu için faktör analizi yapılamamıştır (Gürbüz ve Şahin, 2017: 315-333).

4. BULGULAR

4.1. Güvenilirlik Analizi ve Örneklemin Demografik Özellikleri

Tablo 1. Güvenilirlik Analizleri

	Cronbach's Alpha Değeri	**Örneklem Sayısı**
İşe Tutkunluk	0,821	110
Dinçlik	0,745	110
Adanmışlık	0,722	110
Yoğunlaşma	0,846	110
Örgütsel Destek Algısı	0,942	110
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	0,755	110

Araştırmada belirtilen tüm değişkenler ve alt boyutlarıyla ilgili Cronbach's Alpha değerleri Tablo 1 'de gösterilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde tüm değerlerin 0, 65'ten büyük ve güvenilirliğin de yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Örneklemin Demografik Özellikleri

Değişken		**Frekans**	**Yüzde**
Cinsiyet	Kadın	68	61,8
	Erkek	42	38,2
Yaş	18-24	3	2,7
	25-31	31	28,2
	32-38	49	44,5
	39-45	19	17,3
	46 ve üstü	8	7,3
Eğitim Durumu	Lise	10	9,1
	Önlisans	8	7,3
	Lisans	88	80,0
	Yükseklisans/Doktora	4	3,6
Kurumda Çalışma Süresi	1 Yıldan az	8	7,3
	6-10	64	58,2
	11-15	22	20,0
	16-20	6	5,5
	21 ve üstü	10	9,1

Yukarıda belirttiğimiz Tablo 2. örnekleme ait demografik özellikleri göstermektedir. Araştırmaya katılan 110 çalışanın %61,8 'inin kadın (68 kişi) ve %38,2'sinin (42 kişi) erkek olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların %2,7'si 18-24, %28,2'si 25-31, %44,5'i 32-38, %17,3'ü 39-45 ve son olarak %7,3'ü 6-46 ve üstü yaş aralığındadır. Katılımcıların anketlere verdikleri cevaplar doğrultusunda eğitim durumlarına bakıldığında, lise mezunlarının %9,1(10kişi), önlisans mezunlarının %7,3(8kişi), lisans mezunlarının %80,0 (88kişi) ve Yükseklisans/doktora mezunlarının %3,6 (4 kişi) olduğu görülmüştür. Kurumda çalışma sürelerindeki yüzdeler ise 1 yıldan az %7,3(8 kişi), 6-10 yıl arası %58,2 (64 kişi), 11-15 yıl arası %20.0 (22 kişi), 16-20 yıl arası %5,5 (6 kişi) ve 21-üstü %9,1 (10 kişi) olarak belirlenmiştir

4.2. Basıklık ve Çarpıklık Değerleri

Tablo 3. Basıklık ve Çarpıklık Değerleri

	Basıklık	**Çarpıklık**
İşe Tutkunluk	-,396	,298
Örgütsel Destek Algısı	-1,320	2,24
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	-,091	,686

Tablo 3'teki sonuçlar incelendiğinde basıklık ve çarpıklık değerleri -1,5 ile +1,5 arasında olduğu için verilerin normal dağıldığı kabul edilir.

4.3. Hiyerarşik Regresyon Analizleri

Tablo 4. Değişkenler Arası İlişkiler (İşe Tutkunluk ve Örgütsel Destek Algısı İçin)

		Örgüt. Vat.	İşe Tut.	Örgt. Des.
Pearson Correlation	**Örgüt. Vat.** **İşe Tut.** **Örgt. Des.**	1,000 ,183 ,481	 1,000 ,318	 1,000
Sig.	**Örgüt. Vat.** **İşe Tut.** **Örgt. Des.**	. ,028 ,000	,028 . ,000	,000 ,000 .
N	**Örgüt. Vat.** **İşe Tut.** **Örgt. Des.**	110 110 110	110 110 110	110 110 110

Tablo 4'e bakıldığında bağımlı değişken örgütsel vatandaşlık davranışı ile bağımsız değişkenler örgütsel destek algısı ve işe tutkunluk arasında anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Modelin Anlamlılık Sonuçları (İşe Tutkunluk ve Örgütsel Destek Algısı İçin)

Model		Kareler Toplamı	df	Ortalama Hata Karesi	F	Sig.
1	**Regression** **Residual** **Total**	,504 14,633 15,138	1 108 109	,504 ,135	3,722	0,056b
2	**Regression** **Residual** **Total**	3,512 11,626 15,138	2 107 109	1,756 ,109	16,161	0,000c

A.Bağımlı Değişken: Örgütsel Vatandaşlık Davranışı
B.Tanımlayıcı Değişken: İşe Tutkunluk
C. Tanımlayıcı Değişken: İşe Tutkunluk, Örgütsel Destek Algısı

Tablo 5'teki anlamlılık değerleri sig. 0,05 değerinden küçük olduğu için her iki regresyon modeli de anlamlı bulunmuştur.

Tablo 6. Hiyerarşik Regresyon Modeline Ait Katsayılar (İşe Tutkunluk ve Örgütsel Destek Algısı İçin)

Model		Standardize Katsayılar	t	Sig.		
	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
1 **(Constant)** **İşe Tutkunluk**	3,633 ,132	,223 ,068	 ,183	16,313 1,929	,000 ,056	1,000	1,000
2 **(Constant)** **İşe Tutkunluk** **Örgütsel Des.**	3,142 ,024 ,218	,220 ,064 ,041	 ,033 ,470	14,271 ,372 5,261	,000 ,711 ,000	 ,899 ,899	 1,112 1,112

Bağımlı Değişken: Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Tablo 6'ya göre ikinci gruba girilen örgütsel destek algısının bağımlı değişken örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. (B=, 470, p<0,01) H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo7. Hiyerarşik Regresyon Modeline Ait Katsayılar (İşe Tutkunluğun Alt Boyutları)

Model		Standardize Katsayılar	t	Sig.		
	β	Std. Hata	Beta		Tolerance	VIF
1 (Constant)	3,009	,226		13,220	,000	
Dinçlik	,278	,059	,412	4,693	,000	1,000	1,000
2 (Constant)	3,074	,228		13,463	,000	
Dinçlik	,316	,064	,467	4,958	,000	,855	1,170
Adanmışlık	-0,70	,045	-,146	-1,550	,124	,855	1,170
3 (Constant)	3,112	,242		12,863	,000	
Dinçlik	,311	,065	,461	4,824	,000	,838	1,193
Adanmışlık	-0,56	,054	-,116	-1,031	,305	,603	1,657
Yoğunlaşma	-0,25	,050	-,052	-,493	,623	,699	1,430

Bağımlı Değişken: Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Tablo 7'ya göre birinci, ikinci, üçüncü modellerin tümünde işe tutkunluğun bir alt boyutu olan dinçliğin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. (β=, 461, p<0,01)

H_2a hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 8. Hipotez Kabul-Red Tablosu

H_1: Örgütsel destek algısının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	**KABUL**
H_2: İşe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	**RED**
H_2a: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan dinçliğin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	**KABUL**
H_2b: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	**RED**
H_2c: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan yoğunlaşmanın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	**RED**

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Çalışanların arkalarında örgütün varlığını hissetmeleri ile oluşan örgütsel destek algısı ile çalıştıkları kuruma ve üst düzey yöneticilerine karşı olumlu tutuma sahip olmaları ve bu sayede verimliliğin artırılmasında katkısı bulunan örgütsel vatandaşlık davranışlarını daha fazla ortaya koymaları mümkündür. Çalıştıkları kurum tarafından istedikleri şekilde desteklenmediklerini hissederlerse kuruma karşı negatif bir düşünce geliştirebilirler ve yöneticilerine karşı güven kaybı, motivasyon kaybı gibi durumlarla karşılaşmaya başlayabilirler. Çalışanların kendilerinden talep edilen davranışları sergilemeleri için; çalıştıkları kurumdaki ortam, iklim, çalışma arkadaşları, kuruma duyulan güven, örgütsel destek gibi faktörler önemli görülmektedir (Bakan vd. , 2017: 444-464).

İşe tutkunluk, çalışan davranışlarını ortaya çıkarmada önemli katkıları bir unsur olarak gösterilebilir ve yaşam standartlarını oldukça yüksek tutar. Çalıştıkları örgütün kendilerine değer verdiğini hissettiklerinde işlerinde daimi oldukları hissini yaşarlar ve bu durum kendilerini güvende hissetmelerini sağlar. Böylece işe tutkunluk seviyesi de artar. Örgütsel vatandaşlık emre dayalı olmadan kurum için fayda sağlayan davranışlar olarak tanımlanabilir. Çalışanlar şekilsel kalıplardan uzak, gönüllü olarak ekstra rol davranışları sergilerler. İşe tutkunluk, çalışanların günlük yaşantıları açısından da önemli bir unsur olarak görülmekle beraber onların yaşam standartlarını da yüksek tutan bir etmendir. Destekleyici bir örgütte çalışanların beklentileri önemsenmekle beraber onlara değer verilir (Demir, 2012: 47-64).

Araştırma Bandırma'daki bankalarda çalışmakta olan 110 iş gören arasında anket tekniği kullanılarak yapılmıştır. Yapılan analizler neticesinde örgütsel destek algısının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca işe tutkunluğun bir alt boyutu olan dinçliğin de örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum iş görenlerin en zor koşullarda dahi çalışmaya devam ettiklerini ve örgüte fayda sağlamaya devam ettiklerini göstermektedir. Görüldüğü gibi örneklem sayısı kısıtlıdır ve bu sayı arttırılırsa daha doğru sonuçlara ulaşılabilir.

KAYNAKÇA

Akgündüz, Y.ve Çakıcı, C. (2015) "Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarına Etkisinde Örgütsel Stresin Aracılık Rolü: Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma." , Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 7(2): 29-41.

Allen, N. (2003) "Organizational Commitment in the Military: A Discussion of Theory and Practice.", Military Psychology, 15(3): 237-253.

Avcı, A.(2015) "Örgütsel Vatandaşlık Davranışları: Kavramsal Gelişimi ve Eğitim Örgütleri Açısından Etkileri.", Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi, 12(2): 11-26.

Bakan, İ. (2017) "Öğretmenlerin İşe Yönelik Davranışlarında (Örgütsel Stres, İş Yükü, İşten Ayrılma Niyeti ve İş Tükenmişliği) Örgütsel Desteğin Rolü: Bir Alan Araştırması.", Idea Studies, 3(4): 444-464.

Başoda, A. (2017) "İşe Tutkunluk: Kavramsal Açıdan Bir İnceleme.", Tarihin Peşinde, 17: 71-95.

Coyle, S. ve Conway, N. (2005) "Exchange Relationships: Examining Psychological Contracts and Perceived Organizational Support.", Journal Of Applied Psychology, 90(4): 774-781.

Çakar, N. ve Yıldız, S. (2009) "Örgütsel Adaletin İş Tatmini Üzerindeki Etkisi: Algılanan Örgütsel Destek Bir Ara Değişken mi ?", Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 8(28): 75.

Çankır, B. (2016) "Çalışmaya Tutkunluğun Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkisi ve Bir Araştırma.", 61(4): Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 766-773.

Çimen, M. (2016) "Yönetimde Yeni Yaklaşımlar: Örgütsel Vatandaşlık Davranışı.", Acıbadem Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi, 1: 1-5.

Demir, M. (2012) "Örgütsel Destek, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Eğilimi İlişkisi: Havalimanı Yer Hizmetleri İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma.", İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 14(1): 47-64.

Fındık, M. (2011) "Algılanan Örgütsel Desteğin, Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi Araştırması: Konya Aile Hekimleri Örneği.", Yüksek Lisans Tezi, Konya: T.C. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Fındıklı, M. (2014) "Algılanan Lider Desteği ve Algılanan Örgütsel Destek ile İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü: İstanbul'da Kamu Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. ", İ.Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi, 25(77), 136-157.

Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2017) "Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri ", Ankara: Nobel Yayınları.

İplik, E., İplik, F. N. ve Efeoğlu, İ. E. (2012) "Çalışanların Örgütsel Destek Algılarının Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Rolü.", International Journal of Economic and Administrative Studies, 12(12): 109-122.

Kaplan, M. ve Öğüt, A. (2012) "Algılanan Örgütsel Destek İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin Analizi: Otel İşletmelerinde Bir Uygulama.", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(1): 387-401.

Kaplanseren, S. ve Örücü, E. (2018) "İşe Tutkunluğun Örgütsel Vatandaşlığa Etkisi: Otel Çalışanları Üzerine Bir Araştırma.", Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(1): 4-21.

Loi, R., Hang-Yue, N. ve Foley, S. (2006) "Linking Employees' Justice Perceptions to Organizational Commitment and Intention to Leave: The Mediating Role of Perceived Organizational Support." Journal of Occupational and Organizational Psychology, 4(2): 101-120.

May, D. (2004) "The Psychological Conditions of Meaningfulness, Safety and Availability and the Engagement of the Human Spirit at Work." Journal of Occupational and Organizational Psychology, 77(11): 11-37.

Meriç, E., Öztürk Çiftçi, D. ve Yurtal, F. (2017) "Algılanan Örgütsel Destek ve İşe Adanmışlık Arasındaki İlişkinin İncelenmesi .", Kastamonu Eğitim Dergisi, 27(11): 65-74.

Murthy, R. (2017) "Perceived Organizational Support and Work Engagement", International Journal of Applied Research, 5(3): 738-740.

Özdevecioğlu, M. (2003) "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Üniversite Öğrencilerinin Bazı Demografik Özellikleri ve Akademik Başarıları Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma.", Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 18(2): 117-135.

Rhoades, L. ve Eisenberger, R. (2002) "Affective Commitment to the Organization: The Contribution of Perceived Organizational Support.", Journal Of Applied Psychology, 86(5): 826.

Rhoades, L. ve Eisenberger, R. (2002) "Perceived Organizational Support: A Review of Literature." Journal of Applied Psychology, 87(4): 699.

Runhaar, R. P., Konermann, J. ve Sanders, K. (2013) "Teachers' Organizational Citizenship Behavior Considering the Roles of Their Work Engagement, Autonomy and Leaderemember Exchange.", Teaching and Teacher Education, 30(1): 99-108.

Singh, A. ve Singh, A. P. (2010) "Role of Stress and Organizational Support in Predicting Organizational Citizenship Behavior.", The IUP Journal of Organizational Behavior, 9(4): 7-25.

Üren, S. G. ve Çorbacıoğlu, S. (2012) "Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren Bir İşletme Örneği.", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14(1): 3-4.

Wilmar, B. ve Arnold, B. (2004) "Job Demands, Job Resources and the Relationship with Burnout and Engagement: A Multisample Study.", Journal of Organizational Behavior, 25(1): 294.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI İLE İŞE TUTKUNLUK ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ÖLÇÜLMESİ: BANKACILIK SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ*

Itır UÇKU**

ÖZET

Örgütsel vatandaşlık davranışı iş görenlerin kalıplaşmış iş tanımlarından farklı olarak çalıştıkları örgüte katkıda bulunma istekleri ve rol fazlası davranışlarını kapsayan bir tanımdır. İşe tutkunluk ise iş görenin bireysel kaynaklarını kullanarak, kişisel ihtiyaçları doğrultusunda kendini işine tamamen adaması şeklinde oluşan bir kavramdır. Bu çalışmanın amacı işe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Çalışmamız Bandırma ilçesinde mevcut 11 bankanın 110 çalışanı arasında anket tekniği kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Örgütsel vatandaşlık davranışı ve işe tutkunluk (alt boyutları dahil olmak üzere) için güvenilirlik analizleri, korelasyon ve çoklu regresyon analizleri sonuçları belirtilmiştir. Araştırmanın sonucunda işe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde kısmen anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Örgütsel vatandaşlık davranışı, İşe tutkunluk, Banka, Bankacılık, Örgütsel destek.*

Jel Kodları: *L20, M19, M10*

RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND JOB ENGAGEMENT: A RESEARCH ON THE BANKING SECTOR

ABSTRACT

Organizational citizenship behavior is defined as the desire of workers to contribute to the organization in which they work, as opposed to the stereotyped job descriptions, and the over-role behaviors. Passion for work is the concept of the employee using his / her personal resources to fully devote himself / herself to his / her work in line with his / her personal needs. The aim of this study is to demonstrate the effect [43]of passion for work on organizational citizenship behavior. Our study was conducted using survey technique among 110 employees of 11 existing banks in Bandırma District. The results of reliability Analyses, correlation and multiple regression analyses are indicated for

* Bandırma OnYedi Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Anabilim Dalı, Bandırma, Türkiye, eorucu@bandirma.edu.tr

** Bandırma OnYedi Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Anabilim Dalı, Bandırma, Türkiye, itir8686@gmail.com

organizational citizenship behavior and passion for work (including its sub-dimensions). The study found that passion for work had a partially meaningful effect on organizational citizenship behavior.

Key Words: Organizational citizenship behavior, Job engagement, Bank, Banker, Organizational support.

Gel Codes: *L20, M19, M10*

1. GİRİŞ

Günümüze kadar yapılan çalışmalarda örgütlerin iş performanslarının nasıl üst düzeylere çıkarılabileceği ile ilgili durumlara odaklanılmaktadır. Örgütlerin yüksek performansla çalışabilmesi ve örgütün amaçlarına tutkuyla bağlanmış bir örgütsel davranışın oluşturulabilmesi için tartışılan konuların başında örgütsel vatandaşlık davranışı gelmektedir (Avcı, 2015: 11-26). Örgütsel vatandaşlık davranışı gösteren bireylerin örgüt içerisindeki iş performanslarının diğer çalışma arkadaşlarına nazaran daha yüksek seviyede olduğu saptanmıştır. İşe tutkunluk ise bu tanımdan yola çıkarak belirtilebilecek bir olgu olmakla beraber örgütlerde işgörenlerin performanslarının arttırılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Genel anlamda bakıldığında örgütsel vatandaşlık davranışının nasıl geliştirilebileceği, hangi kavramlar tarafından tam olarak desteklendiği saptanamamıştır. Çalışmanın amacı işe tutkunluk ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi işe tutkunluğun alt boyutları olan dinçlik, adanmışlık ve yoğunlaşmayı da dâhil ederek ölçmektir. Belirtilen iki kavram, çalışma ortamlarından, iletişim düzeylerine kadar belirtilen kavramları destekleyecek çalışmalarda bulunulması, örgütlerin başarıları ile ilintilidir. Bu çalışmada işe tutkunluk ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiler tespit edilmeye çalışılmıştır. Elde edilen ilişkilere dayanarak çeşitli öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kavramsal çerçevede iki değişken ile ilgili tanımlardan yola çıkılarak örgütler açısından önemleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

2.1. İşe Tutkunluk

İşe tutkunlukta önemli olan faktörün iş görenin kişisel özellikleri ile üstlendiği rolün uyumlu olması şeklinde açıklamıştır (Kaplanseren ve Örücü, 2018: 1-21). Daha sonra ise Leiter ve Maslach ve Schaufeli işe tutkunluk kavramının geliştiği çalışanlarda tükenmişlik sendromunun azaldığını belirtmişlerdir. Schaufeli, tükenmişlik sendromuna yakalanan çalışanların dahi işe tutkunluk düzeylerinin yüksek olabileceğini belirtmiştir. İşe tutkunluk olgusunda işgörenler kişisel kaynaklarını ve onlara verilen uygun koşulları değerlendirip, bunları işlerine aktarırlar (Başoda, 2017: 71-95).

İşe tutkunluk kişinin, bir işin veya işletmenin özelliklerine dair bir tutumundan ziyade, belli psikolojik ihtiyaçlarının karşılanması ile kendisi ve işyerindeki rolü arasında kurduğu kuvvetli duygusal bağ ve işe adanmışlık sonucu gelişen güdüleyici bir durumdur. İşe tutkunluk kavramı iş görenlerin kişisel ihtiyaçlarını sağlamaları açısından önemlidir. Stres azaltan ve motivasyon yükselten işe tutkunluk, müşteri memnuniyetini, karlılıkta yükselmeyi ve organizasyonun gelişmesini beraberinde (Turgut, 2010: 57-89). İşe tutkunluk kavramı, canlılık, özveri ile karakterize edilen pozitif, tatmin edici ve çalışkanlık halidir. Güçlü olan çalışanlar yüksek enerji seviyelerini tecrübe eder ve işte zihinsel olarak dirençli davranırlar. İş görenler çalıştıkları kurumda hevesli bir tutum içerisindedirler.

İşe tutkunluğu üç tane alt boyutu mevcuttur. Bunlar: dinçlik, yoğunlaşma ve adanmışlıktır.

Dinçlik, iş görenin çalışırken kolay yorulmaması ve enerjik olmasıdır (Bakker, Demerouti ve Lieke, 2012: 555-564). İşgören zor durumda kalsa dahi işini yapmaya devam eder. Böylece yaratıcılık hissi artar ve başarı yükselir (Salanova ve ark., 2005: 1218).

Yoğunlaşma, işgörenlerin işini yaparken tüm yeteneklerini ve dikkatlerini yaptıkları işe adaması, çalışırken geçen zamanın farkına varmaması, işinden memnun olması ile ilgilidir (Kaplanseren ve Örücü, 2018: 1-21).

Adanmışlık, bireyin yaptığı işe olan bağlılığı ile ilişkilidir (Wilmar ve ark., 2004: 294).

2.2. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Örgütsel vatandaşlık davranışı ilk olarak 1930'lu yıllarda biçimsel olmayan örgütlerde gönüllü davranışların örgüte yararlarından söz edilirken kullanılmıştır. Günümüzde Dennis Organ tarafından ön plana çıkarılan bu tanım iş görenlerin çalıştıkları örgüte faydalı olacak davranışları isteyerek yerine getirmeleridir.

Örgütsel vatandaşlık davranışında çalışanlar olumsuz koşullara rağmen çalıştıkları kurumun yararına olacak davranışları gerçekleştirmelerini sağlar. Organ örgütsel vatandaşlık davranışını alt boyutları ile şöyle ifade etmiştir:

Özgecilik/Yardımseverlik: Bireyin kendi işi olmamasına rağmen diğer takım arkadaşlarına yardım etmesidir. Örnek olarak işe yeni başlayan bir iş görene kendisinden daha eski bir takım arkadaşının yardımcı olması verilebilir.

Vicdanlılık/ Görev bilinci: Kişinin asıl işinin dışında da çalıştığı kurumda başka işlere yardımcı olması halidir.

Sportmenlik/Centilmenlik: Bireyin işyerinde olabilecek olumsuz halleri şikâyet etmeden çalışmalarına devam etmesidir.

Nezaket: Bireylerin çalıştıkları örgütü ilgilendirecek kararlar almadan önce takım arkadaşlarını, üstlerini ve astlarını bilgilendirmesi durumudur.

Sivil Erdem: Bireyin örgütsel faaliyetlere gönüllü olarak katılması durumudur (Kaplanseren ve Örücü, 2018: 1-21).

Örgütsel vatandaşlık aynı takımda çalışan bireylerin gönüllü olarak işlere yardım etmesi olarak tanımlanabilir (Özdevecioğlu, 2003: 117-135).

Örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyen faktörler; iş görenlerin özellikleri, organizasyonun nitelikleri ile yöneticinin etkileri şeklinde belirtilmektedir. Pozitif ruhsal yapıya sahip olan çalışanların daha çok örgütsel vatandaşlık davranışı sergiledikleri görülmüştür. Dışa dönük ve iletişim yeteneği olan iş görenlerin örgütsel vatandaşlık kavramını tersi nitelikleri taşıyanlara göre daha iyi taşıdıkları tespit edilmiştir ve örgütsel vatandaşlık arttıkça iş görenin çalıştığı organizasyona bağlılığının kuvvetlendiği belirlenmiştir (Çimen, 2016: 1-5). Tabi ki yöneticinin de özellikleri örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyici bir faktör olarak belirtilmektedir. Yönetici çalışanını destekleyici tavır sergileyerek, gerektiği durumlarda kendisi de sorumluluk almaktan kaçınmamalıdır (Muçaoğlu, 2006). Örgütsel vatandaşlık davranışı (OCB), herhangi bir işin veya görevin gerçekleştiği bağlam veya performans olarak tanımlanır. Temel olarak, iş alanının kapsamı dışında olan konularda örgüte hizmet etmeye hazır bir kişi bulunur. Sözü edilen çalışan organizasyondaki diğer çalışanlara karşı sorumluluk duygusu taşımaktadır. Örnek, işiyle bir organizasyonda yeni gelen bir kişiye yardım etmek, müşterileri dönüştürmek için bazen fazla mesai yapmak vb.

Değişik çalışmalar örgütsel vatandaşlık olgusunu, rol fazlası davranışlar, örgütsel davranışlar gibi farklı adlarla belirtilmektedir (Sezgin, 2005: 317-339). Örgütsel vatandaşlık tamamen içten gelen davranışlar olmakla beraber kendini çalıştığı kuruma adama durumudur (Organ, 1997). Örgüt çalışanlarının gönüllü katılımlarıyla desteklenen bir kavramdır (Ünüvar, 2006).

Farklı eğitim düzeylerinde ve organizasyonun farklı bölümlerindeki işgörenler arasında örgütsel vatandaşlığın temel özelliklerinden biri olan beraber çalışabilme ve öncelik gösterme gibi davranışlar çok sayıda profesyonelin ortaklaşa hareket etmesini zorunlu kılan, takım çalışması esaslı alanlarında önemli görülmektedir (Çimen, 2016: 1-5).

2.3. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve İşe Tutkunluk İlişkisi

İlgili literatürü incelersek belirtilen iki değişken arası sayıca az çalışma yapıldığını göreceğiz. Bu sebeple yapılacak bu çalışma ve diğer çalışmalar literatüre katkı sağlayacaktır. Bu iki kavram arası ilişkiyi incelemeye yönelik literatür analizini incelediğimizde şu sonuçlara ulaşıyoruz;

Kaplanseren ve Örücü (2018) Balıkesir'deki üç yıldızlı otellere yaptıkları anket çalışmasını 134 çalışana ulaştırmış ve 127 kişiden geri dönüş almışlardır. Elde edilen veriler SPSS paket program ile değerlendirilmiştir. Yapılan analizlere göre işe adanmışlık ve işe yoğunlaşma, nezaket ile otel personellerinin cinsiyetleri arasında anlamlı farklılıklar görülmüştür. Otel işletmelerinde kadın personelin erkek personele göre iletişime daha çok önem verip diğer çalışanlara karşı daha nazik, yardımsever olması, işe daha çok katılması, işinde mutlu olması ön plana çıkarılmaktadır. Bunların nedenleri arasında çalışılan örgütte rekabet, güç elde etme isteği gibi hususlar bulunmaktadır. Kadınların çalıştıkları örgütte işte kalıcı olabilmek adına işlerine dört elle sarıldıkları görülmüştür (Kaplanseren ve Örücü, 2018: 1-21).

Çankır (2016) çalışmasında Kırklareli Üniversitesinde çalışan 303 akademisyen arasında anket tekniğini kullanmak suretiyle çalışmasını gerçekleştirmiştir. Çalışmanın temel amacı işe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisini ölçmektir. Korelasyon analizi sonucuna göre anketi yanıtlayanların işe tutkunluk ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı ve olumlu yönde bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Regresyon analizi sonucunda işe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık davranışının önemli bir bölümünü açıkladığı, alt boyutlar olarak incelendiğinde dinçlik boyutunun diğer boyutlara göre daha çok etkilendiğini saptamıştır. Sonuçta dinçlik duygusuna sahip akademisyenlerin daha çok örgütsel vatandaşlık davranışı sergiledikleri belirlenmiştir (Çankır, 2016: 766-773).

2016 senesinde Çin'deki bir otelde 303 iş gören ile yapılan çalışmada işe tutkunluk ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında olumlu bir ilişkiye ulaşılmıştır (Lyu, 2016: 69-80).

Runhaar, Konermann ve Sanders tarafından (2013) yapılan ve 211 öğretmen üzerinde sürdürülen çalışmada işe tutkunluğun örgütsel vatandaşlığa etki ettiği belirlenmiştir. Çalışma işe tutkunluğun işletme açısından pozitif etkiler yarattığı ve örgütsel vatandaşlığı olumlu etkilediği sonucunu getirmiştir (Ruhnaar vd., 2013: 99-108).

Kataria (2013) 13 farklı örgütte ve 278 çalışan arasında yaptıkları çalışmada çalışma ortamının işgörenin daha rahat olabileceği şekilde düzenlendiğinde işe tutkunluğun artacağını, işe tutkunluk arttığında örgütsel vatandaşlığı da pozitif yönde etkileyeceğini belirtmişlerdir (Kataria vd., 2013: 217-242).

3 ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmanın amacı işe tutkunluk ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır ve elde edilecek sonuç ışığında örgütlere belirli düzeylerde tavsiyelerde bulunulacaktır.

Araştırmanın evrenini Bandırma İlçesindeki mevcut 11 bankanın 110 çalışanı oluşturmaktadır. Çalışanların 68'i kadın ve 42'si erkektir. Çalışmada anket tekniği kullanılmıştır. Elde edilen veriler bir paket program yardımıyla değerlendirilerek analiz edilmiştir.

Çalışmada işe tutkunluğu ölçmek amacıyla Schaufeli'nin oluşturduğu, 314 üniversite öğrencisi ve 619 iş gören üzerinde geliştirilmiş olan Utrecht Work Engagement Scale ölçeğinden yararlanılmıştır. Örgütsel vatandaşlık davranışının ölçümünde Türkçeye Nejat Basım ve Harun Şeşen (2006) tarafından uyarlanan 19 sorudan meydana gelmiş ölçek kullanılmıştır. Ölçek Türkçe'ye Podsakoff ve Mackenzie tarafından (2000) senesinde yapılan çalışmadan uyarlanmıştır.

Araştırmanın hipotezleri şu şekildedir:

H_1: İşe tutkunluk ve onun alt boyutları olan yoğunlaşma, dinçlik, adanmışlık ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_2: İşe tutkunluğun örgütsel vatandaşlık üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_2a: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan dinçliğin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_2b: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan yoğunlaşmanın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_2c: İşe tutkunluğun bir alt boyutu olan adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

4 BULGULAR

Aşağıdaki tabloda işe tutkunluk ve alt boyutları için, örgütsel vatandaşlık davranışı için Cronbach's Alpha değerleri verilmiştir.

Tablo 1. Güvenilirlik Analizleri

Ölçek	Örneklem Sayısı	Cronbach's Alfa
Dinçlik	110	0,745
Adanmışlık	110	0,722
Yoğunlaşma	110	0,826
İşe Tutkunluk	110	0,848
Örgütsel Vatandaşlık	110	0,755

Güvenilirliklerini incelediğimizde işe tutkunluk için 0,848 bulunan değer neticesinde ölçeğin güvenilir olduğu sonucuna ulaşılabilir. Örgütsel vatandaşlık ölçeğinin Cronbach's Alpha değeri ise 0,755 bulunmuştur ve bulunan tüm değerler gibi bu değerde güvenilir kabul edilmiştir. İşe tutkunluk ölçeğinin her bir alt boyutu için Cronbach's Alpha değerleri belirtilmiştir.

Aşağıdaki tabloda katılımcılara ait demografik bilgiler verilmiştir.

Tablo 2. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler

Değişken		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	68	61,8
	Erkek	42	38,2
Yaş	18-24	3	2,7
	25-31	31	28,2
	32-38	49	44,5
	39-45	19	17,3
	46 ve üstü	8	7,3
Eğitim Durumu	Lise	10	9,1
	Önlisans	8	7,3
	Lisans	88	80,0
	Yüksek lisans/Doktora	4	3,6
Kurumda Çalışma Süresi	1 Yıldan az	8	7,3
	6-10	64	58,2
	11-15	22	20,0
	16-20	6	5,5
	21 ve üstü	10	9,1

Tablo2'deki sonuçlara bakıldığında katılımcıların %61,8'inin kadın, %38,2'sinin erkek olduğu belirlenmiştir. Ayrıca katılımcıların yaşları incelendiğinde çoğunluğunun %44,5 yüzde ile 32-38 yaş arası olduğu saptanmıştır. Eğitim düzeylerinin çoğu lisans olmakla beraber kurumda çalışma süresi 6-10 yıl arası çoğunluktadır.

Tablo 3. İşe Tutkunluğun Alt Boyutlarıyla Örgütsel Vatandaşlığa İlişkin Korelasyon Analizi

		Dinçlik	**Adanmışlık**	**Yoğunlaşma**	**Örgütsel Vatandaşlık**	**İşe Tutkunluk**
Dinçlik	Pearson Correlation	1				
	Sig.	-				
	N	110				
Adanmışlık	Pearson Correlation	,381**	1			
	Sig.	,000	-			
	N	110	110			
Yoğunlaşma	Pearson Correlation	,095**	,535**	1		
	Sig.	,322	,000	-		
	N	110	110	110		
Örgütsel Vatandaşlık	Pearson Correlation	,412**	,032	-,070	1	
	Sig.	,000	,741	,469	-	
	N	110	110	110	110	
İşe tutkunluk	Pearson Correlation	,692**	,883**	,654**	,183	1
	Sig.	,000	,000	,000	,056	-
	N	110	110	110	110	110

** p<0.01, *p<0.05

Tablo 3 işe tutkunluğun alt boyutları ile (adanmışlık, dinçlik, yoğunlaşma) örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkileri içeren korelasyon analizlerini göstermektedir. Sonuçlar incelendiğinde işe tutkunluğun alt boyutlarının tümünde pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. İşgörenler çalışma hayatında olumlu izler bırakan işe tutkunluk davranışı, örgütsel vatandaşlık davranışını da arttırır.

Tablo 4. İşe Tutkunluk ve Alt Boyutları ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki Çoklu Regresyon Analizi

Model	R	R^2	Düzeltilmiş R^2	Anova	
				F	Sig.
1000	0,435	0,189	0,167	8,261	0,000

*Bağımlı Değişken: Örgütsel Vatandaşlık

Model	B	Std. Hata	β	T	Sig.		
						Tolerance	VIF
Sabit	3,112	0,242		12,863	0,000		
Yoğunlaşma	0,009	0,073	0,018	0,121	0,904	0,329	3,039
Dinçlik	0,378	0,108	0,560	3,503	0,001	0,300	3,338
Adanmışlık	-0,156	0,151	-0,217	-1,031	0,305	0,173	5,774

Bağımsız Değişkenler: Dinçlik, Adanmışlık, Yoğunlaşma.

Bağımlı Değişken: Örgütsel Vatandaşlık

Tablo 4'te örgütsel vatandaşlık davranışının ne kadarının işe tutkunluğun alt boyutları olan adanmışlık, yoğunlaşma, dinçlik tarafından belirlendiğini tanımlayabilmek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Sonuçları değerlendirdiğimizde işgörenlerin örgütsel vatandaşlık davranışındaki değişikliklerin %18'i işe tutkunluğun alt boyutları tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı değişken örgütsel vatandaşlık davranışı ile bağımsız değişkenlerden sadece dinçlik arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki bulunmuştur. Modele göre dinçlik boyutunda gerçekleşen bir birimlik artık diğer değişkenler sabitken örgütsel vatandaşlık davranışında 0,560 birimlik artışa neden olmaktadır. Elde edilen sonuçlar çerçevesinde işe tutkunluğun bir alt boyutu olarak kabul edilen dinçliğin örgütsel vatandaşlığa etkisi olduğu saptanmıştır. İşgörenin çalışma ortamında kendini enerjik hissetmesi iş performansı ve örgütsel vatandaşlık davranışını artıracaktır. Sonuç olarak H_2a hipotezi kabul olmuştur.

Tablo 5. İşe Tutkunluk ve Alt Boyutları ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki Regresyon Analizi

Model	B	Std. Hata	β	T	Sig.
Sabit	3,633	0,223		16,313	0,000
İşe Tutkunluk	0,132	0,068	0,183	1,929	0,056

Bağımlı Değişken: Örgütsel Vatandaşlık

Tablo 5'te belirtilen sig. değeri 0,005 değerinden büyük olduğu için (0,056) işe tutkunluk ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu durumda H_2 hipotezi reddedilmiştir.

5 SONUÇ VE TARTIŞMA

Yapılan çalışmada örgütsel vatandaşlık davranışı ile işe tutkunluk ve alt boyutları olan adanmışlık, yoğunlaşma ve dinçlik arasından yalnızca dinçlik alt boyutu ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Dinçlik arttığı zaman örgütsel vatandaşlık davranışının da arttığı tam tersi dinçlik kavramı azaldığında örgütsel vatandaşlık davranışının da azaldığı belirlenmiştir.

Örgütsel vatandaşlık emre dayalı olmadan kurum için fayda sağlayan davranışlar olarak tanımlanabilir. Çalışanlar şekilsel kalıplardan uzak, gönüllü olarak ekstra rol davranışları sergilerler. İşe tutkunluk, çalışanların günlük yaşantıları açısından da önemli bir unsur olarak görülmekle beraber onların yaşam standartlarını da yüksek tutan bir etmendir. Destekleyici bir örgütte çalışanların beklentileri önemsenmekle beraber onlara değer verilir (Demir, 2012: 47-64).

İşgörenlerin başarı elde edebilmeleri çalıştıkları kurum tarafından, kariyer açısından desteklenmeleri, eğitimden örgütsel adalet algılarına kadar birçok faktörün iş görenler açısından olumlu yönde görülmesi şarttır. İşe tutkunluk ve örgütsel vatandaşlık bu olumlu fikirlerin artmasına destek olmakla beraber iş görenlerin çalıştıkları kurumda adına tanımlanmış iş rollerinin ötesinde yararlı aktivitelerde bulunmasını sağlayacak bir tanımdır. Tüm bu sebeplerden ötürü örgütlerin işe tutkunluk ve örgütsel vatandaşlığı arttırmak amacıyla farklı çalışmalar yapması gerekmektedir (Kaplanseren ve Örücü, 2018: 1-21).

Örgütsel vatandaşlık davranışı ve işe tutkunluk kavramlarının bir örgütte arttırılması için çalışanlara kendilerini güvende hissedebilecekleri çalışma ortamı, destekleyici eğitim fırsatları, kendilerini geliştirme olanakları sunulmalıdır. Dinçlik duygusuna sahip banka çalışanlarının daha çok örgütsel vatandaşlık davranışı gerçekleştirdikleri görülmüştür. Yani kendilerinden talep edilen çalışma performansının üstüne çıkabilmişlerdir.

Araştırma Bandırma ilçesinde bulunan 11 bankanın 110 çalışanı arasında yapıldığı için hem örneklem sayısının kısıtlı olması hem de belli sınırlar içerisinde yapılması bakımında belirli kısıtlara sahiptir. Örneklem sayısı arttırılarak daha faydalı sonuçlar elde edilebilir.

KAYNAKÇA

Avcı, A. (2015) "Örgütsel Vatandaşlık Davranışları: Kavramsal Gelişimi ve Eğitim Örgütleri Açısından Etkileri", Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi, 12(2): 11-26.

Bakker, A. ve Demerouti, E. (2012) "Work Engagement, Performance, and Active Learning: The Role of Conscientiousness", Journal of Vocational Behavior, 80(2): 555-564.

Başoda, A. (2017) " İşe Tutkunluk: Kavramsal Açıdan Bir İnceleme", Tarihin Peşinde, 17: 71-95.

Çankır, B. (2016) "Çalışmaya Tutkunluğun Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkisi ve Bir Araştırma", Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi , 61(4): 766-773.

Çimen, M. (2016) "Yönetimde Yeni Yaklaşımlar: Örgütsel Vatandaşlık Davranışı", Acıbadem Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi, 1: 1-5.

Demir , M. (2012) "Örgütsel Destek, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Eğilimi İlişkisi: Havalimanı Yer Hizmetleri İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma.", İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 14(1): 47-64.

Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2017) "Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri", Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Kaplanseren, S. ve Örücü, E. (2018) "İşe Tutkunluğun Örgütsel Vatandaşlığa Etkisi: Otel Çalışanları Üzerine Bir Araştırma", Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(1): 1-21.

Karaarslan, A., Özler, D. ve Kulaklıoğlu, A. (2009) "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Bilgi Paylaşımı Arasındaki İlişkiye Yönelik Bir Araştırma", Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi , 11(2): 136-162.

Kataria, A., Garg, P. ve Rastogi, R. (2013) "Does Psychological Climate Augment OCBs? The Mediating Role of Work Engagement", The Psychologist-Manager Journal, 6: 217-242 .

Lyu, Y., Zhu, H., Zhong, H. ve Hu, L. (2016) "Abusive Supervision and Customer-Oriented Organizational Citizenship Behavior: The Roles of Hostile Attribution Bias and Work Engagement", International Journal of Hospitality Management, 53: 69-80.

Muçaoğlu, D. (2006) "Çalışanların Arkadaşlık, Başarı ve Statü Çabaları ve Bu Çabaların Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarıyla İlişkisinin İncelenmesi", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Organ, D. (1997) "Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome", Lexington, MA: Lexington Books, London.

Özdevecioğlu, M. (2003) "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Üniversite Öğrencilerinin Bazı Demografik Özellikleri ve Akademik Başarıları Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, 20: 117-135.

Runhaar, R. P., Konermann, J. ve Sanders, K. (2013) "Teachers' Organizational Citizenship Behaviour: Considering the Roles of Their Work Engagement, Autonomy and Leaderemember Exchange", Teaching and Teacher Education, 30(1): 99-108.

Salanova, M., Agut, S. ve Peiro, J. (2005) "Linking Organizational Resources and Work Engagement to Employee Performance and Customer Loyalty: The Mediation of Service Climate", Journal of Applied Psychology, 90(6): 1218.

Sezgin, F. (2005) "Örgütsel Vatandaşlık Davranışları: Kavramsal Bir Çözümleme ve Okul Açısından Bazı Çıkarımlar", Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, 25(1): 317-339.

Turgut, T. (2010) "Çalışmaya Tutkunluk", İstanbul: Nobel Yayınları.

Ünüvar, T. (2006) "An Integrative Model Of Job Characteristics, Job Satisfaction, Organizational Commitment, and Organizational Citizenship Behavior", Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Wilmar, B. ve Arnold, B. (2004) "Job Demands, Job Resources and Their Relationship with Burnout and Engagement: A Multisample Study", Journal of Organizational Behavior, 25: 294.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

SPOR SPONSORLUĞUNUN MARKA DENKLİĞİNE ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Ece ARMAĞAN[*]

Cahit İNCİOĞLU[**]

ÖZET

Günümüzde firmalar marka denkliğini oluşturmak ve tüketicilerin satın alma kararı vermesini sağlamak için bütünleşik pazarlama iletişimi elemanlarından biri olan sponsorluktan yararlanmaktadır. Firmalar hedef kitle üzerinde daha fazla farkındalık ve ikna edicilik kazandırmak adına sponsorluk faaliyetlerini yoğun bir biçimde kullanmaktadırlar. Sponsorluk türlerinden biri olan spor sponsorluğu, özellikle markasını kısa zamanda geniş kitlelere tanıtmak isteyen firmalarca tercih edilmektedir.

Bu çalışmada, spor sponsorluğunun marka denkliğine etkisi ele alınmıştır. Bu bağlamda Aaker'in marka denkliği boyutları kullanılmıştır. Araştırmanın yönteminde ise verilerin toplanmasında birincil veri kaynaklarından yararlanılmıştır. Ankete katılan 300 kişinin verileri tanımlayıcı istatistikler, çoklu regresyon ve teorik modelin testi için ise yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak analiz edilmiştir. Bulgulardan elde edilen sonuçlara göre, marka denkliğinin spor sponsorluğundan önemli düzeyde etkilendiği tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar ışığında, literatüre katkı sağlanmış ve ilgili firmalara önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Sport Sponsorship; Brand Equity; Brand Loyalty; Purchase Behavior; Brand Engagement; Sport Fans*

JEL Kodları: *25K, 39M, 3M.*

A RESEARCH ON THE IMPACT OF SPORTS SPONSORSHIP ON BRAND EQUITY

ABSTRACT

Nowadays, companies use the sponsorship activities intensively as one of the integrated marketing communication elements in order to establish brand equity and to make consumers to make purchasing decisions. Sponsorship is highly effective as it creates more awareness and persuasion on the target audience. Sports sponsorship, which is one of the types of sponsorship, is carried out especially by companies who want to promote their brand to a wide audience in a short time.

In this study, the effect of sports sponsorship on brand equity was discussed. In this context, Aaker's brand equity dimensions were used. In the research method, primary data sources were used

[*]Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İİBF İşletme Bölümü, Nazilli, Aydın, earmagan@adu.edu.tr

[**] Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, SBE, Aydın, cahitincioglu@gmail.com

for data collection. The data of 300 respondents were analyzed using descriptive statistics, multiple regression and structural equation modeling for testing the theoretical model. According to the results of the findings, it was found that brand equity was significantly affected by sports sponsorship. In the light of the results, a contribution has been made to the literature and suggestions have been made to the related companies.

Keywords: *Sport Sponsorship; Brand Equity; Brand Loyalty; Purchase Behavior; Brand Engagement; Sport Fans*

JEL Codes: *25K, 39M, 3M.*

1.GİRİŞ

Spor sponsorluğu reklam ve pazarlamanın önemli yöntemlerinden birisidir. Bir marka (sponsor) ile bir spor kulübü veya etkinliği arasındaki ilişkiden oluştuğu bilinmektedir. Benzer araştırmalarda spor sponsorluğunun, markaların daha kolay algılanabilir olması, müşterilerin markayı spor kulübü ile aynı kalitede görmesi ve spor kulübüne olan bağlılıklarını markaya da göstermek istemesi gibi durumlardan ötürü marka denkliğine olumlu etkileri olacağına dair araştırmalar ortaya atılmıştır.

İlgili yazınlarda genellikle, spor sponsorlukları sayesinde marka ile kulüp arasındaki kalitenin aynı derecede yüksek olabileceği düşüncesi ve kulübe bağlılığın bir getirisi olarak markayla ilgili olan tüm etkinliklere de katılım gibi durumlara binaen, marka sadakatinin artacağından ve taraftarın sponsorun ürününe yönelik satın alma davranışlarının olumlu anlamda etkileneceğinden bahsedilmiştir. Oysa yeni jenerasyonun karakteristik anlayışı, taraftarlığa ve sponsorluğa karşı yerel bakış açısı ve günden güne değişen taraftar mantalitesinde bu durum hala geçerliliğini korumakta mıdır? Güncel ve yerel çalışmalar bu konuya daha esnek bir bakış açısı getirebilmektedir. Nitekim demografik değişkenler göz önünde bulundurulduğunda taraftarlar marka ile sponsor arasında bağlantı bulamayabilmektedir. Ya da bazı taraftarlar ise marka ile sponsor arasında bağlantı kurmamasına rağmen müsabakalarda görünen markaları kaliteli olarak görebilmekte ya da satın alma davranışında bulunabilmektedir.

Bu çalışma kapsamında spor sponsorluğunun marka denkliğine etkisi ve dolayısıyla oluşabilecek satın alma davranışları, ampirik ve teorik açıdan farklı bir perspektifte incelenmektedir. Spor Sponsorluğu; takım kimliği ve algılanan uyum olarak iki bölümde yer almakta, marka denkliği; marka farkındalığı, marka çağrışımları, algılanan kalite ve sadakat olarak 4 bölümde yer almaktadır. Böylece araştırmanın marka denkliği yazınlarına da katkıda bulunması da hedeflenmektedir.

Bu araştırmada ilk olarak spor sponsorlukları incelenecek ardından marka denkliğine etkileri detaylı bir şekilde ele alınarak bu sponsorlukların markalara etkileri tartışılacaktır. Bu tartışma

kapsamında geliştirilmiş hipotezler çeşitli şehirlerden toplanan 199 adet anket ile test edilmiş, sonuç kısmında ise bulgular üzerinden tartışmalar yapılarak yorumlanmıştır.

2. SPOR SPONSORLUKLARI

Spor organizasyonları ilk çağlardan beri bir çok takipçisi olan ve tüm medeniyetler tarafından ilgi gören bir aktivitedir. Türkiye de ise özellikle futbol olmak üzere bir çok spor dalı ve kulübü milyonlarca izleyiciye sahiptir. 4 büyük il kulübün yanı sıra diğer il ve ilçelerin hatta köy kulüplerinin de belirli sayılarda taraftarları bulunmaktadır. Bu taraftar gruplarının destekledikleri ya da müsabakalarını seyretmek istediği takımların tüm organizasyonlarını takip etmesinden dolayı bir çok marka büyük kitlelere ulaşmanın yollarından biri olarak spor sponsorluğu yöntemini kullanmaktadır.

Spor etkinliklerinin ve dolayısıyla sponsorlukların taraftar üzerinde bir çok etkisi bulunmaktadır. Bu etkinliklerin katılımcıları ve destekçileri gün geçtikçe daha da belirginleşmektedir ve taraftarlar daha tutkulu olmaya başlamıştır. Bu tutku ile de katılımları ve destekleri bu işilerin günlük yaşamlarının ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir (Miloch & Lambrecht, 2006). Oldukça iyi tanımlandıkları ve bu olayların yaşam tarzlarının ayrılmaz bir parçası olduğu için de katılımcıların ve destekçilerin markaların farkında olmaları ve bu olaylarla ilişkili sponsorların ürünlerini satın almaları ortalama spor tüketicisinden daha muhtemel olabilir. Dolayısıyla spor sponsorluklarının taraftar üzerindeki anlamını daha iyi kavrayabilmek için, amaçlarına ulaşması ve sattığı ürün/hizmetleri taraftarın benimsemesi açısından takım kimliği ve algılanan uyum olarak iki faktörde incelenmektedir (Tsordia v.dğr. 2018).

2.1.Takım Kimliği

Takım Kimliği, bir spor hayranının en sevdiği takıma karşı hissettiği psikolojik bağlanma düzeyi olarak tanımlanır (Kim & Kim, 2009). Bir takımın taraftarı olma, kişilerin organizasyonları ve tanımlayıcı nitelikleri açısından kendilerini ifade edebilme yolu anlamına da geldiği de söylenebilir. Taraftarlar, takımlarının kendilerine fiziksel bir faydası olmamasına rağmen hayranı olduğu takımların amaç, hedef ve sonuçlarını benimseyebilmekte ve takımlarını maddi-manevi her açıdan desteklemek isteyebilmektedir. Bunun yanı sıra rekabet gibi göze çarpan bağlamlarda, kendi gruplarını diğer grupların zararına tercih ederek olumlu bir kişisel ve sosyal kimlik kazanmaya çalışırlar (Chantal v.dğr. 2018). Takım kimliği literatürde kimlik teorisi ve sosyal kimlik teorisi olmak üzere iki farklı teorik bakış açısıyla incelenmiştir (Kwon v.dğr. 2007)

2.1.1. Kimlik Teorisi

Kimlik teorisi, bireylerin eylemlerini kendilerini nasıl görmek istediklerini ve başkaları tarafından nasıl görünmeyi sevdiklerini temel alacağını ileri sürmektedir (Jacopson, 1979). Kimlik, insanlara başka insanlar için ne anlama geldiğini tanımlayan sosyal bir rol ya da kişilerin sosyal durumları için belirlenen

anlam olarak tanımlanmıştır (Burke, 1991). Dolayısıyla kimliğin kişiselliğinin oluşması için, rolleri belirleyecek olan kişilerin oluşturduğu bir çevre faktöründen bahsedilebilir. Ve bu rollerdeki seçimler, genel benlik kategorisinin bir özelliği olan kimlik açıklığının bir sonucu olduğunda kişi bu arayış için, başkalarının sahip olduğu kategorizasyonlara ya da sınıflandırmayı kabul eder. Ayrıca, kimlikler ancak bireyler yapılandırılmış sosyal etkileşime katılanlar olduğu sürece mevcuttur (Stryker, 1968). Bu bağlamda kimliklerin, örgütlü sosyal ilişkilerde rollere veya pozisyonlara bağlı olduğu da öne sürülebilir. Kimlik teorisi üzerine yazılmış tüm bu bilgiler doğrultusunda bireylerin taraftar olabilmeleri için kulüp ya da takımla bireysel etkileşimde olabilmeleri gerektiği söylenebilir. Takım kimliği ve kişisel kimliğin uyuştuğu noktadan sonra da devreye sosyal kimlik uyumunun girmesi gerekebilir. Çünkü kimlik teorisinin oturması için gereken bir diğer faktör de sosyal kimlik tanımlama olarak bilinmektedir.

2.1.2. Sosyal Kimlik Teorisi

Sosyal kimlik bireyin kendilik kavramının, bir sosyal gruba (veya gruplara) mental üyeliği konusundaki bilgilerinden ya da bu üyeliğe ekli değer veya duygusal öneminden kaynaklanan kısmıdır (Taifel, 1978). Dolayısıyla sosyal bir gruba dahil olma özelliği kişinin ihtiyacıdır denebilir ve aynı zamanda seçeceği grupların, kendi duygusal ve benlik kavramından yola çıkarak seçeceği söylenebilir. Bu durum takım tanımlama kavramının temelini oluşturan sosyal kimlik kavramıdır denebilir; çünkü takım tanımlama, sosyal kimliğin bir belirtisidir (Underwood et al, 2001). Bireyin, bir sosyal gruba veya gruplara üye olmak için ele aldığı değerler ve duygusal önemlerin, hangi taraftar grubuna dahil olmak istediğini ve hangi takımı tutmasının daha doğru olduğunu belirlediği söylenebilir çünkü spor izleyicilerinin bir takıma bağlı kalması durumu, bağlılıktan bir kimlik duygusu edinmeleridir (Hirt v.dğr. 1992). Bu bilgiler ışığında taraftarların destekledikleri takım ve o takımın taraftarları ile aralarında duygusal ve benlik bağı bulunduğu söylenebilir. Ve takımla kişi arasındaki bağı oluşturan bu benlik arayışı, takıma sponsor olan markayla kişi arasında da bir bağ oluşturabilir.

2.2.Algılanan Uyum

Sponsor ile sponsor olunan takım ya da kulüp arasındaki uyumun, sponsorun marka değerini önemli ölçüde arttırabileceği söylenebilir. Örneğin; bir basketbol kulübüne basket ürünleri satan bir firmanın sponspor olması diğer firmalara göre daha etkin bir pazarlama olabilir. Tüketici tutumları, inançları ve davranışsal niyetleri, etkinlik ve sponsor arasındaki algılanan uyum düzeyinden etkilenmektedir (Becker & Olsen, 2003). Dolayısıyla spor sponsorluğunun etkili olabilmesi için öncelikle spor ya da kulüple sonra da kişiyle sponsor arasında bir uyumun algılanmasının gerektiği söylenebilir. Amaç, etkinlik katılımcıları arasında algılanan uygunluğu artırmaksa, etkinlik özellikleri hem yüksek hem de düşük tanımlı hayranlarla nasıl yaklaşacağını ve iletişim kuracağını dikkate almalıdır (Gwinner & Bennett, 2008). Bu nedenle, tüketicilere yönelik tanıtım ve diğer iletişim

stratejileriyle tutarlı olan şirketler, etkinlikle sponsor firma arasında algılanan uyumu artırabilir. Aynı zamanda etkinlik ve marka arasında algılanan uyum, sponsorluğa yönelik tutum ve en sonunda marka sadakatini doğrudan etkileyebilir ve marka güveni üzerinde de olumlu bir etki bırakabilir (Mazodier & Merunka, 2012). Bu uyumlar sadece satılan ürünle ilgili değil aynı zamanda takım ve sponsorun görsel ve işitsel öğelerle de alakalı olmalıdır. Hatta takımın sesli öğeleri yani tezahüratlarla görsellerin uyumu bile sposor firmalar için olumlu etki yaratabilmektedir (Han v.dğr. 2013). Dolayısıyla algılanan uyum sponsor markanın tüm açılardan algılanmasını kolaylaştırdığı söylenebilir. Çünkü algılanan uyum, bireylerin sponsorun nitelikleri ile sponsorluğun sebebi arasındaki yola aracılık eder (Deitz v.dğr. 2012). Kısacası sponsor marka ile sponsor olunan takım arasındaki görsel, işitsel ve taraftarın algısında oluşacak tüm mental uyumların, marka ile müşteri arasında olumlu iletişim kurmasına sebep olacağı söylenebilir. Ancak bu uyum sayesinde gerçek ve müşteri üzerinde etkili bir sponsorluk yapılabilir.

3.MARKA DENKLİĞİ

Marka denkliği, bir üründen yola çıkılarak ürünü satan firmaya ve müşterilere arz edilen değeri arttıran ya da azaltan ve 5 duyuya hitap eden marka varlıkları serisidir (Tosun N., 2017). Bu varlıklar marka farkındalığı, marka çağrışımları, algılanan kalite, marka sadakati, patentler görseller vb. bir çok tescili varlıklardan oluşabilir. Kısacası marka denkliğini etkileyen faktörler, pazar rekabeti üstünlüğü, sürekli kâr artışı, uzun vadeli müşterilerin sadakati dahil olmak üzere hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olan her şey anlamına gelir (Kim & Lee, 2018).

3.1.Marka Farkındalığı

Marka farkındalığı diğer bir deyişle marka bilinirliği, müşterilerin o markayı satın almadan önce tanımlayabilmesi ve hatırlayabilmesi anlamına gelmektedir (Haque & Ariffuzzaman, 2018). Marka Farkındalığı marka denkliğinin önemli bir faktörüdür çünkü marka imajı, bir markanın toplam kişiliğinin tüketici zihninin izlenimidir ve tüketicinin ürünü ve hatta kategorisini anlamasını sağlamak anlamına gelir (Ambolau, 2015). Marka Farkındalığı tanımlama ve hatırlama olarak iki faktördür (Anil & Marigoundar, 2016). Marka hatırlama, tüketicilerin bir ürün kategorisini gördüklerinde, bir marka adını tam olarak hatırlayabildikleri anlamına gelmekte ve marka tanıma ise, tüketicilerin bir marka işareti olduğunda bir markayı tanımlayabildiği anlamına gelmektedir. Başka bir deyişle kaliteli bir marka farkındalığı için müşterinin öncelikle markayı hatırlaması ve ardından da markayı diğer markalara göre bir çok açıdan kategorize edebilmesi olduğu söylenebilir.

Spor sponsorluğu, pazarlamacılara yeni kitlelere hitap etme, marka bilincini arttırma ve kurumsal marka imajlarını geliştirme fırsatları sunabilir. Sponsorluk etkinliği üzerine yapılan önemli araştırmalar ise sponsorun tanımlanması ve çağrışım yapmasını başarılı sponsorluğun ana göstergeleri olarak tanınmasını sağlamıştır (DeGaris v.dğr. 2016). İlgili araştırmaya göre spor sponsorlukları, marka

tercihini hem dolaylı (başkasından duyularak) hem de doğrudan (tanıtım ve reklamlar) etkilemiştir. Dolayısıyla spor sponsorlukları için marka farkındalığı, marka denkliğine giden yolda önemli bir faktör ve gerekli sonuç olarak görülebilir.

3.2.Marka Çağrışımları

Marka çağrışımı, bir tüketicinin belirli bir markayı ilişkilendirdiği şeyler olarak tanımlandırılabilir. Marka bilgileri ve özellikle adı, markayla ilgili tecrübeleri ya da markaya yakınlığı gibi bir çok değer markayı öğrendikten sonra ortaya çıkacak ve bu toplanmanın yoğunluğu yapısı ve seviyesi marka imajını doğrudan etkileyecektir (Cao & Fu, 2019). Bu nedenle, hem teori hem de pratikte marka çağrışımı, marka değerini keşfetme, markayı geliştirme ve tüketicilerin karar vermelerini etkileme konusunda büyük önem taşıyabilir. Aynı zamanda marka bilinirliği, marka değerinin önemli ve bazen değer biçilmeyen bir bileşenidir (Aaker, 1996). Farkındalık, algı ve tutumları etkileyebilir. Marketten satın alınan bir fıstık ezmesinin tadını daha iyi hale getirebilir ya da bir satıcıya güven aşılayabilir. Bazı bağlamlarda marka çağrışımı, marka seçiminde ve hatta sadakatinde itici bir güç de olabilir.

Spor sponsorluğu, şirketlerin markalarını tanıtmaları ve hedef tüketicilere yönelik marka çağrışımları geliştirmek için etkili bir araç olarak görülmektedir (Bennett,1999). Marka çağrışımları sadece bir anlam veya imaj uyandırmakla kalmaz, aynı zamanda öncelikle bir marka hakkında; neyi temsil ettiğini ve kendisine nasıl avantajlar elde edebileceğini sunar (Schmidt v.dğr. 2018). Markayla ilgili yapılan her çağrışım, markayı doğrudan rekabetten ayıran ve potansiyel kullanıcı için daha fazla ya da daha az çekici kılan bir kimliğe sahip olan zihinsel imgelerdir (Richards v.dğr. 1998). Marka çağrışımlarının marka denkliği kapsamında; marka bilgilerinin hatırlanması, rakiplerden farklılığın algılanması, markayla ilgili olumlu duyguların ve satın alma nedenlerinin oluşması ve markayla ilgili çağrışımların genişletilmesi gibi etkileri bulunmaktadır (Aaker, 1991). Bu faktörlerin yaratacağı zihinsel ilişki marka denkliği yaratmak için ön koşul sayılabilir ve spor sponsorluklarında, milyonlarca kişinin desteklediği bir takıma sponsor olan marka yansıtıldığında ise yaratılan bu ilişki, sponsor olan markayla ilgili bir fikir birliği duygusu üretebilir; böylelikle bireylerin, markayı diğer markalarla karşılaştırılabilirlik derecesine ilişkin olasılıklar da artabilir.

3.3.Algılanan Kalite

Algılanan kalite, tüketicinin bir ürünün genel mükemmelliği veya üstünlüğü konusundaki yargısı olarak tanımlanmıştır (Tsiotsou, 2006). Diğer bir deyişle bir ürün ya da hizmetin, istek ve gereksinimleri karşılayabilme derecesi olarak da tanımlanmaktadır (Tosun, 2017). Aynı zaman da bu kalite seviyesi, tüketicilerin ürünle ilgili fiziksel özelliklerine ek olarak marka hakkında sahip oldukları somut, psikolojik algıları içermektedir (Chaudhuri & Holbrook 2002). Dolayısıyla satın algılanan kalitenin

yüksekliği aynı zamanda satın alma niyetinin yüksekliğinin önemli bir faktörü olarak değerlendirilebilir. Müşterilerin markalarda algılamak isteyebilecekleri; performans, güvenirlik, estetik, kullanışlılık, devamlılık, güvenlik, mükemmellik, duyarlılık, ayırıcı özellikler, ilişki kurma ve tanınmışlık gibi temel özellikler vardır (Halis, 2004: 49-50)

Spor sponsorlukları algılanan kaliteye katkıda bulunmak için çok yararlı değil gibi gözükse de, sponsorlukların genellikle hızlı satın alma odaklı değil, kurumsal sponsorluk markalarının görüşlerini yansıttığı görülmektedir (Poon & Prendergast, 2006). Fakat sponsorluğun, kulüp markasıyla bağdaştırılarak ürün kalitesini gösterebileceği ihtimalini de öngörülebilir. Aynı zamanda araştırmalarda algılanan kalitenin marka sadakatini etkilediğini ve taraftarlarların sponsor markanın ürününe yönelik satın alma davranışını etkilediğine dair kanıtlar elde edilmiştir (Tsordia v.dğr. 2018).

3.4.Marka Sadakati

Marka Sadakati, bir müşterinin markasına olan bağlılığının kapsamı ve aynı marka için satın alma işlemlerini kaç kez tekrarladığı anlamına gelir (Shahid v.dğr. 2017). Şirketler her zaman müşterilerini sürdürmeye çalışı ve sadece yeni müşteriler çekmek değil, sadık müşteriler geliştirmek için stratejiler de kullanırlar. Çünkü markasına sadık bir tüketici diğer markaların görünüm, özellik veya fiyat bakımından üstün olduğu durumlarda bile birincil marka ürününü satın almaya devam edecektir (Aaker, 1991). Marka sadakati 3 yaklaşımda incelenir; davranışsal, tutumsal ve karma yaklaşım (Cengiz & Akdemir 2016). Davranışsal yaklaşımda müşterinin o markayı satın alma sıklığı, miktarı ve olasılığı gibi durumlar değerlendirmektedir (Chang & Chen 2007). Tutumsal yaklaşımda ise deneyim, duygu ve niyetler incelenmektedir (Babür, 2017). Son olarak karma yaklaşımda ise hem davranışsal hem tutumsal yaklaşımlar incelenir. Hem niyet hem satın alma durumu, miktarları, önemleri vb..

Spor sponsorluklarında müşteri dikkatini çekmesi ve müşteri deneyimine açık olması gibi durumlarda marka sadakatinde önemli bir etkiye sahiptir (Sirgy v.dğr. 2008). Bir başka deyişle, belirli bir markanın müşterileri, firmanın tanımlayabilecekleri bir olaya sponsorluk yaptığını anladıklarında marka sadakati duyguları geliştirebilirler. Marka sadakati, markanın satın alınması veya benimsenmesi ile ilgilidir dolayısıyla elde edilmesi çok zor olmasına rağmen araştırmalarda, spor sponsorlukları yıllar içerisinde müşterinin zihninde bir marka sadakati kurmayı başarabilmiştir (Cornwell v.dğr. 2001). Bazı araştırmalarda ise spor sponsorlukları sadece tutumsal yaklaşımları elde etmeyi başarmış fakat müşteriler üzerinde herhangi bir davranışsal yaklaşım oluşturamamıştır (Levin v.dğr. 2004).

4.METODOLOJİ

4.1.Spor Sponsorluğunun Marka Denkliğine Etkisi Üzerine Bir Araştırma

4.1.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, spor sponsorluklarının marka denkliğine etki boyutunu açığa çıkarmaktır. Bu amaç sayesinde, spor sponsorlukları ve marka denkliği olarak iki temel başlık ele alınmakta ve markaların takımlar ya da spor kulüpleri ile yaptığı sponsorluk anlaşmalarının, müşteriler üzerindeki marka değerlerine etkisi incelenmektedir. Spor sponsorluklarının marka denkliğine, hem ulusal hem de uluslararası bir çok araştırmada olumlu etkileri olduğu söylenmesine rağmen, müsabakaları ve spor etkinliklerini takip eden seyirci kitlelerinin değişmesinden dolayı çoğunlukla daha genç jenerasyonlar üzerinden tekrar test edilmiştir. Dolayısıyla araştırmada, spor sponsorluklarının marka denkliğine tüm jenerasyonlar için olumlu etkileri olması, markalara, spor kulüplerine ve gelecek zamanda uzmanların bu konuyla ilgili çalışmalarında önemli katkı sağlanması beklenmektedir.

4.1.2 Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Araştırma sonuçlarının genelleme seviyesini değiştirmekte olan bir takım kısıtlamalar söz konusudur. İlk olarak anket uygulanan kişilerin çoğunlukla Z jenerasyonundan (20'li yaş gruplarındaki kişiler) olması bu araştırmada Y jenerasyonunun ve X jenerasyonu ile karşılaştırma imkanını azaltmıştır. Bunun yanı sıra araştırmanın örneklemi genel olarak Aydın ve İzmir olmak üzere iki büyük şehirde yaşayan kişilerden oluşmaktadır. Bu çalışmanın küçük şehirlerde güvenirlik derecesi düşüyor gibi gözükmüş olsa da uluslararası kapsamlı bir örneklemin, genellenebilirlik seviyesi açısından daha yüksek bulgular vermesi beklenebilir. Hatta mülakat üzerine yapılan çalışmalarda daha spesifik bulgular da öne sürülebilir. Fakat geçerli bir örneklem topluluğu yaratabilmek için veriler, genel anlamda iki ilde yaşayan tanıdıklar aracılığı ile internet ve kısmen de yüz yüze anketler ile toplanmıştır.

4.1.3 Araştırmanın Yöntemi

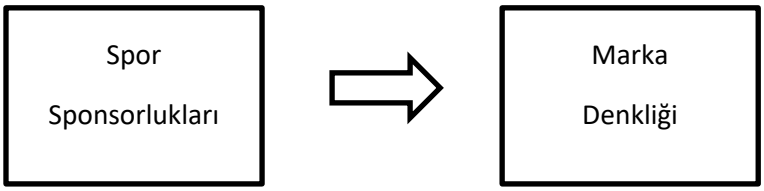
Araştırmada veri toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın büyük çoğunluğunu, öğrencilerden oluşturmaktadır. Bölüm ve yaş ayrımı gözetmeksizin, örnekleme yöntemi ile Kasım 2018-Mart 2019 tarihleri arasında Aydın ve İzmir illerinde toplam 230 kişiye anket uygulanmış fakat elenen anketler sonucu 199 anket geçerli sayılmıştır. Bu verilerin toplanmasında kullanılan anket formu, 5'li Likert türünde düzenlenmiştir. Anket cevaplarının değerlendirilmesiyle alakalı seçenekler şu şekilde sıralanmaktadır: (1) Tamamen katılmıyorum, (2) Çoğunlukla katılmıyorum, (3) Ne katılıyorum, ne katılmıyorum, (4) Kısmen katılıyorum, (5) Tamamen katılıyorum seçeneğini göstermektedir. Toplanan bu veriler SPSS İstatistiksel Veri Analiz Programı kullanılarak regresyon, korelasyon, geçerlilik, güvenirlik ve faktör analizlerine tabi tutulmuştur. Öncelikle anketin giriş kısmında, çalışmanın bilimsel ve sosyal amaçlarından bahsedilmiştir. İkinci olarak da ankette isim talep edilmemiştir. Böylece anketi

çekinmeden, rahat bir şekilde doldurabilmeleri amaçlanmıştır. Giriş yazısı dışında araştırmayı yürüten danışmanın ismi de formda yer almaktadır. Anket üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm kişilerin demografik bilgilerini öğrenmeyi hedefleyen ve 5'li Likert yöntemine dahil olmayan sorulardan oluşur. İkinci ve üçüncü bölümde ise spor sponsorluğu faktörleri ile marka denkliği faktörleri incelemektedir. Bir çok araştırmada marka denkliği içeriğinde marka çağrışımları ile algılanan uyum benzer ifade edildiği için bu çalışmada çağrışım soruları sorulmamıştır. Demografik sorularda sorulan "Taraftarı olduğunuz takıma geçmişte ya da bu sezon sponsor olmuş, aklınıza gelen herhangi bir sponsor markayı yazınız." kısmı hali hazırda bir çağrışım gerektirmektedir. Bu bölümü doldurmayan anketler geçersiz sayılmıştır. Bu iki bölüm bir pazarlama araştırmasının anketinden alınmıştır (Tsordia, 2018). Bu araştırma kapsamında toplam soru sayısı, 8 demografik ve 22 adet de 5'li Likert sistemli olarak karşımıza çıkmaktadır. Ve bu araştırmada faktör, korelasyon ve regresyon analizleri kullanılmıştır.

4.1.4 Değişkenler ve Hipotezler

Bu çalışmada spor sponsorlukları bağımlı değişken, marka denkliği ise bağımsız değişken olarak ele alınmaktadır. Araştırma içerisinde herhangi bir aracı değişken söz konusu değildir. Demografik değişkenler ise gelecekteki çalışmalar için faydalı olabileceği öngörülerek, ankete eklenmiş olup bu değişkenlerin olası etkileri araştırmanın içine dahil edilmemiştir. Araştırma modeli ve hipotezler aşağıda yer almaktadır.

Şekil 1: Araştırma Modeli



H_1: Tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri ile marka denkliği boyutları arasında fark vardır

H_2: Spor sponsorlukları marka denkliğini doğrudan ve pozitif yönde etkiler

4.2. Bulgular Ve Değerlendirme

Bu araştırmada verilere ulaşmak amacıyla kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örnekleme; araştırmanın belirli bir bölgede yapılması gerekmediği durumlarda, araştırmacının çevresinde bulunan, ulaşılması kolay, araştırmaya katılmaya gönüllü bireyler ile çalıştığı örneklem türüdür (Erkuş, 2011). Araştırmaya katılım gönüllülük esasına göre sağlanmıştır. 230 kişiye yapılan veri toplamadan 31 tanesi hatalı ve eksik doldurulduğundan dolayı değerlendirilmeye alınmamış ve 199

anket ile araştırma bulguları incelenmiştir. Çalışma kapsamında örneklemden elde edilen verilerin analiz edilmesinde SPSS programı kullanılmıştır.

4.2.1 Demografik Bulgular

Bu çalışmada öncelikle kişiler hakkında bilgilere yer verilmiştir. Çalışan kişilere yaş, eğitim durumları, gelirleri, çalıştıkları il, medeni durumları, ilgilendikleri spor, ne sıklıkta maça gittikleri, taraftar olunan kulüp ve akıllara ilk gelen sponsor marka sorulmuştur. Toplam 8 adet soru mevcuttur. Bu araştırmada toplanan anketleri dolduran 199 kişinin demografik bilgileri yer almaktadır. Araştırmaya katılan 199 adet katılımcının demografik bilgilerine ait bulgular, aşağıdaki tablo ve açıklamalarda sunulmaktadır.

Ankete katılan 199 kişinin yaş ortalaması 25'tir. Yaş grubu 19 – 69 arasında olan kişiler içinde yaşını belirtmeyenler de mevcuttur. Bu çalışmaya ağırlıklı olarak 19-26 yaş aralığındaki kişiler dahil olmuştur. Ankete katılan kişileri en fazla Z jenerasyonuna dahil gençler oluşturmaktadır. Z kuşağından daha fazla örneklem alınmasının sebebi de bu topluluğun Türkiye nüfusunun %30'unu oluşturması ve geleneksel anlayışlara karşı çıkarak daha özgür biçimde kendilerini ifade edebilmeleridir (Seymen, 2017). Araştırma ile ilgili bilgilerin, literatürde genel olarak X kuşağını baz alması ve kuşaklar arasındaki sponsorlara bakış açısı anlayışın değişebileceği durumu göz önüne alınarak daha genç kuşaktan kişiler seçilmeye çalışılmıştır.

Ankete katılan 199 kişiden 43 kişi lise, 157 kişi üniversite, 12 kişi yüksek lisans ve 7 kişi ise doktora mezunu olduğunu belirtmiştir. Türkiye'deki tahsil ortalamasına göre örneklemlerin eğitim durumları oldukça yüksektir. Örneklemlerin eğitimli kişiler olmasından ötürü etik ve ahlaki değerlere daha bağlı olduğu düşünülmüş fakat ölçek sonuçlarında, sadece takım kimliği ve marka sadakati konusunda bir bağlantı bulunabilmiştir.

Ankette gelirlerini beyan eden 199 kişiden 137 kişi 2000 TL'den düşük olduğunu, 17 kişi 2001-3000 arasında olduğunu, 6 kişi 3001-4000 arasında olduğunu ve geri kalan kişiler ise gelirlerinin daha yüksek olduğunu belirtmiştir. Bu oranlar eğitim seviyesi oranları ile yüksek benzerlik göstermektedir. Ankete katılan kişilerin çoğunun yaş ortalaması da 19-25 yaş civarlarında olduğu düşünüldüğünde, işe yeni başlamış ve geliri düşük kısımın çoğunlukta olduğu öngörülebilir.

Çalışmaya katılan kişilerin % 88'i (176 kişi) bekar olduğunu, %12'si (23 kişi) de bekar olduğunu beyan etmiştir. Yaş grubu dikkate alındığında henüz eğitim aşamasında olan kişilerin evli olmaması normal görülebilir. Orta ve genç yaş grubunun yüksek olduğu göz önünde bulundurulduğunda, evli kişi sayısı, örneklemlerin Türkiye evlenme yaşı ortalamasına göre daha geç yaşta evlendiğini de göstermektedir.

Ankete katılan 199 kişiden 82 kişi futbol, 35 kişi voleybol, 19 kişi basketbol, 17 kişi tenis ve geri kalanlar da başka tür spor çeşitleriyle ilgilenmektedir. Bunun yanında ilgilenilen diğer sporlar ise; motorsporları, yüzme, bisiklet, fitness, hentbol, motorsporları, okçuluk, plates, jimnastik, bilardo, langırt, dalış, doğa tırmanışı, kayak, badminton, masa tenisi ve e-sporlardır.

Ankete katılan kişilerin taraftarı oldukları kulüpün stadlarına ya da maçlarına uzak olmasından dolayı maça gitme sıklıkları düşük çıkmıştır.87 kişi maçlara hiç gitmemekte, 72 kişi senede birkaç kez gitmekte, 14 kişi ayda en az 2 kere ve 27 kişi ise her hafta maça gitmektedir. Maçlara gidilmese de maçları başka platformlardan da takip eden kişiler olabileceğinden dolayı, gelecekteki araştırmalarda maçları TV aracılığıyla ya da online takip edenler de tespit edilebilir.

Ankete katılan 199 kişiden alınan bilgilere göre en yüksek taraftar sayısına sahip olan takım %37.5 oranla Galatasaray, %26 ile Fenerbahçe ve %21 oranla Beşiktaş'tır. Geri kalan %15 lik kesim ise Karşıyakaspor, Trabzonspor, Anadolu Efes, Bursaspor, Adanaspor, Başakşehir, Gaziantepspor, Göztepespor ve Nazilli Belediyespor cevaplarını vermiştir.

Anketi cevaplayan kişilerin akıllarına gelen sponsor markalar arasında en yüksek cevap 36 sayı ile Ülker ardından 29 ile Türk Telekom ve 20 oy ile Vodafone'dur. Bunun dışında örneklemlerin akıllarına gelen ilk markalar işe şu markalardan oluşmaktadır: Adidas, Arçelik, Avea, Avis, Beko 10, Cacharel, Cola Turka, Doğuş, Dumankaya, Efes Pilsen, Emlak Bankası, Fly Emirates, Garenta, Garenta, Halley, Head and Shoulders, Huawei, Kappa, Lotto, Marlboro, Marshall, Medical Park, Migros, Nef, Nesine.com, Nike, Odeabank, Orkid, Petlas, Pınar, Sanko, Terra Pizza, Turkish Airlines, Turkcell, Uludağ Frutti, Vestel, Total.

Tablo 1. T-Testi & Anova Testi

	Yaş	Eğitim	Gelir Durumu	Medeni Durum	İlgilenilen Spor	İzleme Sıklığı	Tutulan Takım
Spor Sponsorluğu	,056	,384	,082	**,043**	,000	**,000**	,228
Takım Kimliği	**,008**	,294	**,025**	**,016**	,000	**,000**	,207
Algılanan Uyum	,904	,910	,538	,859	,866	,294	,578
Marka Denkliği	,073	,599	,598	,256	,382	**,005**	,512
Marka Farkındalığı	,138	,144	**,025**	,055	,116	**,005**	,535
Algılanan Kalite	,855	,702	,605	,144	,941	**,008**	,098
Marka Sadakati	**,035**	,676	,824	,583	,126	**,027**	,633

Bağımsız t testi ve anova testi ile yapılan analizler sonucunda; yaş ile takım kimliği ve marka sadakati arasında, gelir durumu ile takım kimliği ve marka farkındalığı arasında, medeni durum ile spor sponsorluğu ve takım kimliği arasında izleme sıklığı ile ise algılanan uyum haricindeki tüm faktörler arasında anlamlı bir farklılık saptanmıştır.

4.2.2 Geçerlilik ve Güvenilirlik

Bu çalışmada ölçümlerin geçerlilik ve güvenilirliklerini test etmek üzere Faktör Analizi ve Cronbach Alfa Analizleri'nden faydalanılmaktadır. Geçerlilik, ölçümlerin gerçekten ölçmek istediği şeyi ölçüp ölçmediğini, güvenilirlik ise, ölçümlerin ölçmek istediği şeyi doğru ölçüp ölçmediğini ortaya koyan kriterler olarak tanımlanmaktadır.

Tablo 2. Anketin Güvenirlik Analizi

Değişkenler	Cronbach's Alpha	KMO	Çarpıklık	Basıklık
Sponsorluk	,899	,887	-,235/ ,172	-,812/343
Marka Denkliği	,928	,896	-,033/ ,172	-,722/343

Tablo 1'deki sonuçlara bakıldığında 43 sorudan oluşan araştırma ölçeğinin güvenilirlik katsayısı 0.899 ve 0.928 olarak belirlenmiştir. Sosyal Bilimlerde kabul edilen eşik değer olan 0.700'ün oldukça üzerinde olması ve çarpıklık basıklık oranlarının da +-2 aralığında olması nedeniyle hiç bir şüpheye yer bırakmaksızın diğer analizlere devam edilmiştir.

Tablo 3. Korelasyon Analizi

		Kimlik	Uyum	Farkindalik	Kalite	Sadakat
Kimlik	Pearson Correlation	1	,466**	,447**	,489**	,596**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000
	N	199	199	199	199	199
Uyum	Pearson Correlation	,466**	1	,492**	,563**	,464**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000
	N	199	199	199	199	199
Farkindalik	Pearson Correlation	,447**	,492**	1	,494**	,409**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	199	199	199	199	199
Kalite	Pearson Correlation	,489**	,563**	,494**	1	,569**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000
	N	199	199	199	199	199
Sadakat	Pearson Correlation	,596**	,464**	,409**	,569**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	199	199	199	199	199

4.2.3 Korelasyon Analizi

Korelasyon tablosuna bakıldığında toplam 199 anketin oluşturduğu ölçek üzerinde çalışan performansı üzerinde özellikle Sadakat alt boyutunun yüksek bir etkisi olduğu görülmektedir. Ayrıca da tüm kavramlar pozitif yönde koreledir. Örneğin takım kimliği arttıkça marka sadakati de %59 oranında

artmaktadır. Bu oran, orta/üst olarak sınıflandırılabilecek bir seviyedir. Diğer alt boyutlara bakıldığında tüm faktörler birbiriyle pozitif yönde ilişki içerisindedir.

Gerçekleştirilen korelasyon analizi bire bir ilişkileri tespit ettiğinden dolayı bu araştırma için tek başına yeterli değildir. Bu sebeple tüm değişkenler çoklu regresyon modeli ile de analiz edilmiştir.

4.2.4 Faktör Analizi

Tablo 4. Faktör Analizi

	Bileşenler		
	1	2	
Takım Kimliği 1	,643		
Takım Kimliği 2	,809		
Takım Kimliği 3	,942		
Takım Kimliği 4	,881		
Takım Kimliği 5	,900		
Takım Kimliği 6	,849		
Takım Kimliği 7	,511		
Marka Uyumu 1		,855	
Marka Uyumu 2		,929	
Marka Uyumu 3		,735	
	1	2	3
Marka Farkındalığı1			,882
Marka Farkındalığı 2			,898
Algılanan Kalite 1		,894	
Algılanan Kalite 2		,852	
Algılanan Kalite 3		,902	
Marka Sadakati 1	,559		
Marka Sadakati 2	,847		
Marka Sadakati 3	,801		
Marka Sadakati 4	,818		
Marka Sadakati 5	,824		
Marka Sadakati 6	,849		
Marka Sadakati 7	,938		
Marka Sadakati 8	,877		

Korelasyon analizine bakıldığında toplam 31 sorudaki tüm faktörlerin ağırlıkları birbirinden ayrılmıştır. Değişkenlerin birbirleri ile orta (en az 0.25) ya da yüksek (en fazla 0.90) düzeyde ilişkili olması gerekir ve çalışmanın tüm faktör oranları da bu aralıklardadır.

4.2.5 Regresyon Analizi

Tablo 5. Sponsorluk Değişkeninin Marka Denkliği Değişkeni Üzerindeki Etkisi

Model				t	R^2	p
	Beta	**Standart Hata**	**Standart Beta**			
(Sabit)	,823	,171		4,826	,494	,000*
Kimlik	,686	,049	,703	13,864		,000*

Bağımlı Değişken: Marka Denkliği

Tablo 6. Kimlik Boyutunun Farkındalık Boyutu Üzerindeki Etkisi

Model				t	R^2	p
	Beta	**Standart Hata**	**Standart Beta**			
(Sabit)	2,134	,219		9,756	,199	,000*
Kimlik	,454	,065	,447	7,006		,000*

Bağımlı Değişken: Farkındalık

Tablo 7. Kimlik Boyutunun Kalite Boyutu Üzerindeki Etkisi

Model				t	R^2	p
	Beta	**Standart Hata**	**Standart Beta**			
(Sabit)	2,187	,198		11,068	,239	,000*
Kimlik	,461	,059	,489	7,862		,000*

Bağımlı Değişken: Kalite

Tablo 8. Kimlik Boyutunun Kalite Sadakat Üzerindeki Etkisi

Model				t	R^2	p
	Beta	**Standart Hata**	**Standart Beta**			
(Sabit)	,904	,190		4,765	,355	,000*
Kimlik	,586	,056	,596	10,407		,000*

Bağımlı Değişken: Sadakat

Tablo 9. Uyum Boyutunun Farkındalık Boyutu Üzerindeki Etkisi

Model				t	R^2	p
	Beta	**Standart Hata**	**Standart Beta**			
(Sabit)	1,531	,268		5,712	,242	,000*
Kimlik	,564	,071	,492	7,924		,000*

Bağımlı Değişken: Farkındalık

Tablo 10. Uyum Boyutunun Kalite Boyutu Üzerindeki Etkisi

Model				t	R^2	p
	Beta	**Standart Hata**	**Standart Beta**			
(Sabit)	1,480	,236		6,280	,317	,000*
Kimlik	,598	,063	,563	9,557		,000*

Bağımlı Değişken: Kalite

Tablo 11. Uyum Boyutunun Kalite Sadakat Üzerindeki Etkisi

Model				t	R^2	p
	Beta	**Standart Hata**	**Standart Beta**			
(Sabit)	,896	,263		3,401	,216	,001*
Kimlik	,514	,070	,464	7,358		,000*

Bağımlı Değişken: Sadakat

Regresyon Analizi tablolarına bakıldığında değişkenler arası ilişkiler ve boyutlar arası ilişkilere göre oluşturulmuş olan regresyon modellerinin tümü için anlamlı olup (p), Rkare sütununda görülmek üzere değişimi açıklama güçleri bulunmaktadır. Burada baktığımız bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisidir. Dolayısıyla da oluşturulan regresyon modelleri kapsamında elde edilen veriler, sponsorluk değişkeninin marka denkliği değişkenindeki değişimin p=0,00 anlamlılık düzeyinde %49.4'ünüaçıklayabildiğini ortaya koymaktadır. Bu durum, daha önceki araştırmalardan dolayı tahmin edilen bir sonuçtur. Diğer alt faktörlerin de marka denkliği ve marka denkliğinin alt faktörlerini kuvvetli ve pozitif şekilde etkilediği düşünülmektedir.

5.SONUÇ

Günümüz çalışma ortamında markalar, her geçen gün artan rekabet koşullarında başarılı olabilmek için çabalamaktadır. Aynı zamanda kulüpler de markalara sponsorluk vererek gelirlerini arttırmak durumundalar dolayısıyla iki taraf da spor sponsorluğu ve marka denkliği arasındaki kültüre hakim olmak zorundadır. Birbirleri arasında değişim gösterebilen jenerasyon kültürleri ve zamanla değişen pazarlama faktörleri sebebiyle, spor sponsorlukları ve marka denkliği arasındaki ilişki tekrar gözlemlenmiş ve ankete katılan genç jenerasyondan seçilen bireyler bu durumu çalışmanın anketlerine yansıtmıştır. Bu çalışmadan çıkarılacak sonuç spor sponsorluklarının marka denkliğini doğrudan ve olumlu şekilde etkilemesidir. Gelecekte aynı konu üzerine çalışma yapacak araştırmacılara

- Öncelikle örneklem kitlesini sadece Aydın ve İzmir ile sınırlı kalmayıp daha geniş ve daha homojen bölgelerden de seçmeleri,
- Farklı sektörler ve farklı yaşlar üzerine de odaklanmaları ve bu sonuçları karşılaştırmaları,
- Anket yöntemiyle değil yüz yüze görüşme yöntemiyle verilerin toplanması

önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Aaker David (1991) ‘‘Managing Brand Equity’’, New York: The Free Press Aaker, David, A (1996), Building Strong Brands, New York, The Free Press

Aaker, D. A. (1996) ‘‘Measuring Brand Equity Across Products And Markets. California Management Review’’, 38(3).

Ambolau, M. A. P. (2015) ‘‘The Influence Of Brand Awareness and Brand Image on Purchase Decision (Study On Aqua Consumers in Administrative Science Faculty Brawijaya University Class Of 2013)’’. Jurnal Administrasi Bisnis, 19(2).

Anil Kumar, T. M., & Marigoudar, V. (2016). A Study On Brand Awareness Towards Drool Dog And Cat Food. Ijar, 2(3), 320-324.

Becker-Olsen, K. L. (2003) ‘‘And Now, A Word From Our Sponsor--A Look At The Effects Of Sponsored Content And Banner Advertising’’. Journal Of Advertising, 32(2): 17-32.

Bennett, R. (1999) ‘‘Sports Sponsorship, Spectator Recall And False Consensus’’. European Journal Of Marketing, 33(3/4): 291-313.

Burke, P. J. (1991) ‘‘Identity Processes And Social Stress’’. American Sociological Review, 56(6): 836-849.

Cengiz, H., & Akdemir-Cengiz, H. (2016) ''Review Of Brand Loyalty Literature: 2001–2015''. Journal Of Research İn Marketing, 6(1): 407-434.

Chang, Y. H., & Chen, F. Y. (2007) ''Relational Benefits, Switching Barriers And Loyalty: A Study Of Airline Customers İn Taiwan''. Journal Of Air Transport Management, 13(2): 104-109.

Chantal, Y., Bouchet, P., & Kada, F. (2018) ''On Predicting The Relationship Between Team İdentification And Supporters' Post-Game İdentity Management Strategies: The Mediating Roles Of Pride And Shame''. Current Psychology, 1-10.

Chaudhuri, A., & Holbrook, M. B. (2002) ''Product-Class Effects On Brand Commitment And Brand Outcomes: The Role Of Brand Trust And Brand Affect''. Journal Of Brand Management, 10(1): 33-58.

Cornwell, T. B., Roy, D. P., & Steinard, E. A. (2001) ''Exploring Managers' Perceptions Of The İmpact Of Sponsorship On Brand Equity'', Journal Of Advertising, 30(2): 41-51.

Degaris, L., Kwak, D. H., & Mcdaniel, S. R. (2016) ''Beyond The Sponsor Recall And Recognition: The Role Of Sponsorship-Linked Communications On Creating Brand Attitude And Purchase İntention''. In Let's Get Engaged! Crossing The Threshold Of Marketing's Engagement Era (Pp. 567-568). Springer, Cham.

Deitz, G. D., Myers, S. W., & Stafford, M. R. (2012) ''Understanding Consumer Response To Sponsorship İnformation: A Resource-Matching Approach'', Psychology & Marketing, 29(4): 226-239.

Erkuş, A. (2011) ''Bilimsel Araştırma Sarmalı'', İstanbul: Seçkin Yayıncılık.

Gwinner, K., & Bennett, G. (2008) ''The İmpact of Brand Cohesiveness and Sport İdentification on Brand Fit in A Sponsorship Context''. Journal of Sport Management, 22(4): 410-426.

Halis M (2004) ''Toplam Kalite Yönetimi'', Ankara: Roma

Han, S., Choi, J., Kim, H., Davis, J. A., & Lee, K. Y. (2013) ''The Effectiveness of İmage Congruence And The Moderating Effects Of Sponsor Motive And Cheering Event Fit İn Sponsorship''. International Journal Of Advertising, 32(2): 301-317.

Haque, M. S. S., Bappy, T. A., & Arifuzzaman, M. (2018) ''The Impact Of Brand Awareness On Customer Loyalty Towards Igloo Ice Cream: A Study On Dhaka University Students''. International Journal Of Science And Business, 2(1): 1-21.

Haque, M. S. S., Bappy, T. A., & Arifuzzaman, M. (2018) ''The Impact Of Brand Awareness On Customer Loyalty Towards Igloo Ice Cream: A Study On Dhaka University Students''. International Journal Of Science And Business, 2(1): 1-21.

Hirt, E. R., Zillmann, D., Erickson, G. A., & Kennedy, C. (1992) ''Costs And Benefits Of Allegiance: Changes İn Fans' Self-Ascribed Competencies After Team Victory Versus Defeat''. Journal Of Personality And Social Psychology, 63(5), 724.

Jacobson, B. (1979) ''The Social Psychology Of The Creation Of A Sports Fan İdentity: A Theoretical Review Of The Literature'', Athletic Insight: The Online Journal Of Sport Psychology, 5(2).

Kim, H. K., & Lee, T. (2018) ''Brand Equity Of A Tourist Destination''. Sustainability, 10(2): 431.

Kim, Y. M., & Kim, S. (2009) ''The Relationships Between Team Attributes, Team İdentification And Sponsor İmage''. International Journal Of Sports Marketing And Sponsorship, 10(3): 18-32.

Kwon, H. H., Trail, G., & James, J. D. (2007) ''The Mediating Role Of Perceived Value: Team İdentification And Purchase İntention Of Team-Licensed Apparel''. Journal Of Sport Management, 21(4), 540-554.

Levin, A. M., Beasley, F., and Gamble, T. (2004) ''Brand Loyalty Of Nascar Fans Towards Sponsors: The İmpact Of Fan İdentification'', International Journal Of Sports Marketing And Sponsorship, 6(1): 7-17.

Miloch, K. S., & Lambrecht, K. W. (2006) ''Consumer Awareness of Sponsorship at Grassroots Sport Events'', Sport Marketing Quarterly, 15(3): 147.

Poon, D. T., and Prendergast, G. (2006) ''A New Framework for Evaluating Sponsorship Opportunities'', International Journal of Advertising, 25(4): 471-487.

Richards, I., Foster, D., and Morgan, R. (1998) ''Brand Knowledge Management: Growing Brand Equity''. Journal of Knowledge Management, 2(1): 47-54.

Seymen, A. F. Y Ve Z Kuşak İnsanı Özelliklerinin Milli Eğitim Bakanlığı 2014-2019 Stratejik Programı Ve Tübitak Vizyon 2023 Öngörüleri İle İlişkilendirilmesi. Kent Akademisi, 10(32): 467-489.

Shahid, Z., Hussain, T., and Zafar, F. (2017) ''The Impact of Brand Awareness on The Consumers' Purchase İntention''. Journal Of Marketing And Consumer Research, 33: 34-38.

Stryker, S. (1968) ''Identity Salience and Role Performance: The Relevance of Symbolic Interaction Theory for Family Research'', Journal of Marriage and The Family, 558-564.

Tajfel, H. (1978) ''Intergroup Behavior. Introducing Social Psychology'', Harmondsworth: Penguin, 401-422.

Tosun, B.N. (2017) ''Marka Yönetimi'', Marka Denkliği Nedir? 197-199

Tsiotsou, R. (2006) ''The Role Of Perceived Product Quality And Overall Satisfaction On Purchase İntentions'', International Journal Of Consumer Studies, 30(2): 207-217.

Tsordia, C., Papadimitriou, D., and Parganas, P. (2018) ''The İnfluence Of Sport Sponsorship On Brand Equity And Purchase Behavior'', Journal Of Strategic Marketing, 26(1): 85-105.

Tsordia, C., Papadimitriou, D., & Parganas, P. (2018) ''The İnfluence Of Sport Sponsorship On Brand Equity And Purchase Behavior''. Journal Of Strategic Marketing, 26(1): 85-105.

Underwood, R., Bond, E., & Baer, R. (2001) ''Building Service Brands Via Social İdentity: Lessons From The Sports Marketplace''. Journal Of Marketing Theory And Practice, 9(1): 1-13.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance
& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES
November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE PETROL TÜKETİMİ BÜYÜME İLİŞKİSİ

Prof. Dr. Burak GÜRİŞ*
Prof. Dr. Levent ÇİNKO**

ÖZET

Türkiye ekonomisinde petrol tüketimi ile büyüme ilişkisinin araştırıldığı bu çalışmada 1965-2018 yıllarına ait veriler kullanılmıştır. Literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak analiz doğrusal olmayan nedensellik testi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre büyüme petrol tüketiminin nedenidir sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Petrol tüketimi, Büyüme, Doğrusal olmayan nedensellik*

JEL Sınıflandırması Kodu: *K32, O4, C2.*

1.GİRİŞ

Günümüzde dünya genelinde çok sık rastladığımız enerji kaynaklarının nasıl kullanılacağı sorunu tüm ülkelerin öncelikli ekonomik konuları arasında yer almaktadır. Çünkü önümüzdeki yıllarda kaynaksal olarak ciddi anlamda bir enerji kıtlığı yaşanacağı fikrinden hareketle ülkeler bugünden geleceğin planlarını yapmaktadırlar. Enerji dendiği zaman iki çeşit enerji türünden bahsedilmektedir. Birincisi yenilenebilir enerji ikincisi ise yenilenemez enerjidir. Esas itibariyle yenilenemez olarak kabul edilen enerji kaynakları kullanıldıkları anda tükenen ve yerine konulamayan kaynaklar olarak bilinmektedir. Fosil kaynaklar ve nükleer enerjinin önemli bir malzemesi olan uranyum madeni yenilenemez kaynaklara örnek olarak verilebilir. Yenilenebilir enerji kaynakları ise kullanıldıkları andan sonra tekrar aynı tür kaynağın veya daha az oranlarda o kaynağın yerine gelebilen enerji kaynakları olarak bilinmektedir. Doğal olarak oluşan rüzgar enerjisi ve güneş enerjisi bu tür yenilenebilir enerji kaynaklarına örnek gösterilebilir (Fanchi ve Fanchi, 2005, s. 1-2)

Dünyada genelinde en çok kullanılan yenilenemeyen enerji kaynaklarının başında petrol gelmektedir. Petrol, çok eski dönemlerden bu yana tüm ülkelerde gerek ısıtma gerek inşaat ve gerekse bina dış yapılarında izalosyon amaçlı olarak kullanılmaktadır. Görüleceği üzere petrol ve türevlerinin kullanımı ülkelerin ekonomileri adına çok önemli bir gider kaynağı olarak bilinmektedir. Eğer rezerv anlamında petrol kaynaklarına sahip değilseniz bu ihtiyaçlarınızı diğer ülkelerden karşılamak

* İstanbul Üniversitesi, Beyazıt Kampüsü, İstanbul, bguris@istanbul.edu.tr
** Marmara Üniversitesi, Göztepe Kampüsü, İstanbul, leventcinko@marmara.edu.tr

zorundasınızdır. Bu yöntem de ülke ekonomilerin dışarı bağımlı olmasına ve girdi maliyetlerin son derece yüksek olmasına sebep olmaktadır. Ülkelerin enerjiye olan bağımlılıkları arttıkça petrole olan talepleri daha da artmaktadır. Bu nedenle petrol tüketimi, her geçen yıl ülkeler bazında artmaya devam etmiştir. Petrol ülke ekonomilerinde önemli bir yer tutan büyüme kavramı içinde ana unsur olarak kabul edilen bir enerji kaynağı olarak bilinmektedir.

Üretim ile doğru orantılı olan ekonomik büyümenin petrol tüketimi ile de doğru orantılı olduğu görülmektedir. Tarihsel sürece bakar isek sanayi devriminden sonra üretim bazında makineleşme kavramının artmasıyla beraber petrole olan talep de ciddi bir şekilde artış göstermiştir. Yeni üretim teknikleri geliştirilmiş ve üretilen farklı farklı ürünler ile artan nüfusun taleplerine cevap verilmeye çalışılmıştır. Bu nedenle de nüfus arttıkça üretim artmış ve petrol tüketimi de artmıştır. Ekonomisi gelişmiş ülkelerin petrol tüketiminde üst sıralarda olmaları da ekonomik büyüme ile petrol tüketimi arasındaki ilişkinin net bir kanıtı olarak görülebilir.

Dünya Gayri Safi Yurt Hasılası'nın %66'sını gerçekleştiren ilk on ülke aynı zamanda petrol tüketiminin de %63'ünü gerçekleştirmektedir. Diğer yandan Türkiye açısından konuyu ele alırsak, Türkiye ihtiyaç duyduğu enerjinin anca %25'lik kısmını kendisi karşılayabilmektedir. Kalan kısmını ithal etmektedir. Türkiye ekonomisinde cari açığın azaltılması için enerji ithalatını azaltıcı politikalar (ithalat kısıtı, ilave vergi vb.) uygulamak bugünkü konjonktür anlamında doğru olmayabilir (Barbaros, M, Par. A ve Kalaycı, S,2018).

Petrol tüketiminin ekonomik büyümeyi ne yönde ve ne kadar etkilediğini belirlemek adına son yıllarda gerek Türkiye'de gerekse yurt dışında yayınlanmış çok sayıda yayın bulunmaktadır.(Lise, 2007), (Magazzino, 2016), (Narayan, 2007), (Odhiambo, 2009), (Oh, W. & Lee, K., 2004).

Bu çalışmanın kapsamı dahilinde literatürde yer alan diğer çalışmalardan farklı olarak yapılan analizde doğrusal olmayan nedensellik testinin kullanıldığını belirtmemiz gerekmektedir.

Çalışmanın takip eden bölümünde ekonometrik metot kısmına yer verilmiştir. Çalışmadaki üçüncü bölüm ampirik bulgular son bölüm ise sonuç bölümüdür.

2.EKONOMETRİK METOT

Çalışmada seriler arasındaki doğrusal olmayan nedensellik ilişkisinin incelenmesinde Diks ve Panchenko (2006) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan Granger nedensellik testi kullanılacaktır. Bu test kapsamında temel hipotez doğrusal olmayan Granger nedenselliğin yokluğunu ifade etmektedir.

Diks ve Panchenko (2006) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan nedensellik testi parametrik olmayan bir testtir. Bu test mümkün doğrusal bağımlılığı ortadan kaldırmak için vektör otoregresif (VAR) modelin artıklarına dayanmaktadır. Artıklarda elde edilen bir doğrusal olmama bulgusu testin

uygulanmasında dayanak noktası olarak kullanılacaktır. Bu çalışmada Brock, Dechert ve Scheinkman (1987) (BDS) çalışmasında geliştirilen test kullanılarak doğrusal olmayan ilişkinin varlığı araştırılmıştır.

BDS test istatistiği

$$V_{m\epsilon} = \sqrt{T}\frac{C_{m,T}(\epsilon) - C_{1,T}(\epsilon)^m}{s_{m,T}} \quad (1)$$

olarak hesaplanmaktadır. Burada $s_{m,T}$ standart sapmayı ifade etmektedir. $C_{m,T}(\epsilon)$ korelasyon integralidir ve aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$C_{m,T}(\epsilon) = \sum_{t<s} I_\epsilon (X_t^m, X_s^m)\left\{\frac{2}{T_m(T_m-1)}\right\} \quad (2)$$

BDS test istatistiği N(0,1) dağılımına uyum göstermektedir.

Diks ve Panchenko (2006) çalışmasında geliştirilen doğrusal olmayan nedensellik test istatistiği

$$T_n(\varepsilon) = \frac{(n-1)}{n(n-2)}\sum_i \left(\hat{f}_{X,Y,Z}(X_i,Y_i,Z_i)\hat{f}_Y(Y_i) - \hat{f}_{X,Y}(X_i,Y_i)\hat{f}_{Y,Z}(Y_i,Z_i)\right) \quad (3)$$

şeklinde gösterilebilir. Diks ve Panchenko (2006) çalışmasında test istatistiğinin dağılımını aşağıdaki gibi göstermiştir.

$$\sqrt{n}\frac{(T_n(\varepsilon_n) - q)}{S_n} \xrightarrow{\mathrm{d}} \mathrm{N}(0,1) \quad (4)$$

3. AMPİRİK BULGULAR

Türkiye ekonomisinde petrol tüketimi ile büyüme ilişkisinin araştırıldığı bu çalışmada 1965-2018 yıllarına ait veriler kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler IMF'nin Uluslararası Finansal İstatistikler (IFS) veri tabanından ve British petrol istatistik yıllıklarından elde edilmiştir. Gross Domestic Product (GDP) kelimesinin baş harflerinden oluşan yabancı ülkelerin milli hasılayı ölçmek için kullandığı kısaltma üzerinden analizler yapılmıştır.

Ampirik analizin ilk aşamasında serilerin durağanlık mertebeleri ADF ve PP birim kök testleri kullanılarak belirlenmiş ve sonuçlar tablo 1 de sunulmuştur.

Tablo 1. Birim Kök Test Sonuçları

	GDP	ΔGDP	OIL	ΔOIL
ADF	1.438781	-6.493428	-1.69724	-6.751523
1%	-4.140858	-4.144584	-4.140858	-4.144584
5%	-3.49696	-3.498692	-3.49696	-3.498692
10%	-3.177579	-3.178578	-3.177579	-3.178578
PP	2.338672	-6.490192	-2.14324	-6.77925
1%	-4.140858	-4.144584	-4.140858	-4.144584
5%	-3.49696	-3.498692	-3.49696	-3.498692
10%	-3.177579	-3.178578	-3.177579	-3.178578

Tablo 1'de sunulan birim kök test sonuçlarına göre petrol fiyatları ve GDP değişkenleri fark durağandır. Bu temel bulgudan hareketle değişkenlerin koentegre olabilecekleri Johansen eşbütünleşme testi ile analiz edilmiş ve sonuçlar tablo 2 de özetlenmiştir.

Tablo 2. Eşbütünleşme Test Sonuçları

	Trace İstatistiği	Olasılık	Max Özdeğer	Olasılık
None	11.50969	0.3468	11.33855	0.2859
At most 1	0.171136	0.6791	0.171136	0.6791

Tablo 2 de sunulan sonuçlara göre petrol fiyatları ve GDP arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmamaktadır. İki değişken arasındaki nedensellik ilişkisi VAR model kullanılarak gerçekleştirilen Granger nedensellik testi kullanılarak araştırılmış ve sonuçlar tablo 3 te sunulmuştur.

Tablo 3. Nedensellik Test Sonuçları

OIL-GDP	1.076771	0.2994
GDP-OIL	7.19516	0.0073

Tablo 3 te sunulan Granger nedensellik test sonuçlarına göre petrol tüketimi GDP nin nedenidir bulgusuna ulaşılmıştır. Doğrusal Granger nedensellik testi seriler arasındaki ilişkilerin doğrusal olmaması durumunda yanıltıcı sonuçlar vermektedir. Vektör otoregresif (VAR) modelin artıklarında bir

doğrusal olmama bulgusu testi Brock, Dechert ve Scheinkman (1987) (BDS) çalışmasında geliştirilen test kullanılarak araştırılmıştır.

Tablo 4. BDS Test Sonuçları

	GDP		OIL	
Boyut	BDS İstatistiği	Olasılık	BDS İstatistiği	Olasılık
2	0.000398	0.977	0.002863	0.7864
3	0.014987	0.5001	0.017678	0.298
4	0.036952	0.1683	0.008263	0.6863
5	0.065549	0.0207	-0.033265	0.1232
6	0.09563	0.0006	-0.039004	0.064

Tablo 4 te sunulan BDS test sonuçlarına göre bazı boyutlarda doğrusal olmama bulgusuna rastlanmıştır. Bu temel bulgudan hareketle nedensellik ilişkisi bir de Diks ve Panchenko (2006) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan nedensellik testi kullanılarak araştırılmıştır.

Tablo 5. Doğrusal Olmayan Nedensellik Sonuçları

	Test İstatistiği	Olasılık
OIL-GDP	0.702	0.24148
GDP-OIL	1.336	0.09078

Tablo 5 te sunulan test sonuçlarına göre GDP petrol tüketiminin nedenidir bulgusuna ulaşılmıştır.

4.SONUÇ

Türkiye ekonomisinde petrol tüketimi ile büyüme ilişkisinin araştırıldığı bu çalışmada öncelikle birim kök testleri uygulanarak serilerin durağanlık mertebeleri belirlenmiş ve değişkenler arasındaki koentegrasyon ilişkisi araştırılmıştır.

Değişkenler koentegre olmadıklarından aralarındaki nedensellik ilişkisi VAR model kullanılarak gerçekleştirilen Granger nedensellik testi ile araştırılmış ve GDP den petrol tüketimine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Doğrusal olmama bulgusunun Granger nedensellik testindeki olası olumsuz etkileri içinde araştırılmış ve doğrusal olmayan bir yapının varlığı tespit edilmiştir. Bu noktadan hareket ile analiz

doğrusal olmayan nedensellik testi ile yapılmış ve GDP petrol tüketiminin nedenidir bulgusuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Barbaros, M, Par. A ve Kalaycı, S,(2018) ''Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve Enerji Tüketiminin Cari Açık Üzerindeki Etkisi'', Eurasian Journal of Researches in Social and Economics, 5: 94-113.

Brock, W., Dechert, W. D., and Scheinkman, J. (1987) ''A test for Independence Based on the Correlation Dimension, University of Wisconsin'', Economics Working Paper SSRI-8702.

Diks, C., and Panchenko, V. (2006) ''A New Statistic and Practical Guidelines for Nonparametric Granger Causality Testing'', Journal of Economic Dynamics and Control, 30(9-10): 1647-1669.

Fanchi, J. R. and Fanchi, C. J. (2005) ''Energy in the 21st Century'', Hackensack, NJ: World Scientific.

Lise, W. & Van Montfort, K. (2007) "Energy Consumption and GDP in Turkey: Is there a Co-Integration Relationship? ", Energy Economics 29: 1166 – 1178.

Magazzino, C. (2016) "Energy Consumption, Real GDP and Financial Development Nexus in Italy: An Application of an Auto-Regressive Distributed Lag Bound Testing Approach", International Conference on Energy Production and Management EQ: 21 - 32.

Narayan, P. K. and Singh, B. (2007) "The Electricity Consumption and GDP Nexus Dynamic Fiji Islands", Energy Economics 29: 1141 - 1150.

Odhiambo, N. M. (2009) "Energy Consumption and Economic Growth Nexus in Tanzania: An ARDL Bounds Testing Approach", Energy Policy 37 (2): 617 - 622.

Oh, W. and Lee, K. (2004) "Energy Consumption and Economic Growth in Korea: Testing The Causality Relation", Journal of Policy Modeling 26: 973 - 981.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance
& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES
November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ÇALIŞANLARIN NOMOFOBİKLİK DÜZEYLERİNİN DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLER AÇISINDAN İNCELENMESİ

Arş. Grv. Bumin Çağatay AKSU[*]
Doç. Dr. Altan DOĞAN[**]

ÖZET

Teknolojik gelişmelerle birlikte akıllı telefon kullanımının yaygınlaşması hem iş yerlerinde hem de çalışanlarda bir takım sorunlara yol açabilmektedir. İngilizce no mobile phobia sözcüklerinin kısaltılmasıyla ortaya çıkmış ve cep telefonundan uzak kalma korkusu olarak nitelenen nomofobi bu sorunlardan biridir. Nomofobiklik düzeyleri açısından çalışanlar için mevcut durumunu ortaya koymak ve çalışan bireylerin nomofobiklik durumlarının, demografik değişkenler açısından herhangi bir farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesi araştırmanın temel amacıdır. Çalışma kapsamında; cinsiyet, yaş, öğrenim durumu, medeni hal gibi demografik değişkenler ile mevcut durumda çalışılan işletmedeki kıdem ve toplam iş tecrübesi açısından bireylerin nomofobiklik düzeyleri incelenerek bu değişkenler için nomofobiklik düzeyleri açısından gruplar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmada sonuç olarak çalışanların nomofobi düzeylerinin; cinsiyet, yaş, medeni durum, öğrenim durumu değişkenleri açısından anlamlı şekilde farklılaştıkları tespit edilmiştir. Ayrıca mevcut işyerindeki kıdem ve kişilerin toplam çalışma süresi açısından da nomofobi düzeylerinin anlamlı şekilde farklılaştıkları bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Telefon Bağımlılığı, Nomofobiklik Düzeyleri, Cinsiyet, Yaş, Kıdem*

Jel Kodları: *O15, D23, M10.*

INVESTIGATION OF NOMOPHOBIA LEVELS OF EMPLOYEES IN TERMS OF DEMOGRAPHIC VARIABLES

ABSTRACT

Widespread use of smart telephones with technological advances can cause problems in both workplaces and employees. One of these problems is nomophobia, which is defined as the fear of staying

[*] İstanbul Esenyurt Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İstanbul/Türkiye, e-mail: cagatayaksu@esenyurt.edu.tr
[**] İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul/Türkiye, e-mail: altand@istanbul.edu.tr

away from the mobile phone, which emerged from the abbreviation of the words no mobile phoia in English. The main purpose of the study is to determine the current status of the employees in terms of nomophobicity levels and to determine whether the nomophobic status of the working individuals show any difference in terms of demographic variables. As a result of the study, it was found that the nomophobia levels of the employees was showed significant differences according to gender, age, marital status, educational status, seniority at current job and total work experience

Keywords: *Phone Addiction, Nomophobia Levels, Gender, Age, Seniority*

JEL Codes: *O15, D23, M10*

1. GİRİŞ

Teknoloji çağının yaşanmakta olduğu 21.yy'da mobil cihazlar insanoğlunun yaşamında gittikçe daha fazla yer kaplayan bir unsur haline gelmiştir. Mobil cihazların sağladığı kolaylıklar nedeniyle insanlar vakitlerinin giderek daha büyük bir kısmını bu araçlarla birlikte geçirmeye başlamıştır. Mobil cihazların giderek daha yaygın hale gelmesinde bu araçlara ulaşmanın gün geçtikçe daha kolay hale gelmesi ve mobil cihazların fiyatlarında meydana gelen azalmalar etkili olmuştur. Mobil cihazların kullanımının yaygınlaşmasında etkili olan bir diğer unsur ise teknoloji ile iç içe büyüyen bir nesil olan Y kuşağı ve teknolojinin adeta içine doğan Z kuşağının toplumların nüfusları içerisindeki paylarının artmasıdır. Önceki kuşaklara göre teknolojiyi kullanma konusunda son derece istekli ve yetenekli olan Y ve Z kuşakları, günümüzde mobil cihazların kullanım oranlarının ciddi düzeylerde artmasını sağlamıştır(Brickfield, 1984; Charness ve Bosman, 1992; Kennedy, Judd, Churchward, Gray ve Krause 2008).

Mobil cihazlar denilince akla ilk gelen cihazların başında akılı telefonlar gelmektedir. Akıllı telefonların en popüler mobil cihazlardan biri olmasında; diğer mobil cihazlarla karşılaştırıldığında fiziksel olarak çok daha az yer kaplamaları ve daha kolay taşınabilmeleri, internet erişimi, yazılı ve görsel iletişim sağlamaları, kamera ve video uygulamalarına sahip olmalar ve sanal sosyalleşmeye imkân veren özellikler taşımaları etkili olmuştur(Chinnery, 2006). Mobil cihaz sahibi kişiler zaman ve mekan kısıtı olmaksızın birbirleriyle iletişim kurma, internetteki sanal ortamlar ile sosyalliklerini arttırma, fotoğraf ve video çekme, oyun oynama gibi pek çok faaliyeti gerçekleştirebilmektedir(Lepp, Barkley, Sanders, Rebold, Gates, 2013).

Akıllı telefonların kullanım yaygınlığının artmasında ve gündelik yaşamda bu kadar zaman ve yer kaplayan bir unsur olmasında kullanıcılarına sağladığı şu imkânlar etkilidir(Ada ve Tatlı, 2012; Yurdagül, 2011):

- Kullanıcılarına farklı iletişim imkânları (sesli görüşme, görüntülü görüşme, kısa mesaj gibi) sunması.

- Kişilere bulunduğu ortamda internet erişimi ve Bluetooth gibi paylaşım fırsatları sağlaması.
- Oyun oynamaktan bilgi edinmeye, fotoğraf ve video düzenlemekten kitap okumaya, sosyal network geliştirmekten film izlemeye kadar pek çok imkânı sağlayan uygulamaların ücretli ve ücretsiz seçeneklerle indirilebileceği sanal marketler sunması.
- Dokunmatik ara yüzünün olması.
- Birçok uygulamanın aynı anda kullanılabilmesine olanak sağlaması.
- Görüntü ve ses kaydı yapabilmesi.
- Dahili ve harici hafıza kartlarının olması.
- İş hayatında kolaylık sağlayarak zaman ve mekan tasarrufu sağlayan maillere kolay erişim, e- konferans ve toplantılar gibi özellikler sunması.
- GPS teknolojisi ile yön bulma ve konum paylaşımı sağlaması.

Son zamanlarda sağladığı imkânlar nedeniyle akıllı telefon ve mobil cihazların kullanım oranlarındaki artış, sağladığı birçok faydanın yanında bazı sorunlara da yol açabilmektedir. Mobil cihazların kişilere sağladığı olanaklar kişiler ve toplumsal yapı üzerinde birtakım olumsuz sosyal ve psikolojik etkiler yaratmaktadır(King, Valença, Silva, Baczynski, Carvalho, ve Nardi, 2013). Mobil cihazlardan uzak kalma korkusu ve telefona bağımlılık olarak nitelenen nomofobi de mobil cihazların yarattığı bir sorundur(King, Valença, Silva, Sancassiani, Machado ve Nardi, 2014; Drouin, 2015).

2. NOMOFOBİKLİK KAVRAMI

İnsanların, akıllı telefonlarıyla iletişimden eğlenceye, sanal sosyalleşmeden bilgi edinmeye kadar birçok farklı işlemi gerçekleştirebilmeleri akıllı telefonların gündelik yaşam içerisinde kapladıkları zamanı giderek arttırmıştır. Cezbedici özellikleriyle insanların hayatlarında giderek daha fazla yer kaplayan akıllı telefonlar kişiler üzerinde yüz yüze iletişimin zayıflaması, sosyalleşme yerine bireyselleşmenin giderek daha fazla artış göstermesi, bireylerin çok geniş bilgi havuzlarına sahip olmasından ötürü bilgi kirliliğinin ortaya çıkması, kişilerde aşırı telefon kullanımı sonucu ortaya çıkan göz, bel ve boyun ile ilgili sağlık problemlerinin ortaya çıkması gibi psikolojik ve sosyolojik sorunlara neden olabilmektedir(Yıldırım ve Kişoğlu, 2018).

Akıllı telefonların yol açtığı olumsuz durumlardan biri de nomofobiklik davranışıdır. Uluslararası alan yazınında nomophobia olarak geçen bu olumsuz özellik İngilizce "no mobile phobia" sözcüklerinin kısaltılması suretiyle ortaya çıkmıştır. Nomophobia kavramı ülkemizdeki alan yazınına da nomofobiklik olarak uyarlanmıştır. Nomofobi, kişilerin cep telefonundan uzak kalma korkusu biçiminde tanımlanabilir(Sungur,1997).

Kişilere; oyun oynama, müzik dinleme, bilgi edinme, sosyal ağlarda yeni bağlantılar oluşturma ve sohbet etme gibi birçok imkân sağlayan akıllı telefonlar, bireyler açısından giderek daha çekici hale gelmekte ve insanlar hayatlarının daha büyük bir kısmını telefonla geçirmektedirler. Bunun bir sonucu olarak gündelik yaşamlarının odak noktalarından biri haline gelen ve sürekli onun özelliklerini kullanmak isteyen bireyler, telefonları yanlarında olmadığında ve telefonlarına ilişkin özelliklerden mahrum kaldıklarında korku ve panik yaşayabilmekte ve psikolojik olarak rahatsızlık duyabilmektedirler(Polat, 2017) .

Kişinin, telefonundan mahrum kaldığında yaşadığı irrasyonel korku olan nomofobi; bireyin, kapsama alanı dışında kalması, mobil telefonunun şarjının bitmesi, telefonunu başka bir yerde unutması, internete ulaşamaması, çevrimiçi sosyal ağlara ulaşamaması ya da kontörünün bitmesi kaynaklı olabilir(Dixit, Shukla, Bhagwat, Bindal, Goyal, Zaidi, Shrivastava, 2010).

Nomofobikliğin; bilgiye erişememe, rahatlıktan feragat etme, iletişim kuramama ve çevrimiçi bağlantıyı kaybetme olmak üzere 4 boyutu vardır(Yıldırım ve Correia, 2015). Bilgiye erişememe, kişilerin telefonlarından mahrum kalmalarında güncel bilgilere ulaşamama ve anlık gelişmeleri takip edememe korkusunu; rahatlıktan feragat etme, kişilerin akıllı telefonlarının özelliklerini ve kendilerine sağladığı kolaylıkları kullanamayacak olmalarından dolayı duydukları korkuyu; iletişim kuramama, kişilerin akıllı telefonlarından mahrum kaldıklarında iş, aile, arkadaş ve sosyal çevreleri ile iletişim kuramayacaklarından dolayı yaşadıkları endişeyi; çevrimiçi bağlantıyı kaybetme ise kişilerin çevrimiçi sosyal kimliklerinden ve hesaplarından uzak kalacakları için yaşadıkları korkuyu ifade etmektedir.

3. ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı iş hayatında aktif olarak yer alan bireylerin nomofobiklik seviyelerinin; cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, kıdem, toplam iş tecrübesi gibi demografik değişkenler bakımından anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemektedir.

Türkiye'deki alan yazın incelendiğinde, nomofobiklik düzeylerini araştıran çalışmaların büyük çoğunluğunun üniversite ve meslek lisesi öğrencileri üzerinde yapıldığı görülmektedir. Oysa nomofobiklik davranışının, iş hayatına önemli etkilerinin olabileceği düşünülmektedir. Örneğin telefonundan işi dolayısıyla uzak kalan birey eğer nomofobiklik düzeyi yüksek bir bireyse rahatsızlık duyabilir; bu durum ise onun verim ve performansını etkileyebilir. Diğer bir yönden bakılacak olursa nomofobi düzeyi yüksek olan bir birey eğer işyerinde sürekli telefonu ile ilgilenirse işine odaklanmakta zorluklar yaşayabilir. Bu araştırma, çalışan bireyler üzerinde yapılması ve çalışan bireylere ilişkin sonuçların ortaya konması bu açıdan önemlidir.

Kişilerin demografik özellikleri, bireysel farklılıkları ve mevcut kurumları ile toplam iş hayatındaki çalışma süreleri de nomofobiklik düzeyleri açısından alan yazında göz ardı edilen unsurlar olmuştur. Bu araştırma, konuyu bu açıdan ele alması bakımından da önemlidir.

3.2. Araştırmanın Kapsam, Varsayım ve Sınırları

Araştırmanın anakütlesini Türkiye'de çalışan kesimde yer alan bireyler oluşturmaktadır. Araştırmada örneklem yöntemi olarak kolayda örnekleme yöntemi kullanılmış olup, araştırmaya iş hayatında aktif olarak yer alan ve değişik meslek gruplarından olan 433 kişi katılmıştır. Araştırmada sektörel bazlı bir ayrım yapılmayıp tüm sektör ve meslek grupları çalışmaya dahil edilmiştir.

3.3. Veri Toplama Yöntemi ve Analizi

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Demografik değişkenler açısından nomofobiklik düzeylerini tespit etmek amacıyla Yıldırım ve Correia (2015) tarafından geliştirilen ve geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmış olan nomofobiklik ölçeği (NMP-Q) kullanılmıştır.

Elde Edilen veriler SPSS 22 Paket programında analiz edilmiş olup demografik değişkenler açısından nomofobiklik düzeylerinin farklılaşıp farklılaşmadığının tespiti için t ve Anova testi yapılmıştır. Ayrıca verilerin güvenilirliği güvenilirlik, geçerliliği ise geçerlilik testleri yapılarak sınanmıştır. Bunun yanı sıra bazı tanımlayıcı istatistiklerden de faydalanılmıştır.

3.4. Araştırma Ölçeğinin Geçerliliği

Nomofobi ölçeğinin geçerliliğini test etmek amacıyla ilk olarak veri setinin geçerlilik testine uygun olup olmadığını tespit etmek için KMO ve Barlett testleri yapılmıştır. Verilerin faktör analizine uygunluğunda Bartlett testinin anlamlı çıkması (sig < 0,05) ve KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) katsayısının 0,50'den yüksek olması gerekir(Akgül ve Çevik, 2003: 428). Nomofobiklik ölçeği için KMO değeri 0,944 ve Barlett testi sonucu (sig < 0,05) olduğundan veri setinin geçerlilik analizi yapmak için yüksek düzeyde uygun olduğu söylenebilir.

Tablo 1. Nomofobiklik Ölçeği için KMO ve Barlet Testi Sonuçları

KMO ve Barlett Testi Sonuçları		
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Ölçümü		**,944**
Barlett Testi	Kİ Kare Değeri	7091,506
	Serbestlik Derecesi	190
	Anlamlılık (Sig)	**,000**

Nomofobiklik ölçeği için Faktör analizi yapıldığında maddeler arasındaki korelasyon 0,50 ile 0,70 arasında olduğundan ve tüm ifadeler için ortak varyans tablosundaki değerler 0,50'nin üzerinde olduğundan ölçekten herhangi bir ifade çıkarılmamıştır.

Tablo 2. Ortak Varyans Tablosu

Değişken Adı	Yük Değeri
Nomofobi 1	,775
Nomofobi 2	,819
Nomofobi 3	,682
Nomofobi 4	,725
Nomofobi 5	,703
Nomofobi 6	,735
Nomofobi 7	,673
Nomofobi 8	,552
Nomofobi 9	,564
Nomofobi 10	,765
Nomofobi 11	,837
Nomofobi 12	,793
Nomofobi 13	,873
Nomofobi 14	,787
Nomofobi 15	,790
Nomofobi 16	,805
Nomofobi 17	,840
Nomofobi 18	,811
Nomofobi 19	,635
Nomofobi 20	,670

Faktör analizi yapıldığında açıklanan varyans oranlarına bakıldığında verilerin özdeğeri 1'den büyük olan 4 faktör altında toplandığı ve bu 4 faktörün toplam varyansın %74,169'unu açıkladığı görülmektedir. Faktör analizinde %40 ile %60 arasında değişen varyans oranları ideal olarak kabul edildiği(Scherer, 1988) düşünüldüğünde bu araştırmada elde edilen varyans miktarının yeterli düzeyde olduğu söylenebilir.

Tablo 3. Açıklanan Varyans Tablosu

BOYUTLAR	**ÖZDEĞER**	**VARYANS**	**YIĞILIMLI VARYANS**
Bilgiye Erişememe	10,566	52,830	52,830
Rahtlıktan Feragat Etme	1,770	8,849	61,679
İletişim Kuramama	1,601	8,005	69,684
Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme	1,013	4,485	74,169

Döndürülmüş faktör matrisi sonuçlarına bakıldığında ise 1-2-3-4. maddelerin bilgiye erişememe alt boyutunu; 5-6-7-8-9. maddelerin rahatlıktan feragat etme alt boyutunu; 10-11-12-13-14-15. maddelerin iletişim kuramama alt boyutunu ve 16-17-18-19-20. maddelerin çevrimiçi bağlantıyı kaybetme boyutunu oluşturdukları görülmektedir.

Tablo 4. Döndürülmüş Faktör Matrisi Sonuçları

Madde	Faktör1	Faktör2	Faktör3	Faktör4
Akıllı telefonumdan sürekli olarak bilgiye erişemediğimde kendimi rahatsız hissederim.			**,845**	
Akıllı telefonumdan istediğim her an bilgiye bakamadığımda canım sıkılır.			**,823**	
Haberlere (örneğin neler olup bittiğine, hava durumuna ve diğer haberlere) akıllı telefonumdan ulaşamamak beni huzursuz yapar.			**,729**	
Akıllı telefonumu ve telefonumun özelliklerini istediğim her an kullanamadığımda rahatsız olurum.			**,739**	
Akıllı telefonumun şarjının bitmesinden korkarım				**,691**
Kontörüm (TL kredim) bittiğinde veya aylık kota sınırımı aştığımda paniğe kapılırım				**,780**
Telefonum çekmediğinde veya kablosuz İnternet bağlantısına erişemediğimde sürekli olarak sinyal olup olmadığını veya kablosuz erişim bağlantısı bulup bulamayacağımı kontrol ederim.				**,626**
Akıllı telefonumu kullanamadığımda, bir yerlerde mahsur kalacağımdan korkarım.				**,483**
Akıllı telefonuma bir süre bakamadıysam, bakmak için güçlü bir istek hissederim				**,418**
Eğer Akıllı Telefonum Yanımda Değilse…				
Ailemle ve/veya arkadaşlarımla hemen iletişim kuramayacağım için kaygı duyarım.		**,811**		
Ailem ve/veya arkadaşlarım bana ulaşamayacakları için endişelenirim		**,874**		
Gelen aramaları ve mesajları alamayacağım için kendimi huzursuz hissederim.		**,749**		
Ailemle ve/veya arkadaşlarımla iletişim halinde olamadığım için endişelenirim.		**,851**		
Birinin bana ulaşmaya çalışıp çalışmadığını bilemediğim için gerilirim.		**,749**		
Ailem ve arkadaşlarımla olan bağlantım kesileceği için kendimi huzursuz hissederim		**,790**		
Çevrimiçi kimliğinden kopacağım için gergin olurum.			**,805**	
Sosyal medya ve diğer çevrimiçi ağlarda güncel kalamadığım için rahatsızlık duyarım			**,837**	
Bağlantılarımdan ve çevrimiçi ağlardan gelen güncelleme bildirimlerini takip edemediğim için kendimi tuhaf hissederim.			**,821**	
Elektronik postalarımı kontrol edemediğim için kendimi huzursuz hissederim.			**,739**	
Ne yapacağımı bilemiyor olacağımdan kendimi tuhaf hissederim.			**,646**	

3.5. Araştırma Ölçeğinin Güvenilirliği

Nomofobi ölçeğinin güvenilirliği, güvenilirlik analizi ile test edilmiştir. Yapılan güvenilirlik analizi sonuçları incelendiğinde Cronbach Alpha değeri; 0,952 bulunmuştur. Ölçeğin alt boyutları için ise bilgiye erişememe alt boyutu için Cronbach Alpha değeri 0,884; rahatlıktan feragat etme alt boyutu için Cronbach Alpha değeri 0,848; iletişim kuramama alt boyutu için Cronbach Alpha değeri 0,950 ve çevrimiçi bağlantıyı kaybetme alt boyutu için Cronbach Alpha değeri 0,910 olmuştur. Bu sonuçlar ile nomofobiklik ölçeği ve alt boyutlarının yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir. ($\alpha > 0.60$).

Tablo 5. Nomofobiklik Ölçeği Güvenilirlik Testi Sonuçları

Faktörler	**Sayı**	**Cronbach Alpha**
NOMOFOİKLİK ÖLÇEĞİ	20	,952
1. Bilgiye Erişememe	4	,884
2. Rahatlıktan Feragat Etme	5	,848
3. İletişim Kuramama	6	,950
4. Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme	5	,910

3.6 Araştırma Değişkenlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler, Ortalama Değerleri ve Farklılıkları

Araştırmaya katılanlara ilişkin demografik özelliklere bakıldığında katılımcıların cinsiyet açısından dengeli bir dağılım gösterdikleri görülmektedir. Yaş grupları açısından katılımcıların büyük çoğunluğunun 18-30 yaş ve 31-40 yaş arasında yoğunlaştığı görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumlarına bakıldığında ise 148 (%34,2) ile en çok üniversite mezunlarının, 14 (%3,2) ile ise en az ön lisans öğrencilerinin araştırmaya katılım gösterdikleri görülmektedir. Katılımcıların 180'i (%41,6) evli, 235'i (%58,4) ise bekardır. Katılımcıların kurumda çalışma sürelerinin 0-1 yıl ve 1-3 yıl arası; toplam çalışma sürelerinin ise 1-3 yıl, 10 yıl ve üzeri tecrübeye sahip bireylerde yoğunlaştığı söylenebilir.

Katılımcıların demografik özellikleri açısından nomofobiklik düzeylerinin farklılaşıp farklılaşmadığına bakmak için cinsiyet ve medeni durum değişkenleri için t testi sonuçlarına, medeni durum, kurumda çalışma süresi ve toplam çalışma süresi açısından ise Anova testi sonuçlarına bakılmıştır. Tüm demografik değişkenler için Anova ve t testi anlamlılık değerleri sig < 0,05 çıktığı için nomofobiklik düzeyleri açısından cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, kurumda çalışma süresi, toplam çalışma süresi açısından anlamlı farklılıklar olduğu söylenebilir.

Cinsiyet değişkeni için erkeklerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,05 ve kadınların nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,34'tür. T testi değeri sig < 0,05 olduğundan kadınların nomofobiklik seviyelerinin erkeklere göre anlamlı düzeyde yüksek olduğu söylenebilir.

Yaş değişkeni için 18-30 yaş arasındaki bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,40; 31-40 yaş arasındaki bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,91; 41-50 yaş arasındaki bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,06 ve 51 yaş ve üzerindeki bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,84'tür. Anova değeri sig < 0,05 olduğundan yaş değişkeni için nomofobiklik seviyelerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu söylenebilir. Gruplar arası farklılıkları inceleyen Tukey HSD tablosuna bakıldığında 18- 30 yaş arasındaki bireylerin nomofobiklik düzeylerinin 31-40 yaş ve 51 ve üzeri yaştaki bireylere göre anlamlı derecede yüksek olduğu görülmektedir.

Eğitim durumu değişkeni için lise mezunu bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,61; önlisans öğrencisi bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,54; önlisans mezunu bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,92; üniversite öğrencisi bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,38; üniversite mezunu bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,37; yüksek linsans/doktora öğrencisi bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,11; yüksek linsans/doktora mezunu bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,21' dir. Anova değeri sig < 0,05 olduğundan eğitim durumu değişkeni için nomofobiklik seviyelerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu söylenebilir. Gruplar arası farklılıkları inceleyen Tukey HSD tablosuna bakıldığında lise mezunu bireylerin nomofobiklik düzeylerinin üniversite öğrencileri ve üniversite mezunlarına göre anlamlı seviyede düşük olduğu görülmektedir.

Medeni durum değişkeni için evli bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,00 ve bekar bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,32'dir. T testi değeri (sig < 0,05) olduğundan evli bireylerin nomofobiklik seviyelerinin bekar bireylere göre anlamlı düzeyde düşük olduğu söylenebilir.

Kurumda çalışma süresi değişkeni için 0-1 yıl arası kıdemi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,46; 1-3 yıl arası kıdemi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,31; 4-6 yıl kıdemi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,86; 7-9 yıl kıdemi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,10 ve 10 yıl ve üzeri kıdemi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,87'dir. Anova değeri sig < 0,05 olduğundan kurumda çalışma süresi değişkeni için nomofobiklik seviyelerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu söylenebilir. Gruplar arası farklılıkları inceleyen Tukey HSD tablosuna bakıldığında kurumdaki kıdemi 0-1 yıl arasında olanların nomofobiklik düzeylerinin 4-6 yıl ve 10 yıl ve üzerinde olanlara göre anlamlı düzeyde yüksek olduğu görülmektedir.

Toplam iş tecrübesi değişkeni için 0-1 yıl arası tecrübesi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,64; 1-3 yıl tecrübesi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,36; 4-6 yıl tecrübesi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 3,27; 7-9 yıl tecrübesi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,53 ve 10 yıl ve üzeri tecrübesi olan bireylerin nomofobiklik düzeyi ortalaması 2,97'dir. Anova değeri sig < 0,05 olduğundan toplam iş tecrübesi değişkeni için nomofobiklik seviyelerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu söylenebilir. Gruplar arası farklılıkları inceleyen Tukey

HSD tablosuna bakıldığında toplam iş tecrübesi 0-1 yıl olanların nomofobiklik seviyesi 7-9 yıl ve 10 yıl ve üzerinde olanlara göre anlamlı düzeyde yüksektir. Toplam iş tecrübesi 1-3 yıl olanların nomofobiklik seviyesi 7-9 yıl olanlara göre anlamlı düzeyde yüksektir.

Tablo 6. Katılımcıların Nomofobiklik Ortalamalarının Demografik Değişkenlere Göre Farklılığı

	Frekans	**Yüzde**	**Ortalama**	**Levene Değeri**	**Anova/T testi Anlamlılık Değeri (sig)**
Cinsiyet					
Erkek	223	51,5	3,05	,092	**,026**
Kadın	210	48,5	3,34		
Yaş grupları					
18-30	239	55,2	3,40	,767	**,003**
31-40	97	22,4	2,91		
41-50	54	12,5	3,06		
51 ve üzeri	43	9,9	2,84		
Eğitim durumu					
Lise mezun	53	12,2	2,61	,535	**,010**
Önlisans öğrenci	14	3,2	3,54		
Önlisans mezun	33	7,6	2,92		
Lisans öğrenci	73	16,9	3,38		
Lisans mezun	148	34,2	3,37		
Yüksek Lisans / Doktora öğrenci	64	14,8	3,11		
Yüksek Lisans / Doktora mezun	48	11,1	3,21		
Medeni Hal					
Evli	180	41,6	3,00	,322	**,011**
Bekar	235	58,4	3,32		
Kurumda Çalışma Süresi					
0-1 yıl arası	146	33,7	3,46	,129	**,003**
1-3 yıl	108	24,9	3,31		
4-6 yıl	56	12,9	2,86		
7-9 yıl	30	6,9	3,10		
10 yıl ve üzeri	93	21,5	2,87		
Toplam İş Tecrübesi					
0-1 yıl arası	86	19,9	3,64	,137	**,000**
1-3 yıl	104	24,0	3,36		
4-6 yıl	49	11,3	3,27		
7-9 yıl	37	8,5	2,53		
10 yıl ve üzeri	157	36,3	2,97		

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın amacı iş hayatında aktif olarak yer alan bireylerin nomofobiklik düzeylerinin demografik değişkenler açısından anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini test etmektir. Bu amaçla çalışma hayatında aktif olarak yer alan bireylerin nomofobiklik düzeyleri ortalamaları yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, mevcut kurumdaki kıdem ve toplam iş tecrübesi bakından incelenmiştir.

Demografik değişkenler açısından nomofobiklik düzeylerinin incelendiği araştırmada, cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, kurumda çalışma süresi ve toplam iş tecrübesi açısından nomofobiklik düzeylerinin anlamlı farklılıklar gösterdikleri tespit edilmiştir.

Cinsiyet açısından kadınların nomofobiklik ortalaması 3,34 iken erkeklerin nomofobiklik ortalaması ise 3,04'tür ve gruplar arasında nomofobiklik düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık vardır. Bir başka ifadeyle kadınların nomofobiklik düzeylerinin erkeklerden anlamlı derecede daha yüksek olduğu söylenebilir.

Yaş değişkeni açısından 18-30 yaş aralığındaki bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,40; 31-40 yaş aralığındaki bireylerin nomofobiklik ortalaması 2,91; 41-50 yaş aralığındaki bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,06; 51 yaş ve üzeri bireylerin nomofobiklik ortalaması 2,84'tür ve gruplar arasında nomofobiklik düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık vardır. Gruplar arası farklılıklar incelendiğinde 18-30 yaş arasındaki bireylerin nomofobiklik düzeylerinin 31-40 yaş ve 51 ve üzeri yaştaki bireylere göre anlamlı derecede yüksek olduğu söylenebilir.

Eğitim durumu değişkeni açısından lise mezunu olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 2,61; önlisans öğrencisi olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,54; önlisans mezunu olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 2,92; lisans öğrencisi olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,38; lisans mezunu olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,37; yüksek lisans öğrencisi olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,11; yüksek lisans mezunu olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,21' dir ve gruplar arasında nomofobiklik düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık vardır. Gruplar arası farklılıklar incelendiğinde lise mezunlarının nomofobiklik düzeylerinin üniversite öğrencileri ve üniversite mezunlarına göre anlamlı seviyede düşük olduğu söylenebilir.

Medeni durum değişkeni açısından bekar bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,32; evli bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,00'dır ve gruplar arasında nomofobiklik düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık vardır. Bir başka ifadeyle bekar bireylerin nomofobiklik düzeylerinin evli bireylere göre anlamlı derecede daha yüksek olduğu söylenebilir.

Mevcut kurumdaki çalışma süreleri açısından kurumdaki kıdemi 0-1 yıl arası olanların nomofobiklik ortalaması 3,46; kurumdaki kıdemi 1-3 yıl arası olanların nomofobiklik ortalaması 3,31; kurumdaki kıdemi 4-6 yıl arası olanların nomofobiklik ortalaması 2,86; kurumdaki kıdemi 7-9 yıl arası olanların nomofobiklik ortalaması 3,10; kurumdaki kıdemi 10 ve üzerinde olanların nomofobiklik ortalaması 2,87'dir ve gruplar arasında nomofobiklik düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık vardır. Gruplar arası farklılıklar incelendiğinde kurumdaki kıdemi 0-1 yıl arasında olan bireylerin nomofobiklik düzeylerinin kurumdaki kıdemi 4-6 yıl arası ve 10 yıl ve üzerinde olan bireylere göre anlamlı düzeyde yüksek olduğu söylenebilir.

Toplam iş tecrübesi açısından 0-1 yıl arası iş tecrübesine sahip olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,64; 1-3 yıl arası iş tecrübesine sahip olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,36; 4-6 yıl arası iş tecrübesine sahip olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 3,27; 7-9 yıl arası iş tecrübesine sahip olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 2,53; 10 yıl ve üzerinde iş tecrübesine sahip olan bireylerin nomofobiklik ortalaması 2,97'dir ve gruplar arasında nomofobiklik düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık vardır. Gruplar arası farklılıklar incelendiğinde toplam iş tecrübesi 0-1 yıl arasında olan bireylerin nomofobiklik düzeylerinin toplam iş tecrübesi 7-9 yıl arası ve 10 yıl ve üzerinde olan bireylere göre anlamalı düzeyde yüksek olduğu söylenebilir. Bunun yanında toplam iş tecrübesi 1-3 yıl arası olanların nomofobiklik düzeylerinin toplam iş tecrübesi 7-9 yıl olanlara göre anlamlı düzeyde yüksek olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak nomofobiklik düzeylerinin kişilerin yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu gibi demografik değişkenleri ile kurumlarındaki toplam kıdem ve toplam iş tecrübesine göre anlamlı bir farklılık gösterdiği araştırmada ortaya konmuştur. Bundan sonra konu ile ilgili yapılacak çalışmalarda farklılıkların nedenleri ve nomofobikliğin hangi alt boyutları açısından hangi demografik değişkenler için anlamlı farklılıklar olduğunun araştırılması isabetli olacaktır.

KAYNAKÇA

Akgül, A., ve Çevik, O. (2003), "İstatistiksel Analiz Teknikleri", Ankara: Emek Ofset Ltd. Şti

Ada, S., ve Tatlı, H. (2012), "Akıllı Telefon Kullanımını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma". Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Kahramanmaraş.

Brickfield, C., F. (1984), "Attitudes and Perceptions of Older People Towar Technology". P.K. Robinson, J. Livingston, and S.E. Birren (Eds.), Aging and Technological Advances içinde (ss.31-38). New York: Plenum Press.

Charness, N., ve Bosman, E., A. (1992), "Human Factors and Age", F. I. M. Craik ve T A. Salthouse (Eds.), The Handbook of Aging and Cognition içinde (ss.495-551). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Chinnery, G., M. (2006), "Emerging Technologies Going to the Mall: Mobil Assisted Language Learning", Language Learning & Technology. 10 (1) : 9-16.

Dixit, S., Shukla, H., Bhagwat, A., Bindal, A., Goyal, A., Zaidi, A. ve Shrivastava, A. (2010), "A Study to Evaluate Mobile Phone Dependence Among Students of a Medical College and Associated Hospital of Central India", Indian Journal of Community Medicine, 35(2): 339.

Droin, M., Kaiser, D., ve Miller, D., A. (2015), "New Directions: Recognition and Treatment of Problematic Mobile Phone Use", (Ed.) Rosen, l.d., Cheever, n.a. ve Carrıer, l.m., The Wiley Handbook of Psychology, Technology and Society, UK, John Wiley & Sons, Ltd.

Kennedy, G., E., Judd, T., S., Churchward, A., Gray, K., ve Krause, K., L. (2008), "First Year Students' Experiences with Technology: Are They Really Digital Natives?", Australasian Journal of Educational Technology, 24(1) : 108-122.

Lepp, A., Barkley, J., E., Sanders, G., J., Rebold, M., ve Gates, P. (2013), "The Relationship Between Cell Phone Use, Physical and Sedentary activity and Cardiorespiratory Fitness in a Sample of U.S. College Students", International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity, 10(1): 79.

King, A., L., S., Valença, A., M., Silva, A., C., Baczynski, T., Carvalho, M., R., ve Nardi, A., E. (2013), "Nomophobia: Dependency on Virtual Environments or Social Phobia?", Computers in Human Behavior, 29(1): 140–144.

King, A., L., S., Valença, A., M., Silva, A., C., Sancassiani, F., Machado, S., ve Nardi, A., E. (2014), "Nomophobia: Impact of Cell Phone Use Interfering with Symptoms and Emotions of Individuals with Panic Disorder Compared with a Control Group", Clinical Practice and Epidemiology in Mental Health, 10 (1): 28–35.

Polat, R. (2017), "Dijital Hastalık Olarak Nomofobi", Yeni Medya Elektronik Dergi, 1(2): 164-172

Sungur, Z., M. (1997), "Fobik Bozukluklar", Psikiyatri Dünyası Dergisi, (1)1: 5- 11.

Yıldırım, C., ve Correia, A., P. (2015), "Exploring the Dimensions of Nomophobia: Development and Validation of a Self-Reported Questionnaire", Computers in Human Behavior, 49: 130-137.

Yıldırım, S., ve Nesimi, K., A. (2018), "Teknolojinin Getirdiği Yeni Hastalıklar: Nomofobi, Netlessfobi, Fomo", SDÜ Tıp Fakültesi Dergisi, 25(4): 473-480

Yurdagül, B. (2011), "Akıllı Telefon Nedir, Ne İşe Yarar? Dünyadaki Akıllı Telefon Kullanım Oranları ve Türkiye'deki Durum", Android Türkiye, http://androidturkey.net/2011/12/24/akilli-telefon-nedir-ne-ise-yarar-dunyadaki-akilli-telefon-kullanim-oranlari-ve-turkiyedeki-durum/#comments, (11.11.2019)

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

HİSSE SENEDİ GETİRİLERİ İLE TÜKETİM HARCAMALARI İLİŞKİSİ

Arş. Gör. Şeyma ŞAHİN KUTLU*

ÖZET

Finansal piyasalar ile ekonomik aktiviteler arasındaki ilişki uzunca bir süredir araştırmacıların ilgisini çeken konulardan biri olmasına rağmen tartışmalar uzlaşma sağlanmaksızın devam etmektedir. Bu doğrultuda bu çalışmanın amacı 1998Q1-2019Q1 dönemi verilerini kullanarak hisse senedi getirileri ile özel tüketim harcamaları arasındaki ilişkinin yönünü Granger Nedensellik testi yardımıyla analiz etmektir. Çalışmada hisse senedi piyasasını temsilen BIST 100 getiri endeksi, tüketim harcamalarını temsilen özel kesim nihai tüketim harcamaları kullanılmıştır. Yapılan granger nedensellik testi sonucunda ele alınan dönemde BİST 100 getiri endeksi ile özel kesim nihai tüketim harcamaları arasında iki yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Hisse Senedi Getirisi, Tüketim Harcamaları, Granger Nedensellik Analizi.*

Jel Kodları: *E21, E44, E50.*

THE RELATİONSHİP BETWEEN STOCK RETURNS AND CONSUMPTİON EXPENDİTURES

ABSTRACT

Although the relationship between the financial markets and economic activities have been the subject which draws the attention of researchers, the discussions still continue without reaching any agreements. Within this context, this study aims to analyze the direction of the relationship between the share earnings and private consumption expenditures with Granger Causality test by using the data of 1998Q1-2019Q1 period. In the study, the BIST 100 return index was used to represent share market and private sector final consumption expenditures were used to represent consumption expenditures. As a result of the granger causality test, two-way causality relationship was determined between the BIST 100 return index and private sector final consumption expenditures in the examined period.

Keywords: *Stock Return, Consumption Expenditures, Granger Causality Test*

Jel Codes: *E21, E44, E50.*

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, e-mail: ssahin@bandirma.edu.tr

1. GİRİŞ

Finansal piyasalar ile reel kesim arasındaki etkileşim özellikle de 1980'lerden sonra politika yapıcıların ve araştırmacıların ilgisini çeken konular arasında yer almaktadır. İlişkinin ve ilişkinin yönünün ortaya konulması yapılacak düzenlemeler için politika yapıcılara yol gösterici nitelikte olacaktır. Özellikle de finansal derinliğin yüksek olduğu gelişmiş ülke ekonomilerinde para politikasındaki değişikliklerin reel kesime aktarılmasında finansal piyasalar önemli bir rol oynamaktadır. Gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ülkelerde hanehalkı servetinin önemli bir bölümünü hisse senetleri oluşturduğu hesaba katılırsa hisse senedi piyasalarının para politikası aktarımında köprü niteliğinde olduğu ortaya çıkmaktadır.

Hisse senedi piyasası ile reel sektör arasındaki ilişki temelde dört teorik yaklaşım üzerinden ele alınmaktadır. Teorik yaklaşımlar geleneksel servet etkisi yaklaşımı, Tobin'in q yaklaşımı, indirgenmiş nakit akımları yaklaşımı ve bilanço kanalı yaklaşımından oluşmaktadır. Geleneksel servet etkisi yaklaşımı yaşam boyu gelir hipotezine dayanmaktadır. Bu hipoteze göre hanehalkı tüketim harcamaları; reel servet, finansal servet ve beşeri sermayenin oluşturduğu yaşam boyunca elde edilen varlıklar tarafından belirlemektedir. Hanehalkı servet bileşeni içerisinde hisse senetlerinin önemli bir payı olduğu hesaba katıldığında, hisse senedi fiyatlarında meydana gelen değişmelerin hanehalkı servetinde meydana gelen değişmeleri açıklayıcı etkisi ortaya çıkmaktadır. Bu teoriye göre, hisse senedi fiyatlarında meydana gelen artış bireylerin servetini etkilemek suretiyle sürekli gelirde artışa yol açacaktır. Dolayısıyla hisse senedi değerlerindeki değişiklikler serveti etkileyerek hanehalkının tüketim harcamasını etkilemektedir. Çünkü hisse senedi fiyatlarında meydana gelen artış tüketicinin hem finansal servetinde hem de yaşam boyu gelirinde artışa neden olarak tüketim harcamalarını arttırır. Toplam mal ve hizmet talebinde meydana gelen artış ise hasılanın artmasını sağlayacaktır. (Sivri ve Eryüzlü, 2010: 91). Tobin'in q teorisinde firmanın mevcut piyasa değeri sermaye yenileme maliyetinden büyük ise (q>1) firma yüksek fiyattan hisse senedi ihraç ederek yatırımlarının finansmanını daha ucuz hale getirmektedir. Hisse senedi fiyatlarında meydana gelen artış yatırım harcamalarını ve toplam talebi arttırmaktadır (Cengiz, 2009: 232). İndirgenmiş nakit akımları yaklaşımı temelde firma varlıklarının nakit yaratabildiği sürece değer ifade ettiği prensibine dayanmaktadır. Firma değeri ise gelecek dönemlere ait nakit akımlarının tahmin edilmesiyle hesaplanmaktadır. Yöntemde, paranın zaman değerini hesaba katmak için gelecek yıllara ait nakit akışlarının bugünkü değere indirgenmesiyle net bugünkü değer hesaplanmaktadır (Safarov, 2009: 14). Bu nedenle de hisse senedi fiyatlarının gelecek dönemdeki ekonomik aktivitelerin habercisi olduğu düşünülmektedir. Bilanço kanalı yaklaşımında hisse senedi fiyatında meydana gelen artış firmanın öz sermayesini arttırarak daha yüksek yatırım harcamasına ve daha yüksek toplam talebe yol açmaktadır. Tam tersi durumda firmaların bilançolarında yer alan hisse senedi fiyatlarında meydana gelen düşüş firmanın öz sermayesini azaltarak firmanın kredi

bulma imkanını zorlaştırır. Bu durum firmaların yatırım harcamalarının azalmasına sebep olmaktadır (Bernanke ve Gertler, 1989).

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, hisse senedi piyasaları çok uzun bir geçmişe ve derinliğe sahip olmasa da hisse senedi piyasalarının reel piyasa ile olan ilişkisine birçok çalışmada yer verilmiştir. Bu nokta da özellikle son dönemlerde Türkiye ekonomisinde Borsa İstanbul'da işlem gören firmalara ait hisselerin piyasa değerlerinin gayri safi yurt içi hasılaya (GSYH) oranla birkaç kaç artması hisse senedi piyasası ile reel piyasa arasındaki ilişkinin araştırılmasını gerekli kılmıştır. İlgili literatür incelendiğinde reel piyasa göstergesi olarak ekonomik büyüme, sanayi üretimi, özel ve kamu yatırım harcamaları, özel ve kamu tüketim harcamaları gibi değişkenler modellere dahil edilmiştir. Çalışmalarda yöntem olarak nedensellik testleri ile birlikte farklı yöntemler kullanılarak hisse senedi piyasası ile reel piyasa arasındaki ilişki tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda Bosworth (1975) yapmış olduğu çalışmasında hisse senedi getirileri ile reel ekonomik aktiviteler arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışma sonucunda hisse senedi getirilerinde meydana gelen değişimlerin tüketim harcamaları ile birlikte üretim miktarını etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Chaudhuri ve Smiles (2004) yapmış oldukları çalışmalarında Avustralya için hisse senedi fiyatları ile özel tüketim harcamaları, para arzı ve petrol fiyatları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmada ele alınan dönem için hisse senedi fiyatları ile ele alınan değişkenler arasında uzun dönemli pozitif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Husain (2006), Pakistan ekonomisi için yapmış olduğu çalışmasında hisse senedi fiyatları ile GSYİH, tüketim harcamaları ve yatırım harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Türkiye için yapılmış çalışmalardan Aydemir (2008) çalışmasında hisse senedi getirileri ile GSYİH, özel kesim tüketim ve yatırım harcamaları arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Hata düzeltme modeli ve granger nedensellik testinden elde edilen sonuca göre hisse senedi getirileri ile GSYİH ve özel kesim tüketim harcamaları arasında uzun dönemli pozitif bir ilişki ve çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Kaya ve Uğurlu (2016) çalışmalarında eş-bütünleşme analizi ve hata düzeltme-geliştirilmiş Granger nedensellik testleri ile BIST 100 endeks getirisi, özel kesim nihai tüketim, özel kesim sabit yatırım harcamaları ve GSYİH değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmadan elde edilen sonuca göre, hisse senedi getirileri ile GSYİH ve özel kesim sabit yatırım harcamaları arasında çift yönlü, özel kesim nihai tüketim harcamaları arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Gülden ve Akmyrat (2019) çalışmalarında ARDL ve sınır testi yaklaşımını kullanmıştır. Çalışma sonucunda 2003:Q1-2017:Q4 dönemi için hisse senedi fiyatları ile yatırım harcamaları arasında uzun vadeli bir ilişki olduğu tespit edilirken tüketim harcamaları arasında uzun vadeli bir ilişki tespit edilememiştir.

2. VERİ VE YÖNTEM

Çalışmada Türkiye için 1998Q1-2019Q1 dönemi verilerini kullanarak hisse senedi getirileri ile özel tüketim harcamaları arasındaki ilişki Granger Nedensellik Testi yardımıyla araştırılmıştır. Modelde hisse senedi getirilerini temsilen BİST 100 getiri endeks değeri (BİST R_{tI}) ve özel tüketim harcamalarını temsilen zincirlenmiş hacim endeksine göre özel kesim nihai tüketim harcamaları (logTüketim) kullanılmıştır. Her iki değişkene ait veriler TCMB'nin elektronik veri dağıtım sisteminden alınmıştır.

Granger nedensellik testinden önce değişkenler üzerinde zaman etkisinin olup olmadığını test etmek amacıyla durağanlık testi yapılmıştır. Genişletilmiş Dickey- Fuller (ADF) ve Phillips- Peron (PP) testleri uygulamada durağanlığın belirlenmesinde kullanılan en yaygın testlerdir. Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin ADF ve PP durağanlık test sonuçları tablo.1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler			**ADF**		**PP**	
			t-istatistiği	**p-değeri**	**t-istatistiği**	**p-değeri**
BİST R_{tI}	Sabitli	Düzeyde	-0.258214	0.9256	-0.258214	0.9256
		1. farkı	-8.737734	0.0000*	-8.737734	0.0000*
	Trendli-Sabitli	Düzeyde	-3.093470	0.1146	-3.282716	0.0762***
		1. farkı	-8.717463	0.0000*	-8.717463	0.0000*
logTüketim	Sabitli	Düzeyde	-0.140783	0.9407	-0.049504	0.9506
		1. farkı	-10.77911	0.0001*	-10.77911	0.0001*
	Trendli-Sabitli	Düzeyde	-3.106791	0.1115	-3.106791	0.1115
		1. farkı	-10.72869	0.0000*	-10.72869	0.0000*

*,**,*** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyinde duranlığı temsil etmektedir. Kritik değerler MacKinnon'dan (1996) alınmıştır.

Tablo.1'de görülen birim kök testi sonuçlarına göre, değişkenlerin düzeyde durağan olmadıkları, birinci farklarında durağan I(1) oldukları görülmüştür. Granger nedensellik testi için uygun gecikme uzunluğu olabilirlik oranı testi (LR), son öngörü hatası (FPE) ve Akaike Bilgi kriteri (AIC) değerlerine göre tespit edilmiştir. İlgili bilgi kriteri değerlerini minimum yapan gecikme uzunluğu 4 olarak bulunmuştur. BİST 100 getirisi ile özel tüketim harcamaları arasındaki ilişkinin test edilmesinde gecikme uzunluğu 4 olarak kullanılmıştır.

Modelde kullanılan değişkenlerin etkileşim halinde olup olmadıklarını belirlemek için Granger nedensellik testi yapılmıştır. Eğer X değişkeni Y değişkeninin nedeni ise, yani X'in geçmiş değerleri kullanıldığında Y'nin öngörüsü X'in geçmiş değerlerinin kullanılmadığı duruma göre daha başarılı olması durumunda X, Y'nin granger nedenidir. Yani her iki değişkene ilişkin bilgi veri iken Y değişkeni X değişkenine ait geçmiş değerlerin kullanılmasıyla tahmin ediliyorsa X, Y'nin granger anlamında

nedenidir. Dolayısıyla X'in geçmiş ya da gecikmeli değişkenleri de eklendiğinde Y'nin tahmini anlamlı biçimde iyileşiyorsa, o zaman X'in Y'nin nedeni olduğunu söylemek mümkündür. Hem X' den Y'ye, hem de Y' den X'e doğru nedensellik varsa Granger anlamında iki yönlü nedensellik söz konusudur.

Özel tüketim harcamaları ile BİST 100 getiri endeks değeri arasındaki ilişkinin tespiti için model aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur. Modelde LC, özel kesim nihai tüketim harcamalarının logaritmasını, BİSTR, BİST100 endeks getiri değerini, t zamanı, i ve j gecikme uzunluklarını temsil etmektedir.

$$\Delta LC_t = \alpha + \sum_{i=1}^{n} \beta_i \, \Delta LC_{t-i} + \sum_{j=1}^{n} \gamma_j \Delta BİSTR_{t-j} + \varepsilon_{1t}$$

$$\Delta BİSTR_t = \theta + \sum_{i=1}^{n} \delta_i \, \Delta LC_{t-i} + \sum_{j=1}^{n} \sigma_j \, \Delta BİSTR_{t-j} + \varepsilon_{2t}$$

Özel tüketim harcamaları ile BIST 100 endeksi getiri endeksi arasındaki nedensellik ilişkisi dört gecikme uzunluğuna göre Tablo. 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Hipotez	F İstatistiği	Olasılık Değeri (p)	Karar
Özel Tüketim Harcamaları BİST 100 Getiri Endeksinin Granger Nedeni Değildir.	4.47064	0.0028*	Hipotez reddedilir.
BİST 100 Getiri Endeksi Özel Tüketim Harcamalarının Granger Nedeni Değildir.	2.92862	0.0265**	Hipotez reddedilir.

* ve ** ifadeleri sırasıyla 0.01 ve 0.05 önem düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

Tablo 2'de görüldüğü üzere Granger nedensellik testi sonucuna göre, özel tüketim harcamalarının BİST 100 getiri endeksinin granger nedeni olmadığını ifade eden Ho hipotezi reddedilmektedir ($p=0.0028<0.05$). Aynı şekilde BİST 100 getiri endeksinin özel tüketim harcamalarının granger nedeni olmadığını ifade eden Ho hipotezi de reddedilmektedir ($p=0.0265<0.05$). Elde edilen bu sonuç özel tüketim harcamaları ile BİST 100 getiri endeksi arasında çift yönlü bir nedenselliğin olduğunu göstermektedir.

3. SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye'de 1998Q1-2019Q1 dönemini için Granger Nedensellik testi ile BİST 100 getiri endeksi ile özel kesim tüketim harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Nedensellik test sonuçları BİST 100 getiri endeksi ile özel kesim tüketim harcamaları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Elde edilen bu sonuç hisse senedi getirilerinin bireylerin servetlerini etkilemek suretiyle hanehalkının tüketim harcamalarının nedeni olduğunu göstermektedir.

Hisse senedi getirileri hanehalkının gelecek dönemlerde elde edilecek gelire ilişkin beklentilerini de etkileyebilmektedir. Bununla birlikte tüketim harcamalarının hisse senedi getirilerinin bir nedeni olduğu sonucuna varılmıştır. Sonuçta hisse senedi piyasasının ekonomik aktivitelerin önemli bir nedeni ve göstergesi olduğu sonuna varmak mümkündür.

KAYNAKÇA

Aydemir O. (2008) "Hisse Senedi Getirileri ve Reel Sektör Arasındaki İlişki: Ampirik Bir Çalışma", Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi 10(2): 37-55.

Bernanke, B. ve Gertler, M. (1989) ''Agency Costs, Net Worth and Business Fluctuations'', American Econmic Review, 79(1): 14-31.

Bosworth, B. (1975) "The Stock Market and The Economy", Brookings Papers on Economic Activity, 2: 257-300.

Cengiz, V. (2009) '' Parasal Aktarım Mekanizması İşleyişi ve Ampirik Bulgular, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 33: 225-247.

Chaudhuri, K. ve Smiles S. (2004) "Stock Market and Aggregate Economic Activity: Evidence From Australia", Applied Financial Economics, 14 (2): 121-129.

Gujarati, D. N. (2006) ''Temel Ekonometri'', çev. Ü. Şenesen ve G. Şenesen, İstanbul: Literatür Yayınları.

Gülden, Ş. ve Akmyrat, A. (2019) ''Varlık fiyatları Kanalı: Türkiye Örneği'', Dogus University Journal, 20 (2): 89-103.

Husain, F. (2006) "Stock Prices, Real Sector and The Causal Analysis: The Case of Pakistan", Journal of Management and Social Sciences, 2: 179-185.

Kaya, E. ve Uğurlu, S. (2016) ''Seçili Bazı Makroekonomik Değişkenler ve Hisse Senedi Piyasası Arasındaki Dinamik Etkileşim: BİST 100 İçin Ekonometrik Bir Yaklaşım'', Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 23: 1-13.

Safarov S. (2009) ''Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesinde Reel Opsiyon Yöntemi ve Enerji Sektöründe Bir Uygulama", Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Finansman Programı, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Sivri, U. ve Eryüzlü, H. (2010) ''Rasyonel Beklentiler-Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezinin Testi, Ekonometri ve İstatistik, 11: 90–99.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

YÖNETİCİLERİN ZEHİRLİ DAVRANIŞLARININ ÖRGÜTSEL YABANCILAŞMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Meltem AKCA[*]

ÖZET

Çalışma hayatında insan ilişkilerinin taşıdığı önem her geçen gün artış göstermektedir. Ast-üst ilişkileri, meslektaş ilişkileri çalışma ortamına ilişkin bireysel huzur üzerinde etkili olabilecek psikososyal faktörler arasında yer almaktadır. Bireyler arası etkileşimlerin gücü, çalışanların tutum ve davranışları üzerinde de etkili olmaktadır. Literatürde liderlerin olumlu ve yapıcı davranışları ile çalışan tutumlarını inceleyen pek çok araştırmaya rastlamak mümkündür. Ancak gerçekte hep var olan fakat son yıllarda önem kazanan karanlık liderlik yaklaşımları ve zehirleyici davranışların çalışanlar üzerindeki etkileri çok fazla irdelenmemektedir. Zehirli davranışlar, bilinçli ve art niyetli olarak yapılan davranışlardır. Bu davranışlar, insanları yıpratması, zarara uğratması ve olumsuz etkileri sebebiyle toksik olarak ifade edilmektedir. Örgütsel yabancılaşma ise bireyin çeşitli faktörler neticesinde görevini icra ettiği kurumdan uzaklaşma isteğini tanımlamaktadır. Yabancılaşma kavramının çeşitli boyutları vardır ancak bu çalışmada kişinin işinden değil örgütüne yabancılaşması üzerinde durulmaktadır.

Bu araştırmada yöneticilerin zehirli davranışlarının örgütsel yabancılaşma üzerinde etkili olup olmadığının ortaya çıkarılması hedeflenmiştir. Araştırma otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede gerçekleştirilmiştir. Araştırma soru formunun hazırlanmasında Kusy ve Holloway (2009) tarafından geliştirilen zehirli davranışlar ölçeğinden ve Mottaz'ın (1981) örgütsel yabancılaşma ölçeğinden faydalanılmıştır. Kolayda örnekleme yöntemi ile dağıtılan anketlerden elde edilen veriler üzerinde istatistiksel analizler uygulanacaktır. Bulguların literatür doğrultusunda yorumlanması hedeflenmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Zehirli Davranışlar, Örgütsel Yabancılaşma, Otomotiv Sektörü*

JEL Kodları: *M12, M54, M91*

ABSTRACT

The importance of human relations in working life is increasing day by day. Supervisor-subordinate relations and colleagues relationships are psychological factors that may have an impact on individual well being. The power of interpersonal interactions also affects employees' attitudes and behaviors. It is possible to come across many studies in the literature that examine positive and constructive behaviors of leaders with the employees and employee attitudes. However, the effects of

[*] Inst. Lecturer, PhD, Adress: Alanya Alaaddin Keykubat University, Gazipaşa Aeronautics and Astronautics Faculty, Gazipaşa, Antalya, E-mail: meltem.akca@alanya.edu.tr.

dark leadership approaches and toxic behaviors on the employees, which are always present but have gained importance in recent years, are not studied much. Toxic behaviors are conscious and malicious behaviors. These behaviors are determines as toxic due to their deterioration, harm and negative effects on people. Organizational alienation, on the other hand, defines an individual's desire to move away from the institution where he / she performs his duties as a result of various factors. The concept of alienation has several dimensions, but this study focuses on the alienation of the person from his / her organization rather than his / her job.

In this study, it was aimed to find out whether the toxic behaviors of managers have an effect on organizational alienation. The research was carried out in a company operating in the automotive sector. Toxic behavior scale, which is developed by Kusy and Holloway (2009) and Mottaz's (1981) Organizational Alienation Scale were used in the preparation of the research questionnaire. Statistical analysis will be applied on the data obtained from the questionnaires distributed by easy sampling method. It was aimed to mention the findings in the light of the literatüre.

.***Key Words:*** *Toxic Behaviours, Organisational Alienation, Automotive Industry*

JEL Codes: *M12, M54, M91*

1. GİRİŞ

Çalışma hayatında insan ilişkilerinin taşıdığı önem her geçen gün artış göstermektedir. Ast-üst ilişkileri, meslektaş ilişkileri çalışma ortamına ilişkin bireysel huzur üzerinde etkili olabilecek psiko-sosyal faktörler arasında yer almaktadır. Bireyler arası etkileşimlerin gücü, çalışanların tutum ve davranışları üzerinde de etkili olmaktadır. Literatürde liderlerin olumlu ve yapıcı davranışları ile çalışan tutumlarını inceleyen pek çok araştırmaya rastlamak mümkündür. Zehirleyici liderler, çalışanlarına karşı düşmanca tutum sergilerler ve bilinçli olumsuz davranışlara yönelirler. Oysa ki günümüzde karanlık liderlik yaklaşımlarının çalışanların iş ve özel hayatı üzerindeki etkileri azımsanamayacak derecede önemlidir. Bu nedenle bu araştırmada son yıllarda dikkat çekici bir konu haline gelen toksik liderliğe ilişkin zehirleyici davranışların örgütsel yabancılaşma üzerinde etkili olup olmadığının ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Araştırma modeli doğrultusunda kavramsal çerçeve ele alınmış ve yapılan analizler neticesinde elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

2. YÖNETİCİLERİN ZEHİRLİ DAVRANIŞLARI VE ÖRGÜTSEL YABANCILAŞMA KAVRAMLARI

Zehirli davranışlar, toksik liderlik modelinin ortaya çıkmasıyla birlikte gündeme gelen olumsuz davranışları tanımlamaktadır. Zehirli davranışlar, bilinçli ve art niyetli olarak yapılan davranışlardır.

Bu davranışlar, insanları yıpratması, zarara uğratması ve olumsuz etkileri sebebiyle toksik olarak ifade edilmektedir. Narsistlik, otoriter liderlik, istismarcılık zehirli davranışların oluşumunu hızlandırmaktadır. Zehirleyici liderler, çalışanlara karşı düşmanca tutum sergileyen ve bilinçli olumsuz davranışlara yönelirler. Bu kişiler, çıkarcı, narsist, bencil, empatiden yoksun bireylerdir (Reyhanolu ve Akın, 2016:444). Zehirleyici davranışlar, çalışanların işten ayrılma niyeti, örgütsel yabancılaşma ve yalnızlaşma tutumları üzerinde pozitif bir etki meydana getirmekle birlikte, örgütsel bağlılık, iş tatmini, iyi olma hali gibi davranışlarda yıpratıcı bir etkiye sahiptir (Akca, 2017; Kasalak ve Aksu, 2016).

Yöneticilerin zehirli davranışları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Çetinkaya, 2017: 26):

- ✓ Kontrolün her an kendilerinde olmasına yönelik tutum sergilerler.
- ✓ Kendi hatalarını başkalarına yükler ve sürekli hata arama eğilimindedirler.
- ✓ Çalışanların istek ve ihtiyaçlarını önemsemeyerek onları göz ardı etmeye çalışırlar.

Kasalak ve Aksu (2016) ise zehirli davranış örneklerini aşağıdaki gibi listelemektedir:

- ✓ Adaleti sağlamada yetersiz olma
- ✓ Kendini başkalarından üstün görme
- ✓ Ayrımcılık yapma
- ✓ Bireysel çıkarları ön planda tutma
- ✓ Kararları katılımı önleme
- ✓ Alaycı sözler kullanma
- ✓ İşten kaytarma
- ✓ Dedikodu yapma
- ✓ Yalan söyleme
- ✓ Kıskançlık davranışları sergileme
- ✓ Aşırı denetim uygulama
- ✓ İftira atma
- ✓ Hatalar karşında sessiz kalma
- ✓ Şiddet uygulama
- ✓ İğneleyici sözler kullanma

- ✓ Özlük haklarının kullanılmasına engel olma
- ✓ Yorumları ve fikirleri görmezden gelme
- ✓ Duyarsız olma
- ✓ Kayırmacı davranışlar sergileme
- ✓ Bireyi küçümseme
- ✓ Örgütsel gücü kötüye kullanma
- ✓ Bireyi aşağılama
- ✓ Görev dışı iş bekleme
- ✓ Nezaketten uzak davranışlar sergileme
- ✓ İkiyüzlü davranışlar sergileme
- ✓ Tehdit etme
- ✓ İş yükünü haksız biçimde artırma
- ✓ Taraf olmaya zorlama

Örgütsel yabancılaşma ise, kişinin çeşitli faktörler sonucunda iş yerinden uzaklaşmak istemesine yönelik durumu tanımlamaktadır (Salihoğlu, 2014). Yabancılaşma kavramının çeşitli türleri bulunmaktadır. Kişi, işine, örgütüne, topluma ve kendine yabancılaşabilmektedir (Yalçın ve Koyuncu, 2014). Bu çalışmada ise örgütsel yabancılaşma kavramı ele alınmaktadır. Örgütsel yabancılaşma ve işe yabancılaşma kavramları arasındaki en önemli fark; işe yabancılaşmada birey mesleğine ve icra ettiği görevlere yabancılaşmaktadır. Bireysel özellikler ile iş beklentilerinin uyuşmaması, iş gereklilikleri ile kişinin beklentilerinin farklılaşması işe yönelik yabancılaşma üzerinde etkili olmaktadır (Elmas Atay ve Gerçek, 2017). Örgütsel yabancılaşma ise bireyin işine değil, örgütüne yönelik yabancılaşma yaşamasıdır. Böyle bir durumda kişi işini icra ettiği örgüte yönelik uzaklaşma duygusu taşımaktadır. Ast-üst ilişkileri, meslektaş ilişkileri, çalışma ortamı, lider yaklaşımları örgütsel yabancılaşmanın belirleyicileridir. Bu belirleyicilerin olumsuz algılanması kişinin örgütsel yabancılaşma yaşaması üzerinde etkili olmaktadır.

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı

Çalışmada yöneticilerin zehirleyici davranışlarının örgütsel yabancılaşma üzerinde etkili olup olmadığının ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.

3.2. Araştırmanın Önemi ve Katkısı

İlgili literatürde yapıcı liderlik davranışları ile pozitivist iş çıktıları arasındaki ilişkilerin sıklıkla ele alındığı görülmektedir. Bu çalışmada ise yıkıcı lider davranışlarından zehirleyici davranışların

örgütsel yabancılaşma üzerinde etkili olup olmadığı sorgulanmaktadır. Bu nedenle çalışmanın liderliğin diğer yüzü olarak kabul edilen karanlık tarafının da etkilerini ortaya çıkaracak nitelikte olduğu düşünülmektedir.

3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Araştırma Bursa ilinde otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede yürütülmüştür. Kolayda örnekleme yöntemiyle dağıtılan anketlerden elde edilen veriler üzerinde analizler yürütülmüştür. Araştırmanın tek bir işletmede yapılmasının çalışmanın genellenebilirliği üzerinde zayıflatıcı etkisi bulunmaktadır. Bu nedenle araştırma, örneklemi temsil ettiğinden genelleme yapılması mümkün değildir.

3.4. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırma soru formunun hazırlanmasında Kusy ve Holloway (2009) tarafından geliştirilen zehirli davranışlar ölçeğinden ve Mottaz'ın (1981) örgütsel yabancılaşma ölçeğinden faydalanılmıştır. Ölçekler birer boyuttan oluşmaktadır. Ölçeklere ilişkin Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları çeşitli araştırmacılar tarafından test edilmiştir. Bu nedenle bu çalışmada SPSS.21.00 programı üzerinde açımlayıcı faktör analizleri ile ölçeklerin yapı geçerlilikleri test edilmiştir.

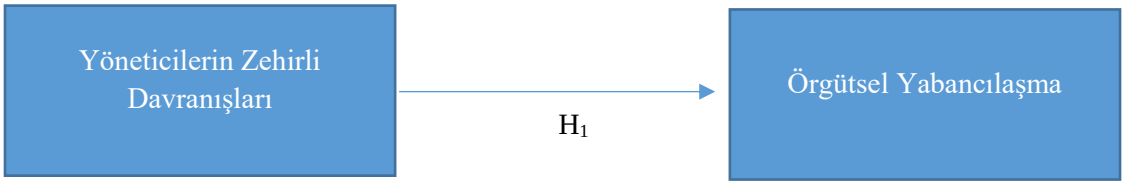
3.5. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Literatürden hareketle, yöneticilerin zehirli davranışları ve örgütsel yabancılaşma arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olması öngörülmektedir. Bu kapsamda, yöneticilerin zehirli davranışlarına yönelik algı bağımsız değişken, örgütsel yabancılaşma ise bağımlı değişkendir.

Araştırma hipotezi:

H_1: Yöneticilerin zehirli davranışları örgütsel yabancılaşma üzerinde pozitif yönde etkilidir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



3.6. Analiz ve Bulgular

Kolayda örnekleme yöntemi ile elde edilen anketler incelenmiş ve 142 anketin parametrik analizler için uygun olduğu saptanmıştır. Daha sonra verilerin normal dağılım gösterip göstermediği test edilmiş ve çarpıklık basıklık değerleri ve histogram eğrileri neticesinde verilerin normal dağılıma uygunluğu kabul edilmiştir. Tanımlayıcı istatistiki analizler sonrasında, ölçeklerin iç tutarlılık katsayıları da hesaplanmıştır (Cronbach Alpha). Ölçeklerin yapı geçerliliklerinin saptanmasında faktör analizinden faydalanılmıştır. Araştırma hipotezinin test edilmesinde ise Tek Değişkenli Basit Regresyon Analizi yapılmıştır. Araştırmada faktör analizi ve regresyon analizi varsayımlarının uygunluğuna da dikkat edilmiştir.

Tablo1. Ölçeklerin Güvenilirlik, Faktör Analizi Bulguları ve Ortalamaları

Göstergeler	Yöneticilerin Zehirli Davranışları	Örgütsel Yabancılaşma
Güvenilirlik (Cronbach Alpha)	0.824	0.901
KMO:	0.825	0.796
Faktör Açıklayıcılığı:	%71,2	%68,4
P=	0.000	0.000
Ortalama	3.48	3.71

Değişkenlere ilişkin iç tutarlılık katsayılar incelendiğinde, ölçeklerin güvenilir olduğunu söylemek mümkündür(α>0.7). Yapı geçerliliğini test etmek amacıyla yapılan faktör analizi örneklem yeterlilik değerleri incelendiğinde ise ölçeklerin faktör analizi için uygun olduğu saptanmıştır (KMO>0.7). Yöneticilerin zehirli davranışlarına yönelik ölçeğin açıklayıcılığının %71,2; örgütsel yabancılaşma ölçeği açıklayıcılığının ise %68,4 olduğu ortaya çıkarılmıştır. Değişkenlere ilişkin ortalamalar değerlendirildiğinde; yöneticilerin zehirli davranışlarına yönelik algının 3.84 olduğu belirlenmiştir. Ayrıca bağımlı değişken olan örgütsel yabancılaşma ortalaması ise 3.71'dir. Ortalamalar

incelendiğinde katılımcıların yönetici davranışlarını orta düzeyin üzerinde zehirli algıladıkları ve aynı şekilde örgütsel yabancılaşma düzeylerinin de orta üzeri olduğu görülmektedir.

Değişkenler arası ilişkilerin tespitinde Pearson Korelasyon Analizi kullanılmıştır. Yöneticilerin zehirli davranışları ve örgütsel yabancılaşma arasında orta düzey, pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir($r=0.427<0.001$). Ayrıca, tek değişkenli regresyon analiz sonuçlarına göre; örgütsel yabancılaşma üzerindeki değişimin %26'sı yöneticilerin zehirli davranışları ile açıklanmaktadır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Toksik ve yıkıcı liderlik tipleri ve davranışlarının örgütsel yabancılaşma üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. İnsan ilişkilerinin iş hayatındaki ve iş çıktıları üzerindeki önemi göz önüne alındığında yıpratıcı yaklaşımların bireysel ve örgütsel devamlılık üzerinde olumsuz etkiler yaratacağı aşikardır. Bu nedenle yönetici ve çalışan ilişkilerini güçlendirici faaliyetlerin planlanması önem arz etmektedir.İleriki araştırmalar, demografik değişkenleri de içerecek bir model üzerinde daha geniş örneklem grubunda test edilmeli ve sonuçlar daha genellenebilir olmalıdır.

KAYNAKÇA

Akca, M. (2017) "The Impact of Toxic Leadership on Intention to Leave of Employees", International Journal of Economics, Business and Management Research, 1(4), 285-298.

Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., ve Yıldırım, E. (2007) "Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı", Sakarya Yayıncılık.

Atay, S., E., ve Gerçek, M. (2017) "Algılanan Rol Belirsizliğinin İşe Yabancılaşma Üzerindeki Etkisinin ve Demografik Değişkenlere Göre Farklılıklarının İncelenmesi", An. ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi (Odüsobiad), 7(2), 321-332.

Çetinkaya, H. (2017) "Okul Yöneticilerinin Toksik (zehirli) Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişki, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Denizli.

Kasalak, G., ve Aksu, M., B. (2016) "How Do Organizations Intoxicate? Faculty's Perceptions On Organizational Toxicity At University", Hacettepe University Journal of Education, 31(4), 676-694.

Kasalak, M., A., Yurcu, G., Akıncı, Z., ve Kasalak, G. (2019) "Toksik Davranışların Turizm İşletmelerinde İncelenmesi: Antalya Alan Araştırması", Journal of Tourism Theory and Research, 5(2), 239-249.

Kusy, M., ve Holloway, E. (2009) "Toxic Workplace!: Managing Toxic Personalities and Their Systems of Power", John Wiley & Sons.

Mottaz, C., J. (1981) "Some Determinants of Work Alienation", Sociological Quarterly, 22(4), 515-529.

Reyhanoğlu, M., ve Akın, Ö. (2016) "Toksik Liderlik Örgütsel Sağlığı Olumsuz Yönde Tetikler mi?", İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 5(3), 442-459.

Salihoğlu, G., H. (2014) "Örgütsel Yabancılaşma", Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 6(2), 1-11.

Tabachnick, B., ve Fidell, L. (2013) "Using Multivariate Statistics", 6th International Edition Boston.

Yalçın, İ., ve Koyuncu, S., C. (2014) "Örgütsel Yabancılaşma Olgusunun İş Tatmini Üzerine Etkisi: Niğde İlinde Bir Araştırma", Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, (1), 86-94.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

BRAND FINANCE TURKEY 100 LİSTESİNDE YER ALAN BANKALARIN MARKA DEĞERLERİ İLE İLİŞKİLİ ÖLÇÜTLERİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ANALİZ

Dr. Öğr. Üyesi Burhan GÜNAY*

ÖZET

Küreselleşme ve son yıllardaki teknolojideki gelişmeler, entelektüel sermaye, bilgi sistemleri ve marka gibi maddi olmayan varlıkların piyasanın en temel unsurları olmasını sağlamıştır. Marka, rekabetin artmasıyla birlikte önemi gittikçe artan şirket değerinin arttırılmasına önemli katkılar sağlamaktadır. Değere dayalı yönetim anlayışının finansal piyasalarda yerleşmesi ile birlikte şirket değerinin belirlenmesinde son zamanlarda değere dayalı ölçütler kullanılmaya başlanmıştır. Bu ölçütlerin başında Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added-EVA) ve Piyasa Katma Değeri (Market Value Added-MVA) ölçütleri gelmektedir. Çalışmanın amacı, marka değeri ile değere dayalı ölçütler ve piyasa değeri arasındaki ilişkinin araştırılmasıdır. Çalışmada Brand Finance uluslararası bağımsız marka değerleme kuruluşunun, Türkiye'nin en değerli 100 markası olarak açıkladığı listede yer alan bankaların 2012-2018 verilerinden yararlanılmıştır. Panel veri analizi yöntemi kullanılarak oluşturulan modelde Brand Finance tarafından hesaplanan marka değeri bağımlı, Piyasa Değeri, EVA ve MVA ölçütleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Çalışmadaki model sonucunda, bankaların marka değerleri ile EVA ve MVA arasında anlamlı ve pozitif ilişki bulunmuş, Piyasa Değeri ile herhangi bir anlamlı ilişki tespit edilememiştir.

Anahtar Kelimeler: *Brand Finance Turkey, Panel Veri Analizi, Ekonomik Katma Değer, Piyasa Değeri, Piyasa Katma Değeri, Marka Değeri*

Jel Kodları: *C23, G21, L10*

* Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Şereflikoçhisar Berat Cömertoğlu MYO, Yönetim Organizasyon Bölümü, mail: bgunay@ybu.edu.tr. Ankara/TÜRKİYE. ORCID ID:https://orcid.org/ 0000-0001-5390-006X

AN ANALYSIS TO DETERMINE THE CRITERIA RELATED TO BRAND VALUES OF THE BANKS IN THE BRAND FINANCE TURKEY 100 LIST

ABSTRACT

Globalization and advances in technology in recent years have made intangible assets such as intellectual capital, information systems and brands the most fundamental elements of the market. The brand makes significant contributions to increasing the value of the company, which is becoming more and more important as competition increases. With the establishment of value-based management in financial markets, value-based criteria have recently been used to determine the value of the company. The first of these criteria is the Economic Value Added (EVA) and Market Value Added (MVA). The aim of this study is to investigate the relationship between brand value and value-based criteria and market value. Brand Finance by the international independent brand valuation company in the study, as Turkey's most valuable 100 brands list announced by the bank in the 2012 to 2018 data were used. In the model which was created by using panel data analysis method, the brand value calculated by Brand Finance was used as dependent, Market Value, EVA and MVA criteria were used as independent variables. As a result of the model in the study, a significant and positive relationship was found between the brand values of banks and EVA and MVA, and no significant relationship was found with Market Value.

Keywords: *Brand Finance Turkey, Panel Data Analysis, Economic Value Added, Market Value, Market Value Added, Brand Value*

Jel Codes: *C23, G21, L10*

1.GİRİŞ

Marka olgusu, pazarlama alanında son yıllarda oldukça yer alan ve tüketici tercihlerini nasıl etkilediğini belirlemek amacıyla üzerinde çok eskiden beridir çalışılan bir kavramdır. 1990'lı yıllardan sonra sıklığı artan şirket birleşmesi ve devralmaları sonucunda defter değeri piyasa değeri farkı gittikçe artmış, ortaya çıkan farkı açıklayan olgulardan birisi de marka olgusu olduğu literatürde kabul edilmiştir. Bu konu neticesinde marka sadece pazarlama alanında değil, finans alanının da temel bir araştırma konusuna dönüşmüştür. Markanın, ekonomik değeri olan bir varlık olarak kabul edilmesi ve bu değerin şirketlerin piyasa değerini yansıttığı düşüncesi, marka değerini tespit etme gerekliliğini beraberinde getirmiştir. Marka değerini tespit etmek üzere günümüzde birden fazla yöntem geliştirilmiştir. Bu yöntemlerden bazıları müşteri davranışlarına dayanırken, bazıları finansal verilere dayanmaktadır. Son yıllarda bahsedilen her iki kriteri de içine alan karma değerleme modelleri geliştirilmiştir. Henüz literatürde genel geçer kabul edilen bir marka değerleme yöntemi olmamakla

birlikte, günümüzde şirketlerin marka değerlerini büyük ölçüde karma modelleri kullanan bağımsız marka değerleme şirketlerinin açıkladıkları rakamlar ile takip etmek mümkündür. Son yıllarda bu alanlarda yapılan birçok çalışmada karma modellerin kullanıldığı görülmektedir.

Son yıllarda şirketlerin değer yaratan unsurlar olduğunu ve bu unsurların ekonomik kara direk katkısını bulunduğunu savunan değere dayalı yönetim anlayışı ortaya çıkmıştır. Değere dayalı yönetim anlayışının altyapısında, şirketlerin tüm stratejilerinin hissedar değeri yaratmak ile ilgili olması gerektiği yer almaktadır. Bu durum beraberinde şirketlerin maddi olmayan ve ancak şirket için değer yaratan varlıklarının değerinin belirlenmesi ve de bu varlıkların şirket ve hissedar değerine olan katkısının araştırılması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bahsedilen değere dayalı yönetim anlayışının finansal piyasalarda yerleşmesi ile birlikte şirket değerlemesinde değere dayalı ölçütler kullanılmaya başlanmıştır. Finansal danışmanlık şirketleri ile akademisyenler tarafından geliştirilen bu ölçütlerin bazıları tamamen yeni geliştirilmiş ölçütler iken, bazıları ise temeli finans literatüründe mevcut olan teorilerden üretilmiştir. İlgili ölçütlerden en çok kullanılanı ve bilineni G. Bennett Stewart III ve Joel Stern Danışmanlık şirketi tarafından geliştirilen Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added-EVA) ölçütüdür. Danışmanlık şirketi tarafından geliştirildikten sonra EVA'nın popülerliği çok hızlı artmış ve onunla ilgili yüzlerce çalışma yapılmıştır.

Bu çalışma; şirketlerin sahip oldukları maddi olmayan bir varlık olan marka ile ilişkili performans ölçütlerini araştırmayı amaçlamıştır. Bu kapsamda, marka değeri ile değere dayalı ölçütler ve piyasa değeri arasındaki ilişkinin araştırılmıştır. Çalışmada Brand Finance Uluslararası bağımsız marka değerleme kuruluşunun, Türkiye'nin en değerli 100 markası olarak açıkladığı listede yer alan bankaların 2012-2018 verilerinden yararlanılmıştır. Çalışmada; 11 bankanın Brand Finance 100 listesinde yer alan marka değerleri ile değere dayalı ölçütlerden Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added-EVA) ve Piyasa Katma Değeri (Market Value Added-MVA) ve de bankaların yılsonu Piyasa Değerleri (Market Value-MV) kullanılmıştır. Çalışmada marka değeri ile ilişkili ölçütlerin belirlenmesinde Panel Veri Analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonunda; bankaların marka değeriyle ilişkili olan ölçütler, EVA ve MVA ölçütleri bulunmuştur.

2.LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Barth, Clement, vd. (1998), Interbrand ve Financial World dergisinin açıklamış oldukları finansal marka değerlerini temel alarak yaptıkları çalışmalarında, hisse başına marka değeri ile hisse senedi getirileri ve hisse senedi fiyatları arasındaki regresyon ilişkisine bakmışlardır. Çalışma sonunda marka değerinin önemli derecede hisse senedi getirisi ve hisse senedi fiyatlarını pozitif yönde etkilediğini bulmuşlardır.

Mortanges ve Riel (2003), Young and Rubicam's Brand Asset Valuator modeli ile belirledikleri marka değeri ile toplam hissedar getirisi, hisse başına kazanç ve piyasa değeri/defter değeri oranı arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmaları sonucunda markanın şirketlerin piyasa değeri üzerinde belirgin bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Madikizela (2007), 2003-2006 döneminde Markinor en iyi markalar listesinde yer alan Güney Afrika'daki halka açık şirketler üzerinde yaptığı çalışmasında, marka değeri ile hisse başına kar ilişkisini araştırmıştır. Çalışma sonucunda, marka değeri ile hisse başına kar arasındaki ilişkinin belirli sektörler için geçerli olduğunu bulmuştur.

Akbulut ve Paksoy (2007), seçilmiş bazı global şirketlerin marka değeri ile finansal göstergeleri arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, marka değerleri ile hisse başına kar, net satışlar, vergi öncesi kar, faiz vergi öncesi kar ve toplam aktif karlılığı ölçütlerini kullanmışlardır. Çalışmada marka değeri ile vergi öncesi kar ve faiz ve vergi öncesi kar arasında anlamlı bir ilişki bulunmuş diğer değişkenler arasında ilişki bulunamamıştır.

Aydın ve Ulengin (2011) Çalışmalarında, hisse senedi getirileri, hisse başına kazanç, piyasa değeri/defter değeri, fiyat / satış oranı, net kar marjı, faiz ve vergi öncesi kar / net satışları oranı, varlık karlılığı, faaliyet karı, cari oran, finansal kaldıraç oranı, net satışlar ve piyasa değeri finansal performans göstergelerini kullanmışlardır. Çok değişkenli regresyon analizi kullandıkları çalışmaları sonucunda, tüketici temelli marka değerinin bahsedilen finansal performans göstergelerinin çoğunu olumlu yönde etkilediğini bulmuşlardır.

Hsu ve diğ. (2013), çalışmalarında güçlü markaların S&P endeks getirilerinin üzerinde performans gösterip göstermediğini araştırmışlardır. 2001-2010 dönemi için aylık veriler ışığında marka değeri ile hisse senedi performansı arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Küresel En Değerli Markalarda listelendiği listeye giren ilk 100 şirket bu çalışmada kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, bahsedilen şirketlerin hisse senedi performansının, endeks veriminin üzerinde bir performans gösterdiği sonucuna varılmıştır.

Alper ve Aydoğan (2017), finansal bazlı marka değerinin şirket performansı üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmasında 2009-2016 yılları arasında BIST Metal Eşya Makine ve Gereç Yapım Sektöründe yer alan 17 şirketin finansal verilerinden yararlanarak marka değerleri ile performans ölçütleri arasındaki ilişkiyi panel veri analizi yöntemi kullanılarak analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda, şirket performans göstergeleri olarak belirlenen marka değeri ile varlık karlılığı ile özsermaye karlılığı değişkenleri arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir.

Ceylan (2019), çalışmasında Brand Finance Turkiye-100 listesinde yer alan gıda sektörü şirketlerinin finansal bazlı marka değerleri ile aktif karlılıkları arasında nedensellik ilişkinin olup

olmadığını araştırmıştır. 2008-2018 yılları arasındaki 43 çeyrek dönemin yer aldığı çalışma sonucunda, marka değerinden aktif kârlılığına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

3.UYGULAMA: BRAND FİNANCE TURKEY 100 LİSTESİNDE YER ALAN BANKALARIN MARKA DEĞERLERİ İLE İLİŞKİLİ ÖLÇÜTLERİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ANALİZ

Çalışmada Brand Finance uluslararası bağımsız marka değerleme kuruluşunun, Türkiye'nin en değerli 100 markası olarak açıkladığı listede yer alan bankaların 2012-2018 verilerinden yararlanarak, panel veri analizi yöntemiyle Brand Finance tarafından hesaplanan marka değeri bağımlı, Piyasa Değeri, EVA ve MVA ölçütleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Çalışmada 11 bankanın 2012-2018 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak ilgili değişkenler oluşturulup, analiz için uygun formata dönüştürülmüştür. Oluşturulan verilerde hem zaman serileri (T=8 yıl) hem de kesitsel seriler (N=11 banka) olduğu için çalışma verileri panel veri özelliğini göstermektedir.

Çalışmada bankaların marka değeri ile değere dayalı ölçütlerden EVA ve MVA ölçütleriyle birlikte bankaların piyasa değerleri arasındaki ilişki araştırılmış olup, marka değerinin ilgili değişkenleri açıklama gücü ekonometrik modeller oluşturarak panel veri analizi yöntemiyle araştırılmıştır.

Çalışmada verilerinin oluşturulmasında dört veri tabanından yararlanılmıştır. Marka değerleri Brand Finance veri tabanından, şirketlerin finansal tabloları ise Borsa İstanbul (BİST), Kamu Aydınlatma Platformu (KAP) ve Finnet Expert veri tabanlarından elde edilmiştir.

Çalışmada uygulamaya alınan şirketler Brand Finance şirketinin 2010 yılından itibaren her yıl düzenli olarak açıkladığı Türkiye'nin en değerli 100 markasına sahip şirketler listesinde düzenli olarak yer alan bankalar üzerine yapılmıştır. Araştırmacı tarafından İlgili listede düzenli yer alan banka sayısının ancak 2012 yılından itibaren arttığı görülmüş olup, analize sokulacak olan 11 banka bu sebeple 2012 yılından itibaren çalışmaya alınmıştır. Marka değerleri Brand Finance şirketi tarafından dolar para birimi ile ifade edilmektedir. Bu çalışmada finansal tablo verileri ile uyumlu olması için marka değerleri yılsonu dolar kuru satış fiyatı ile çarpılmak suretiyle TL cinsinden hesaplanmıştır.

Çalışmada oluşturulacak ekonometrik modelde marka değerleri bağımlı değişken, Tablo 1'de yer alan 3 performans ölçütü ise bağımsız değişkenleri oluşturmaktadır. Bahsedilen ölçütler ile model oluşturulup, ölçütlerin bağımlı değişken olan marka değerini açıklama gücü test edilmiştir.

Çalışmanın hipotezi EVA değerini en iyi açıklayan borsa performans ölçütlerin hangileri olduğudur. Bu kapsamda çalışmanın temel hipotezi aşağıdaki gibidir.

H_0: Performans ölçütleri marka değerini anlamlı derecede etkilememektedir.

H_1: Performans ölçütleri marka değerini anlamlı derecede etkilemektedir.

Belirtilen hipotezler doğrultusunda oluşturulan panel model ise şu şekildedir:

$$MD_{it} = \beta_0 + \beta_1 EVA_{it} + \beta_2 MVA_{it} + \beta 3 PD_{it} + u_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

MD_{it}: *Brand Finans Marka Değeri*

EVA_{it}: *Ekonomik Katma Değer*

MVA_{it}: *Piyasa Katma Değeri*

PD_{it}: *Piyasa Değeri*

Çalışmanın amacı doğrultusunda geliştirilen model ve modeli oluşturan değişkenler belirlenirken literatürden yararlanılmıştır. Çalışmanın analizinde yararlanmak üzere 1 bağımlı 3 bağımsız değişken oluşturulmuştur. Tablo 1'de çalışmanın analizlerinde kullanılan bağımlı, bağımsız değişkenler gösterilmiştir.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Brand Finans Marka Değeri	Yıllara göre Brand Finance 100 Report sayfasından alınmıştır. TL'ye çevrilmiştir.
Ekonomik Katma Değer (EVA)	Vergi Sonrası Net Faaliyet Karı (NOPAT) – (Sermayenin Ağırlıklı Ortalama Maliyeti (WACC)* x Yatırılan Sermaye)
Piyasa Katma Değeri (MVA)	Şirketlerin Piyasa Değeri – Özsermayenin Defter Değeri
Piyasa Değeri (PD)	Şirketler için yılsonu kapanış fiyatı ile toplam hisse senedi sayısının çarpımı ile elde edilmiştir.

Tablo 1'de çalışmanın analizinde kullanılacak değişkenlerin nasıl oluşturulduğu açıklanmıştır. İlk olarak bankaların *Marka değerleri* Brand Finance Turkey 100 listesinden temin edilmiş olup, ilgili listede marka değerleri dolar para birimi ile gösterildiğinden dolayı analiz yıllarındaki marka değerleri yılsonu dolar kuru satış fiyatı ile çarpılmak suretiyle TL'ye çevrilmiştir.

Değere dayalı ölçütlerden EVA'nın hesaplanması Tablo 1'deki formülle görünürde kolay olmakla beraber hesaplanması için gereken ölçütlerin oluşturulması oldukça zordur. EVA'nın hesaplanmasında ilk olarak *NOPAT* ölçütünün hesaplanmıştır. NOPAT hesaplanmasında, net kar, amortisman giderleri ve finansman giderleri bulunmuştur. Finansman giderlerini vergi etkisinden arındırmak amacıyla vergi sonrası hali hesaplanmıştır. Çalışmada şirketlerin NOPAT değerlerine net kar, amortisman ve vergi sonrası finansman giderlerinin toplamıyla ulaşılmıştır. Yatırılan sermaye ölçütüne ulaşmak için

şirketlerin finansal tablolarından elde edilen verilerden şirketlere ait net işletme sermayesi ile duran varlık toplamına ulaşılmış ve her iki kalem toplanmıştır. Net işletme sermayesine; dönen varlıklardan şirketlerin kısa vadeli borçları çıkarılarak ulaşılmıştır.

EVA'nın hesaplamasında *Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti (AOSM)* kullanılmaktadır. AOSM hesaplamasında öncelikle şirketlerin *özsermaye maliyeti* hesaplanmıştır. Şirketlerin özsermaye hesaplanırken *Finansal Varlık Fiyatlandırma (CAPM)* modeli uygulanmıştır. CAPM modelini oluşturmak üzere kullanılan risksiz faiz oranı olarak Hazine Müsteşarlığı'nın sitesinde yayımlanan verilerden kuponsuz ve sabit faizli Devlet İç Borçlanma Senetlerinin (DİBS) 2012-2018 yılları arasındaki dönem sonu (Mart-Haziran-Eylül-Aralık) yıllık kümülatif bileşik maliyetlerinin ortalaması alınarak ilgili yıllara ait risksiz faiz oranları hesaplanmıştır. CAPM modelinin oluşturulmasındaki bir diğer değişken şirketlere ait *Beta (β)* değerleri olup, 8 yıllık bu değerler Finnet Hisse Expert programından elde edilmiştir. Aynı şekilde CAPM modelinde kullanılan bir başka *değişken piyasanın beklenen getirisinin* hesaplanmasıdır. Bunun için BİST 100 endeksinin yıllık getirileri kullanılmıştır. Analiz dönemi olan 2012-2018 yıllarına ait BİST 100 endeksinin yıllık getirileri araştırmacı tarafından tek tek hesaplanarak 8 yıllık ortalaması alınmıştır. Hesaplanan bu değerler CAPM formülünde yerine konularak şirketlere ait özsermaye maliyetleri bulunmuştur.

CAPM'in oluşturulmasındaki diğer önemli ölçüt şirketlerin *borçlanma maliyetinin* tespitidir. Borçlanma maliyetinin hesaplanması için Türkiye Kalkınma Bankası ile görüşülmüş olup, bankanın şirketlere kullandırdığı orta vadeli finansman kredisinin değişken faizli olmasına ve spread içermesine rağmen ilgili bankanın görüşü alınarak, araştırmacı tarafından her yıl için bu faiz oranlarının ortalaması alınarak her yıl için ortak bir borçlanma maliyeti verisi oluşturulmuştur. Yukarıda belirtilen tüm ölçütler hesaplandıktan sonra analiz şirketlerinin tek tek EVA değerleri hesaplanmıştır.

Çalışmanın analizinde panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. İstatistiksel herhangi bir analizde hem zamana göre hem de birimlere göre analiz yapılması gerektiğinde, genellikle bu analizler zamana ve birime göre ayrı ayrı yapılmaktadır. Zamana göre yapılan analizler zaman serileri analizi olmakta, birimlere göre yapılan analizler ise yatay kesit analizi olmaktadır. Zaman serileri ve yatay kesit analizinin birleştirilmesini ve uygun modellerin test edilmesini sağlayan yönteme panel veri analizi denilmektedir (Greene, 2003: 612). Panel veri analizlerinde hem zaman serisi hem de yatay kesit serisi verilerinin uyarlanmasındaki farklılıkları tahmin etmede kullanılan iki temel yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemler *Sabit etkiler modeli* ve *Tesadüfi etkiler modeli* olarak bilinmektedir.

Panel veri analizlerinde kullanılan temel modellerden hangisi analiz yapılmasının uygun olduğu *Hausman (1978) testi* ile sınanabilmektedir. Çalışmada çeşitli durumlara göre oluşturulacak modeller için ilk olarak Hausman testi ile uygun panel veri modeli seçilmiş daha sonraki aşamada ise panel veri

analizi için çok önemli olan temel varsayım testleri ile modelin geçerliliği test edilmiştir. Bu varsayımlar; kullanılan değişkenlerde *Otokorelasyon, Değişen Varyans* ve *Birimler Arası Korelasyon (yatay kesit bağımlılık)* sorunlarının olmamasıdır. Bahsedilen sorunları göz ardı ederek tahminlerde bulunmak standart hataların sapmalı olmasına neden olup, *t* değerlerinin geçerliliğini kaybetmesine neden olacaktır (Tatoğlu,2016: 8). Bu nedenle bu varsayımların önceden test edilmesi gerekmektedir. Çalışmada bu sorunlar yapılan çeşitli testler ile sınanmış olup, bu durum sonuç tablosu olan Tablo 4'te gösterilmiştir.

Otokorelasyon kısaca; panel veri verileri içinde zaman veya kesit içerisindeki birimler arasındaki ilişkinin varlığıdır. Otokorelasyon test istatistiğinin temel hipotezi (% 5 anlamlılık düzeyinde) aşağıdaki gibidir.

H_0: Otokorelasyon yoktur.

H_1: Otokorelasyon vardır.

Panel veri modellerinde olması gereken varsayımlardan birisi de tüm gözlemler için varyansın sabit olması yani değişmemesi durumudur. Kısaca değişen varyans, modeldeki hata teriminin varyansının tüm gözlemler için aynı olmaması sorunudur. Değişen varyans test istatistiğinin temel hipotezi (% 5 anlamlılık düzeyinde) aşağıdaki gibidir.

H_0: Değişen varyans yoktur.

H_1: Değişen varyans vardır.

Panel veri analizi modellerinin bir diğer önemli varsayımı birimler arası korelasyonun (yatay kesit bağımlılık) olmaması koşuludur. Bu durumda hata terimleri, birimlere göre bağımsız hareket etmektedirler. Birimler arası korelasyonun test istatistiğinin temel hipotezi (% 5 anlamlılık düzeyinde) aşağıdaki gibidir.

H_0: Birimler arası korelasyon yoktur.

H_1: Birimler arası korelasyon mevcuttur.

Varsayımlardan ilki olan birimler arası korelasyon (yatay kesit bağımlılık) testi için çalışmada T'nin küçük ve N'nin büyük olduğu durumlarda birimler arası korelasyonun varlığını test etmek için geliştirilen *Pesaran CD (2006)* testi kullanılmıştır. Yapılan testin sonucu Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Pesaran CD Test Sonuçları (Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonuçları)

Test İstatistiği	Test İstatistiği Değerleri	Olasılık Değeri (%5)
Pesaran CD	36.244	0.000

Tablo 2'e göre %5 anlamlılık düzeyinde birimler arası korelasyonun olmadığı H_0 hipotezi reddedilmiş birimler arası korelasyonun varlığını yani yatay kesit bağımlılığını kabul eden H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuca göre birimler arasında korelasyon mevcut olup, bu durum yatay kesit bağımlılığı varsayımı altında çalışabilen ve daha güçlü sonuçlar veren *ikinci kuşak birim kök testleri* ile değişkenlerin durağanlığının sınanmasını gerektirmektedir. Serileri durağan hale getirmek için kullanılan test sonucu Tablo 3'de gösterilmiştir.

Tablo 3. Seri Durağanlık Testi Sonuçları

Değişkenler	**CIPS Test İstatistiği**		**Sonuç**	
	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
EVA	-4.74	-4.63	I(0)	I(0)
MVA	-3.82	-3.69	I(0)	I(0)
B.DEĞERİ	-3.32	-3.34	I(0)	I(0)
PD	-2.95	-2.87	I(0)	I(0)
CIPS kritik değerleri %5 anlamlılık düzeyinde sabitli model için **-2.19** sabitli ve trendli model için **-2.86** olarak belirlenmiştir.				

Not: *Not: Tabloda yer alan CIPS kritik değerleri Pesaran (2006), "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence" çalışmasının ekler bölümünde yer alan Tablo 2b (sabitli model) ve Tablo 2c (sabitli ve trendli model) tablolarındaki %5 anlamlılık düzeyindeki çalışma verilerine uygun olan (N=11, T=8) değerlerden elde edilmiştir.*

Çalışmanın veri setine ve yapısına uygun (T<N ve dengesiz panel) ikinci kuşak birim kök testlerinden Pesaran CADF (2006) testi ile değişkenlerin durağanlığı araştırılmıştır. Değişkenlerin birim kök içerip içermediklerini CIPS test istatistiği ve CIPS kritik değerlerine bakılarak karar verilebilmektedir. Buna göre CIPS test istatistiği CIPS kritik değerinden küçükse H_0 reddedilmekte H_1 kabul edilmekte yani seriler durağandır kararı verilmektedir. Tablo 3 çalışmada kullanılan tüm değişkenlerin her iki modelde (sabitli ve sabitli trendli) CIPS test istatistik değerlerinin CIPS kritik değerlerinden düşük olduğu yani tüm değişkenlerin durağan oldukları görülmektedir. Tablo 3'e bakıldığında görülen "I" sembolü bütünleşme merkezini temsil etmekte olup, parantez içerisinde gösterilen rakam değişkenin hangi düzeyde durağan olduğunu göstermektedir. I(0) sembolü değişkenlerin durağan olduğunu, değişkenlerin farkının alınmasına gerek olmadığını göstermektedir.

Çalışmanın uygulama aşamasında bahsedilen tüm testler gerçekleştirildikten sonra Brand Finance Turkey listesinde yer alan 11 bankanın 2012-2018 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak değişkenler oluşturulup, analiz için uygun formata dönüştürülmüştür. Çalışmada oluşturulan modelin varsayım test sonuçları ve analiz sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4. Marka Değeri ile Performans Ölçütleri Arasındaki Kurulan Modelin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Marka Değeri
Yöntem: Tesadüfi Etkiler Modeli
Dönem: 2012-2018
Şirket Sayısı: 11
Toplam Gözlem Sayısı: 77 — R-squared ($R^{2)}$): 0.928
Dirençli Tahminci: Arellano, Froot ve Rogers — F olasılık: 0.000

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar	t-istatistiği	Olasılık (p) değerleri
Constant	1.25e+09	5.06e+08	2.48	0.001
EVA	**.3397576**	**.1293699**	**2.63**	**0.009***
MVA	**1.103609**	**.055783**	**19.78**	**0.000***
Piyasa Değeri	.032301	.0729496	0.44	0.658

Test İstatistiği	Test İstatistiği Değerleri	Olasılık Değeri (%5)
Hausman	6.231	0.997
Değiştirilmiş Wald Testi	3.312	0.000
Baltagi-Wu	0.752	
Durbin Watson	1.236	

* %1, ** %5 ve *** %10 anlam seviyesinde anlamlılığı ifade eder.

Çalışmada ilk olarak Hausman test istatistiği uygulanmış olup, Tablo 4'de görüldüğü %5 anlamlılık seviyesinde sabit etkiler olduğunu kabul eden H_1 hipotezi red edilmiş ve modelin Tesadüfi etkiler modeline göre tahmin edilmesi gerektiğini gösteren H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Modelde değişen varyans sorunu Greene'nin (2000) *Değiştirilmiş Wald Testi* ile sınanmış olup, Tablo 4'e göre %5 anlamlılık seviyesinde değişen varyans olmadığını kabul eden H_0 hipotezi reddedilmiş ve modelin değişen varyans sorununa göre tahmin edilmesi gerektiğini gösteren H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Aynı şekilde oluşturulan modelin ardışık bağımlılık yani otokorelasyon sorunu taşıyıp taşımadığı ise Baltagi-Wu'nun (1999) *Yerel En İyi Değişmezlik Testi* ile Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın *Durbin-Watson* Testi sınanmıştır. Bu iki test yorumlanırken genellikle literatürde farklı şekillerde belirlenebilen kritik değerler kullanılmaktadır. Wooldridge (2002)'e göre kritik değer 1.85-2.15 arasında olması gerekirken diğer bazı bilim adamları sadece 2 değerini baz alınması gerektiğini savunmaktadırlar. Genel olarak çıkan test istatistiği sonucu kritik değer olan 2'nin altında ise otokorelasyon sorununun olduğundan bahsedilebilir.

Çalışmada oluşturulan panel modelde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorununa rastlanıldığı için Tesadüfi etkiler modeli için sorunları düzeltebilen tek test olan *Arellano, Froot ve Roger* dirençli tahmin edicisi ile ilgili sorunların düzeltildiği varsayılmıştır. İlgili

dirençli tahminci ile oluşturulan Tesadüfi etkiler modelinin sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir. Oluşturulan modelin olasılık F-olasılık değerinin 0.000 çıkması tahmin edilen modelin % 5 anlamlılık düzeyinde istatistikî açıdan anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tesadüfi etkiler modeline göre tahmin edilen modelin marka değerindeki değişimleri açıklama gücü R^2 %92,80 çıkmıştır. Yani modeldeki değişkenler marka değerindeki değişimlerin yaklaşık %93'ünü etkilemekte geri kalan %7'lik değişim model dışındaki değişkenler etkilemektedir. Oluşturulan modelde marka değeriyle ilişkili olan ölçütler %1 anlamlılık seviyesinde EVA ve MVA ölçütleridir. Bu modelin oldukça başarılı olduğunu göstermektedir. Tablo incelendiğinde modelde bu ölçütlerin pozitif olduğu ve marka değerini arttırıcı etki yaptığı görülmektedir. Bu sonuç özellikle son yıllarda popülaritesi artan değere dayalı ölçütlerin Brand Finance 100 listesinde yer alan bankaların marka değerleriyle ilişkili olduğunu kanıtlamıştır.

EVA ile marka değeri ilişkisine bakıldığında esasında markanın bir varlık olarak yatırılmış sermayenin önemli bir parçası olduğu anlaşılmaktadır. Marka değeri, şirketlere yatırılmış sermayelerini daha etkin kullanma imkanı sağlamaktadır. Çünkü marka değeri arttıkça şirketlerin marka değeriyle ilgili yaptıkları harcamalar önemli ölçüde azalacaktır. Ayrıca şirketler ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin altında getiri sağlayacak yatırımlara yönelmezse veya ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti düşürebilirse pozitif EVA yaratacaklardır. Marka değerinin ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini azaltacak bir etkisinin olduğunu söylemek mümkündür. Çalışmada bu durumu kanıtlar nitelikte bir sonuç bulunmuştur.

Daha önce açıklandığı üzere MVA, şirketlerin piyasa değeri ile yatırılmış sermayesi arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır. Marka değerindeki artış, şirketlerin hisse senedi fiyatlarını da pozitif yönde etkileyerek şirketlerin yatırımcılar için tercih edilebilir olmasını sağlamaktadır. Yatırımcının ilgisinin asıl sebebi, artan hisse senetleri fiyatları ve marka değerinin de etkisi ile söz konusu yatırımcının şirketten gelecekte beklediği nakit akışlarından kaynaklanmaktadır. Genel olarak *marka değerindeki artış hisse senedi fiyatlarını da artırır* şeklinde bir önerme yapmak suretiyle marka değerinin MVA ölçütünü de arttıracağını ve bu durumun çalışmada yapılan analizle desteklendiğini söylemek mümkündür. Çalışmada marka değeri ile MVA arasında anlamlı ilişki bulunmuştur.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Son yıllarda bilgi toplumuna geçişle birlikte hayatın her alanında olduğu gibi finans alanında da önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Özellikle ülkelerin sermaye piyasalarındaki gelişmeler şirket yöneticilerinin ve tasarruf sahiplerinin karar verme şekillerini değiştirmektedir. Şirket yöneticileri, yatırımcılar vb, gibi paydaşlar eskiden şirketlerin karlılık yapısına göre verimli ve optimal yatırım kararları vermeye çalışırken, bugünlerde şirketlerin yarattıkları değer üzerine kararlarını

şekillendirmeye çalışmaktadırlar. Artık tüm dünyada şirketlerin değer yaratabildikleri takdirde hissedarlarının servetlerini maksimize edebilir anlayışı kabul görmektedir (Günay. 2018: 129).

Şirket değerinin belirlenmesinde maddi olmayan duran varlıkların öneminin fark edilmesinin geçmişi son kırk yıla dayanmaktadır. 1980 yılında S&P 500 şirketinin piyasa değerinin %80'i geleneksel muhasebeye dayalı varlıklarından oluşmakta iken, 2002 yılı itibariyle bu oran %25'e düşmüştür. Son yıllarda şirket değerlerinin %75'ini ise markaları ve diğer pazarlama tabanlı maddi olmayan varlıkları oluşturmaktadır (Bick, 2009: 117).

Maddi olmayan duran varlıkların başında gelen markanın öneminin gittikçe arttığı son yıllarda marka değerinin şirket değerine katkısını araştıran çalışmalar gerek akademisyenler gerekse danışmanlık şirketleri tarafından yapılmaya başlanmıştır. Bu doğrultuda çalışmada marka değeri ile ilişkili performans ölçütlerini araştırılmıştır. Çalışmada Brand Finance Uluslararası bağımsız marka değerleme kuruluşunun, Türkiye'nin en değerli 100 markası olarak açıkladığı listede yer alan bankaların 2012-2018 verilerinden yararlanılmıştır. Çalışmada; analiz yıllarında sürekli yer 11 bankanın Brand Finance 100 listesinde yer alan marka değerleri ile değere dayalı ölçütlerden EVA ve MVA ve de bankaların yılsonu piyasa değerleri kullanılmıştır. Çalışmada marka değeri ile ilişkili ölçütlerin belirlenmesinde Panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır.

Çalışma sonunda; bankaların marka değeriyle ilişkili olan ölçütler aynı zamanda değere dayalı olan EVA ve MVA ölçütleri çıkmıştır. Çalışmada oluşturulan panel modelde bu ölçütlerin pozitif olduğu ve marka değerini arttırıcı etki yaptığı görülmüştür. Bu sonuç özellikle son yıllarda popülaritesi artan değere dayalı ölçütlerin Brand Finance 100 listesinde yer alan bankların marka değerleriyle ilişkili olduğunu göstermiştir.

Bu çalışmada uluslararası bir bağımsız marka değerleme kuruluşunun Türkiye için belirlemiş olduğu marka değerlerini kullanarak, bu değerleri şirket performans ölçütleri ile karşılaştıran ilk çalışmalardan birisidir. Bu çalışmadan sonra gerçekleştirilecek çalışmalarda marka değeri ile ilişkili daha çok şirket performans ölçütünün kullanılması, diğer marka değerleme yöntemlerinin sonuçlarının da karşılaştırılması ve kullanılan alternatif sayısının arttırılması araştırmacılara önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Akbulut, R. ve Paksoy, M. (2007) "Marka Değerini Etkileyen Faktörler: Seçilmiş Bazı Küresel İşletmelerde Marka Değeri ile Finansal Göstergeler Arasındaki İlişki", İktisat İşletme Finans**,** 22(251): 123-132.

Alper, D. ve Aydoğan, E. (2017) "Finansal Bazlı Marka Değerinin Firma Performansı Üzerine Etkisi", International Journal of Academic Value Studies, 3(16): 141-155.

Aydın, G. ve Ülegin, B. (2011) "Tüketici Temelli Marka Değerinin Finansal Performans Üzerine Etkisi", İTÜ Mühendislik Dergisi, 10(2): 58-68.

Barth, M., Clement, M., Foster, G. ve Kasznık. R. (1998) "Brand Values and Capital Market Valuation", Review of Accounting Studies, 3: 41-68.

Bacidore, J. vd. (1997) "The Search for the Best Financial Performance Measure", Financial Analyst Journal, 11–20.

Baltagi, B. (2005) "Econometrics Analysis of Panel Data"**,** England: John Wiley&Sons Inc.

Bick, G. (2009) "Increasing Shareholder Value Building Customer and Brand Equity", Journal of Marketing Management, 25(1-2): 117-141.

Ceylan, I., E. (2019) "A Study on the Brand Value-Profitability Relatıonship: Hirose Method and Panel Causality Analysis", Muhasebe ve Finansman Dergisi, Özel Sayı: 389-414.

Greene, W., H. (1997) "Econometric Analysis", 3rd ed., New Jersey: Prentice Hall..

Günay, B. (2018) "Firma Değeri ile Performans Ölçüm Yöntemleri Arasındaki İlişki: BİST İmalat Sanayi Örneği" Yayınlanmamış Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.

Güriş, S. (Ed.) (2015). "Stata ile Panel Veri Modelleri", İstanbul: D&R Yayınları.

Hsu, F. J., Wang, T. Y. ve Chen, M. Y. (2013) "The Impact of Brand Value on Financial Performance", Advances in Management & Applied Economics, 3(6): 129-141.

Madikizela, N., C. (2007) "Evaluation of the Impact of Brand Equity on Shareholder Returns Amongst South African Companies", Master Thesis, University of Pretoria, Business Administration, Pretoria.

Mortanges. C. P., ve Riel, A. V. (2003) "Brand Equity and Shareholder Value", European Management Journal, 21(4): 521-527.

Pesaran, H. (2006) "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence" Journal Applied Econometrics, *22*(2): 265-312.

Tatoğlu, Y., F. (2016) "Panel Veri Ekonometrisi", İstanbul: Beta Yayıncılık.

Wooldridge, J., M. (2002) "Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data"**,** Cambridge: The MIT Press.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance
& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES
November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ULUSAL KREDİLER, EKONOMİK BÜYÜME VE CARİ AÇIK ARASINDAKİ NEDENSELLİK: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Fatih MANGIR[*]
Burcu GÜVENEK[**]
Ayşe Özge DİKEN[***]

ÖZET

Tasarruf ve yatırım eşitliği teorisine göre, ulusal tasarruf ve yatırım arasındaki fark cari hesap dengesindeki açığa eşittir. Aynı zamanda, ekonomide banka kredilerindeki artış tasarruf ve yatırım açığını arttırabilir. Bu yüzden bu çalışmada, 2006-2018 yılları arasında uzun süreli cari açık sorunu yaşayan Türkiye ekonomisinde kredi artışı ve büyümenin cari açıkla olan ilişkisi analiz edilmiştir.

Bu değişkenler arasındaki olası ilişki, Gregory-Hansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleri ile analiz edilmiştir. Değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi söz konusu olup, cari açık, ulusal büyüme ve kredi genişlemesi arasında ise kısa dönemli nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ancak nedensellik ilişkisi uzun dönemde ulusal büyümeden cari açığa tek yönlüdür. Tahmin sonuçları büyümenin kısa dönemde banka kredileriyle finans edilmesinin uzun dönemde cari açığı tetikleyebileceğini desteklemektedir. Bu yüzden sürdürülemez banka kredilerini caydırıcı para ve maliye politikaları cari açık dengesizlik sorununu azaltabilecektir.

Anahtar Kelimeler: *Cari Hesap Dengesi, Ekonomik Büyüme, Granger Nedensellik.*

ON THE CAUSALITY BETWEEN DOMESTIC CREDIT, ECONOMIC GROWTH AND CURRENT ACCOUNT DEFICIT: EVIDENCE FROM TURKEY

ABSTRACT

The saving-investment equality theory states that the difference between national savings and investment equals to current account deficit. Hence, banking loan expansion may ***cause****the savings-investment gap in an economy. For this reason, this paper analyzed the relationship between the current account balance, credit expansion, economic growth for the periods 2006 to 2018 in Turkey experienced long-term current account deficits.*

[*] Prof. Dr., Selçuk University, F.E.A.S., Department of Economics, E-mail: fmangir@selcuk.edu.tr
[**]Assoc.Prof.Dr., Selçuk University, F.E.A.S., Department of Economics, E-mail: fmangir@selcuk.edu.tr
[***]Phd. Student,Selçuk University,Social Sciences, E-mail: aysozg_kalmaz@hotmail.com

Existence of the possible relationship among the variables is analyzed by the Gregory and Hansen cointegration and Granger causality tests. There was cointegration evidence between the variables and evidence of short-run causality between credit expansion, national economic growth and the current account balance but bidirectional long-run causality running from national domestic growth and current account deficit.The estimated results confirm that financing economic growth with domestic consumption based on the Bank's credit volume may trigger economic growth for a short period of time in Turkey but threats the current account deficit in the long term. Therefore, the monetary and fiscal policies to discourage the unsustainable expansion in banking credit may lessen the current account imbalances problem.

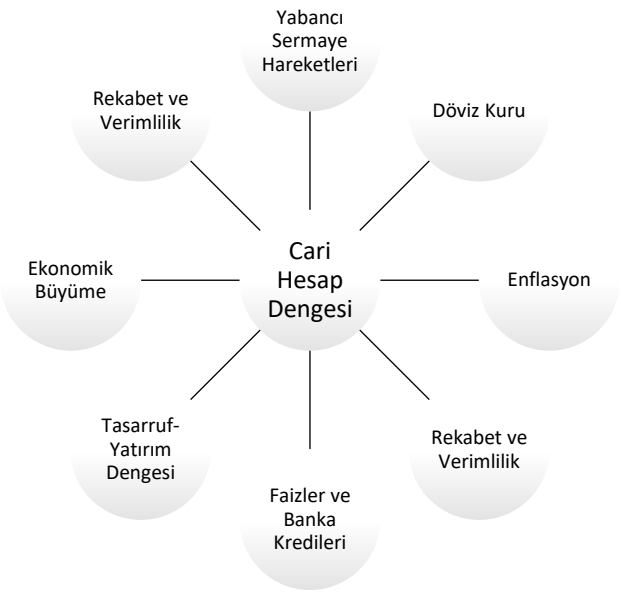
Key Words: *Balance of Current Account, Economic Growth, Granger- Causality.*

1. GİRİŞ

Özel tüketim üzerinden kredi kanalıyla büyümenin sürdürülmesi birçok ekonominin en çok başvurduğu ancak olası bir cari açık sorununun finansman sorunları yüzünden en çok eleştirilen tercihlerden biri olmuştur.

Tasarruf, yatırım eşitsizliği ve akabinde ortaya çıkan yabancı sermaye girişi, dış borç ve döviz kuru değerlenmesi açık makroekonomide dikkat edilmesi gereken hususlardır. İç talebe dayalı büyüme modelinin gelişmekte olan ülkelerde sürdürülebilir olması için ülkenin yerli sanayisi ve tarımının belli ölçüde iç talebi karşılar durumda olması gerekmektedir. Aksi takdirde, tüketim artışı cari açık sorununa yol açmaktadır.

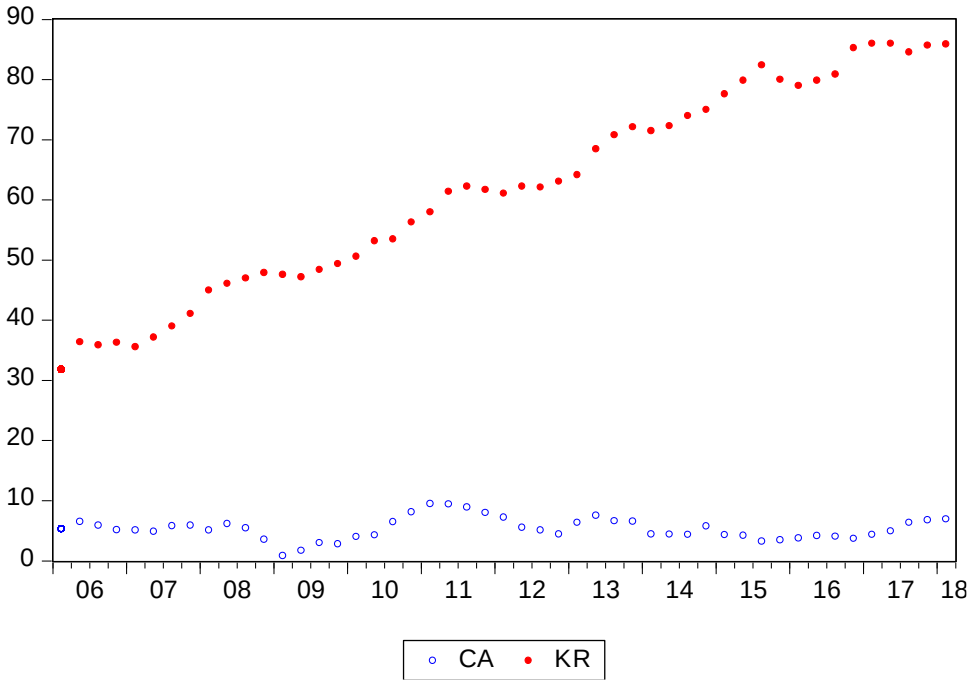
Şekil 1. Cari Hesap Dengesinin Belirleyicileri



Ekonomik durgunluk dönemlerinde birçok ülke ekonomisi bankacılık kesimi üzerinden kredi genişlemesine giderek büyümenin devamlılığını sağlamaya çalışmıştır. Düşük tasarruf ortamında yatırımlar için gerekli tasarrufların finansmanı bankacılık sektörü tarafından kredilerle gerçekleştirilmektedir. Kriz dönemlerinde, parasal genişlemeye yol açan faiz indirimleri ile banka kredileri üzerinden talebin canlı tutulması hedeflenmiştir. Özellikle yatırım-tasarruf dengesizliğinin yüksek olduğu Türkiye ve benzeri ülkelerde, reel sektör için gereken fon arzı, büyük oranda banka sektörüyle gerçekleşmiştir.

2008 küresel krizi sonrası Türkiye ekonomisi yurt içinde kolay ve ulaşılabilir kredi imkânları ile birlikte ekonomik büyüme sürecine girmiştir. Bu dönemde kredi genişlemesinin üretken kesim yerine ithalata bağımlı iç tüketime yönlenmesi kredi kanalı üzerinden para politikasının cari açık üzerinde baskı yaratmasına sebep olmuş ve eleştirilmiştir.

Şekil 2. Cari Açık/GSMH ve Toplam Kredi Seyri



Para politikasının aktarım kanallarından biri olan kredi kanalı ödemeler bilançosu üzerinde önemli değişkenlerden biridir. Bu çalışmada Türkiye'de banka kredileri ve büyümenin cari açık üzerindeki etkisini ölçmek için zaman serisi analizleri kullanılmıştır. Çalışmada ulusal ve uluslararası büyümeyle birlikte kredi genişlemesi arasındaki ilişki, tek kırılmalı Gregory ve Hansen (1996) eş bütünleşme testi, Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümde cari açığın kredi genişlemesiyle olan ilişkisine ait yazın taramasına, üçüncü bölümde veri seti ve ekonometrik yöntemine yer verilecek, son bölümde ise sonuç ve önerilerle çalışma tamamlanacaktır.

2. YAZIN TARAMASI

Cari işlem hesabı ile ilgili literatürde birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmanın konusu üzerine cari açık ile kredi genişlemesini inceleyen çalışmalar yer alacağından, ilgili literatür taraması aşağıda yer almaktadır.

Tablo 1. Yazın Taraması Özet Tablosu

Yazar	Dönem	Yöntem	Sonuç
Kostakoğlu ve Dibo (2011)	1991-2010	Vektör Otoregresyon (VAR) Metodu	Cari açık ve büyüme negatif ilişki
Telatar (2011)	2003-2010	Granger ve Sims Nedensellik Testi	Toplam kredilerden cari açığın granger nedeni değildir.
Togan ve Berument (2011)	1993-2010	Johanseneşbütünleşme Testi	Taşıt kredileri ile kurumsal krediler ve cari açık üzerinde eşbütünleşme ilişkisi
Göçer vd. (2013)	1992-2012	Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi	Ulusal kredi ile cari işlemler açığı arasında, eşbütünleşme ilişkisi
Akçayır ve Albeni (2016)	1992-2014	Toda-Yamamoto (1995) ve Dolado-Lütkepohl (1996) nedensellik ve Pesaran vd. (2001) sınır testi	Kredi hacminden cari açığa doğru çift yönlü nedensellik ilişkisi
Torağanlı ve Ertuğrul (2016)	2003:Q4-2014:Q3	Kalman Filtreleme Dinamik Analizi	Hane halkı ve özel sektör kredileri ile cari hesap dengesi arasında negatif ilişki
Duman (2017)	2013-2017	VAR, Granger nedensellik, etki-tepki ve varyans ayrıştırması modeli	Ekonomik büyüme ile cari işlemler dengesi arasında tek taraflı nedensellik ilişkisi

3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

Çalışmada, Türkiye ekonomisinde 2006-2018 yıllarına aitçeyrek dönemlik cari işlemler açığı göstergesi olarakCari İşlemler Açığı/ G.S.M.H. (Gayri Safi Milli Hasıla), krediler olarak Toplam Banka Kredi/G.S.M.H., yurt içi büyüme olarak 2010 fiyatlarıyla satınalma gücü paritesiyle hesaplanmış G.S.M.H.veyabancı büyüme olarak dünyanın en büyük milli gelirine sahip 10 ülkesine ait G.S.M.H. logaritmik değerleri kullanılmıştır.

Analizde kullanılacak serilere ait tanımlayıcı istatistikler hesaplanarak Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Verilere Ait Özet İstatistikler

	Cari Açık	**Yurt İçi Büyüme**	**Krediler**	**Yurtdışı Büyüme**
Ortalama	5.239592	6.166300	61.51429	7.574509
Ortanca	5.030000	6.157899	62.00000	7.571615
EnYüksek	9.420000	6.311806	85.90000	7.638426
EnDüşük	0.760000	6.053433	31.70000	7.500000
Std.Sapma	1.819702	0.081946	16.82702	0.033789
Çarpıklık	0.194941	0.197055	-0.085023	0.187214
Basıklık	3.173509	1.619092	1.743744	2.134454
Jarque-Bera (JR)	0.371815	4.210383	3.281151	1.815790
(Olasılık)	0.830351	0.121822	0.193868	0.403372
Gözlem (n)	49	49	49	49

Tablo 2'ye göre, 2006-2018 dönemini kapsayan verilerin basıklık değerleri cari açık hariç 3 değerinden küçük olduğu için ince kuyruk özelliği göstermekte ancak normal bir dağılım göstermemektedir. Çarpıklık değeri krediler dışında pozitif olması sağa çarpık olduklarını ifade etmektedir.

İlgili seri için J.B. değeri, S:Çarpıklı katsayısı K:Basıklık katsayısı olmak üzere JB= $N[(S^2/6)-(K-3)^2/24)$ değeri 5.99 değerinden büyük çıkması halinde serinin normal dağıldığı aksi halde normal dağılmadığı söylenebilir. Bu hesaplama ile çalışmamamızda kullanılan veri değerlerinin normal dağılmadığını göstermektedir. Cari açığın yapısal nedenleri ile ilgili olan değişkenlere ait korelasyonkatsayıları ise Tablo 3'de görülmektedir.

Tablo 3. Cari Açık, Kredi, Büyüme Verileri Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	CA	G	KR	F
Cari Açık (CA)	1.000000			
Ulusal Büyüme (G)	0.044678	1.000000		
Kredi (KR)	0.012276	0.961147	1.000000	
Yabancı Büyüme (F)	0.012821	0.967130	0.967709	1.000000

Korelasyon tablosu incelendiğinde genel olarak cari açık ile ilişkili verilerde pozitif ve anlamlı bir korelasyon ilişkisi olduğu görülmektedir. Sonuç olarak, koşullu korelasyonlara göre, cari açık için en yüksek korelasyon değeri ulusal ve uluslararası büyüme, daha sonra kredi hacmine aittir.

3.1. Birim Kök Testi Sonuçları

Türkiye ekonomisine ait 2006-2018 yıllarına ait cari işlemler hesabı dengesi göstergesinin ve yapısal nedeni olarak belirlenen göstergelerin birim kökün varlığı araştırılmış ve bu amaçla Perron ve Vogelsang (1992), tarafından geliştirilen tek dönemlik kırılmaları inceleyen inovatif çıkıntılar

(InnovatinalOutlier) modeli kullanılmıştır. Yenilesim çıkıntılar testi, yapısal kırılmalı testlerde kademeli sapmaya izin veren model yaklaşımlarından biridir. Toplamsal çıkıntılar (AdditiveOutlier) yaklaşımının tersine, innovatif çıkıntılar yaklaşımı aniden değil, zamanla yavaşça oluşan kırılmaları tespit eder.

Perron IO modeli (1997) hem sabit (IO1) hem trend fonksiyonunun eğimindeki aşamalı değişimleri dikkate almaktadır (Yurdakul, 2000:27):

$$\mathrm{I01}: X_t = \mu + \phi DU_t + \beta_t + \delta D(T_b)_t + \alpha X_{t-1} + \sum_{i=1}^{k} c_t \Delta X_{t-1} + \varepsilon_t \qquad (1)$$

$$\mathrm{I02}: X_t = \mu + \phi DU_t + \beta_t + \gamma DTt + \delta D(T_b)_t + \alpha X_{t-1} + \sum_{i=1}^{k} c_t \Delta X_{t-1} + \varepsilon_t \qquad (2)$$

Denklemde T_b, bilenmeyen kırılma zamanını ifade etmektedir,

$t>T_b$ ise $DU_t=1$, diğer durumlarda, 0 olacaktır. x_t herhangi bir genel ARMA süreci ifadesi, e_t ise hata terimidir. Arttırılmış Dickey Fuller (ADF) Birim Kök Testinden faydalanılan bu teste ait durağanlık analizi sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4. Artırılmış Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Test Sonuçları

Seriler	**Kesmeli ve trendli**
CA	**-5.347 (1)** **Kırılma noktası: 2010Q2**
KR	-4,949 (1) **2013Q1**
G	**-5,347 (1)** **Kırılma noktası: 2012Q4**
F	-5.347 (1) **Kırılma noktası: 2009Q3**
Karar	Karar H0 red edilemez

*** İlgili katsayılar %1 düzeyinde anlamlıdır**

**Kritik Değerler Cari Açık -4.507, Ulusal Büyüme -3.526, Uluslararası Büyüme -2.951-, Kredi-2.137

ADF testi uygulanan serilerin düzeyde kesmeli-trendli test istatistiği %1 anlamlılık düzeyinde tablo değerlerinden büyük çıktığı için çalışmada kullanılan seriler durağan değildir veya birim kök içermektedir. Ancak değişkenlerin aynı dereceden bütünleşik olmaları uzun dönemde her zaman birlikte hareket ettikleri anlamına gelmemektedir. Durağan olmayan iki ya da daha fazla seri arasında uzun dönemde bir ilişki olup olmadığı eşbütünleşme testi ile belirlenmelidir.

3.2. Tek Kırılmalı Gregory ve Hansen (1996) Eş Bütünleşme Testi

Cari açığın gelir ve kredi ilişkisini analiz ettiğimiz modelde serilerde farklı yıllara ait kırılmalar tespit edilmiştir. Bu yüzden eş bütünleşmeyi tespit etmek ve yapısal kırılmaları kontrol etmekte Gragory-Hansen testi kullanılmıştır. Engel ve Granger (1987) yaklaşımının geliştirilmiş hali olan testin boş hipotezi değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkinin olmadığını alternatif ise yapısal kırılmalı bir eş bütünleşme ilişkisinin olduğu yönündedir. Bilinmeyen zamanda eğim ve kesme noktasında tek bir yapısal kırılmayı tespit eden Engle-Granger yaklaşımının geliştirilmiş halidir. Zivot ve Andrews (1992) dayandırılarak oluşturulan bu teste ait üç model söz konusudur (Gregory ve Hansen, 1996:103):

1. Model (C) sabitte kırılma olup:

$$yt = \mu_1 + \mu_2\varphi_t + \alpha_1 x_t + \alpha_2 z_t + \alpha_3 e_t + \alpha_4 s_t + \epsilon_t \quad (3)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Bu durum kesit μ , eğim katsayısı sabitken değiştiği durumda modellenen eşbütünleşme ilişkisine ait seviye yapısal kırılmayı göstermektedir. μ kırılmadan önceki sabit terimi,μ2 kırılma sonrası sabit terimde meydana gelen değişimi göstermektedir.

2. Model C/T (Trendli Sabitte Kırılma):

$$yt = \mu_1 + \mu_2\varphi_t + \beta_t + \alpha_1 x_t + \alpha_2 z_t + \alpha_3 e_t + \alpha_4 s_t + \epsilon_t \quad (4)$$

şeklinde gösterilmekte olup B trend katsayısıdır.

3. Model C/S (Rejim Değişikliği):

$$y_t = \mu_1 + \mu_2\varphi_t + \alpha_1 x_t + \alpha_{11}\varphi_t x_t + \alpha_2 z_t + \alpha_{22}\varphi_t z_t + \alpha_3 e_t + \alpha_{33}\varphi_t e_t + \alpha_4 s_t + \alpha_{44}\varphi_t s_t + \epsilon_t \quad (5)$$

a_1, a_2, a_3 rejim değişikliği öncesi eş bütünleşme katsayısı, a_{11}, a_{22}, a_{33} ise rejim değişikliği sonrası kırılma katsayısını ifade etmektedir. Testte temel hipotez veriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmaması yönünde kurulmaktadır.

Temel hipotez Zt, ADF ve Za istatistikleri kritik değerden büyük olursa red edilir ve eş bütünleşme ilişkisi kabul edilecektir. Gregory- Hansen testi sonuçlarına göre değişkenler arasında 2009 yılına ait bir eşbütünleşme ilişkisi söz konusudur.

Tablo 5. Gregory-Hansen Eş Bütünleşme Sonuçları

	ADF	Zt	Za
	İstatistik ve Kırılma Dönemi	İstatistik ve Kırılma Dönemi	İstatistik ve Kırılma Dönemi
Sabitte Kırılma	-4.48 , **2009**	-4.39, 2010	-26.39, 2010
Sabitte ve Trendde Kırılma	-4.08, 2009	-4.02, 2010	-25.05, 2010
Rejim Değişimi	-5.54, 2011	-5.10, 2011	-33.74, 2011

3.3. Vektör Hata Düzeltme Modeli (Vector Error Correction Model, V.E.C.M.)

Çalışmada kullandığımız veriler arasında yapısal kırılmalı eş bütünleşik ilişki tespit edildikten sonra, olası kısa ve uzun dönemli nedensellik ilişkisi V.E.C. modeline dayalı Granger nedensellik testiyle sınanmıştır.

Veriler seviyede durağan olmadıkları ve aralarında eş-bütünleşme ilişkisi tespit edildiği için hata düzeltme faktörü de eklenerek aşağıdaki formüle dayalı nedensellik incelenecektir. İki veriye ait nedenselliğin yönü ise bu formüllere göre hesaplanacaktır (Mangır, 2012: 142).

Gregory Hansen nedensellik testine göre eş-bütünleşik ilişkisi tespit edilen veriler aralarında tek yönlü veya iki yönlü nedensellik ilişkisi söz konusu olacaktır (Engle ve Granger, 1988: 200).

Bağımlı değişkenle bağımsız değişkenler arasında kısa dönem şoklara verilen tepkilerin ölçüldüğü ve γ nin sıfır eşitlenerek test edildiği yöntem zayıf Granger nedensellik olarak isimlendirilmektedir (Adjaye, 2000: 255)

Uzun dönem nedensellik için hata düzeltme modelinin ve açıklayıcı değişkenlerin F istatistiği kullanılır (Ertuğrul ve Mangır, 2015:641). Eğer hata düzeltme modelinin katsayısı da ilave edilirse güçlü Granger nedensellik elde edilir. Buna uzun dönem Granger nedensellik testi denir. (Adjaye, 2000: 255).

Veriler arasında eş bütünleşik ilişki tespit edildikten sonra aralarındaki nedensellik ilişkisi V.E.C. modeline dayalı Granger nedensellik testiyle analiz edilmiştir. V.E.C. modeline dayalı Granger nedensellik testi hem kısa hem uzun dönem nedensellik sonuçları vermektedir. Uzun dönem nedensellik hata terimi katsayılarına göre, kısa dönem nedensellik ise Granger nedensellik testiyle belirlenecektir. Granger nedenselliğe ait sonuçlar Tablo 6 da görülmektedir.

Tablo 6. Granger Nedensellik Testi

Temel Hipotez	F-Değer	Olasılık	Karar
CA ≠⟩ KR	0.03458	0.9976	H0 kabul
KR ≠⟩ CA	2.70177	0.0457	**H0 red**
CA ≠⟩ G	1.38330	0.2592	H0 kabul
G≠⟩ CA	4.43475	0.0051	**H0 red**
CA ≠⟩ F	0.58944	0.6724	H0 kabul
F≠⟩ CA	1.23998	0.3114	H0 kabul

Analiz sonuçları incelendiğinde, CA değişkeni ile KR değişkeni arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. Buna göre KR değişkeni CA değişkeninin, Granger nedenidir. Dolayısıyla cari açıkta bir değişim meydana gelmesi halinde, krediler bu değişimin nedenidir.

Table 7. Hata Düzeltme *Modeline* **Dayalı (Vecm) Granger** *Nedensellik* **Testi**

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Karar
KR(-1)	-0.056244	0.105061	-0.535344	Kabul
G (-1)	41.97300	15.69988	2.673461	RED
F(-1)	80.67812	1.540618	0.1253	Kabul
C	-0.114696	0.266654	-0.430130	
ECTt-1	-0.274948	0.096328	-2.854297	G→CA

Kısa dönemde değişkenler arasında olan nedensellik ilişkisinin, uzun dönemde olmadığı, sadece büyüme ile cari açık arasında tek yönlü uzun dönemli bir nedensellik ilişkisi var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

4. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Cari hesap dengesi, açık ekonomi modellerinin "aşiltendonu" olarak düşünülebilir. Çünkü kötüye gitmesi tasarruf, yatırım, büyüme, yabancı sermaye girişi, dış borç ve döviz kuru gibi birçok gösterge için kritik bir durumdur. Aynı zamanda, yatırım-tasarruf dengesi cari açığının kavramsal olarak temel kaynaklarından biridir. Yatırımların finansmanı ve büyümenin hanehalkı tüketimi üzerinden gerçekleştirilmesi adına bankacılık kredi artışı, mevduatlardan daha çok yabancı sermaye ile finanse edildiğinde cari açıklara neden olduğu yönünde eleştirilmektedir. Büyümenin tüketim üzerinden gerçekleşmesi adına faizleri düşürmek, kredi artışı özel sektör tasarruf-yatırım dengesini bozacak, kredi miktarındaki artış tüketim ve yatırımları arttırarak cari işlemler açığına sebep olabilecektir.

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisine ait büyüme, yurtdışı büyüme ve yurtiçi kredi hacmi artış hızının, cari işlemler açığı üzerindeki etkileri, 1992Q1-2012Q3 dönemi verileri kullanılarak, çoklu yapısal kırılmalı zaman serisi analiz yöntemiyle incelenmiştir. Bu kapsamda ilk olarak; serilerin durağanlıkları, Perron IO modeli (1997) yapısal kırılmalı birim kök testiyle incelenmiş ve serilerin düzey değerlerinde durağan olmayıp, birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri görülmüştür. Seriler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı ise, tek Kırılmalı Gregory ve Hansen (1996) eş bütünleşme testi ile analiz edilmiş ve seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu tespit edilmiştir. Nedensellik testlerine göre kısa dönemde kredi ve büyüme arasında ilişkinin, uzun dönemde sadece büyümeden cari açığa doğru gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, Türkiye ekonomisi içinincelenen döneme ait kurulan modelde kısa dönemdekredi hacmindeki artış uzun dönemde ise büyüme cari işlemler dengesini etkiler görünümdedir. Yani kredi artışına bağlı tetiklenen büyüme kısa dönemde kredi artışı üzerinden uzun dönemde ise talep

büyümesine bağlı büyüme üzerinden cari işlemler hesabı dengesizlikleri yaratma potansiyeli taşımaktadır. Budurumda, kredi hacminin kontrollü olarak daraltılması yönünde uygulanacak politikalar, cari hesap dengesi açığının sürdürülebilirliğini de kolaylaştıracaktır.

KAYNAKÇA

Akçayır, Ö , Albenİ, M . (2016) "Türkiye'de Kredi Genişlemesinin Cari Açığa Etkisi: Sınır Testi Yaklaşımı",Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6 (1): 557-583

Asafu-Adjaye, J. (2000) "The Relationship between Energy Consumption, Energyprices, and Economic Growth: Time Series Evidence from Asian Developing Countries", Energy Economics, 22: 615–625.

Duman,Y. (2017) "Türkiye'de Cari İşlemler Dengesi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki" , Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2(4): 231 – 244.

Engle, R. &Granger, C. (1987) ''Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing'', Econometrica, 55: 251-276.

Ertuğrul, H.M., ve Mangır, F. (2015) ''The Tourism- Led Growth Hypothesis: Empirical Evidence from Turkey", Current Issues in Tourism, 18 (7): 633-646.

Göçer, İ.,Mercan, M., ve Peker, O. (2013) "Kredi Hacmi Artışının Cari Açığa Etkisi: Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi", İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 18:1-17.

Gregory, A. andHansen, B. (1996) "Residual-based Tests for Cointegration in Model swith Regime Shifts", Journal of Econometrics 10: 321-335.

Kostakoğu, F.,Dibo, M. (2011) "Türkiye'de Cari Açık ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin VAR Yöntemi ile Analizi", Anadolu International Conference in Economics, 15-17 Haziran, Eskişehir.

Mangır,F. (2012) ''Türkiye için İkiz Açıklar Hipotezi Testi (1980-2011)", Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(2): 136-149.

Perron, P.,and T.J. Vogelsang (1992) "Non Stationarity and Level Shift Swith an Application to Purchasing Power Parity.", Journal of Business and Economic Statistics, 10: 301-320.

Telatar, E. (2011) "Türkiye'de Cari Açık Belirleyicileri ve Cari Açık-Krediler İlişkisi", Bankacılar Dergisi, 78: 22-34.

Togan, S.,ve Berument, H. (2011) "Cari İşlemler Dengesi, Sermaye Hareketleri ve Krediler", Bankacılar Dergisi, 78: 3-21

Toraganli, N.,&Ertugrul, H. M. (2016) "Does Credit Composition Matter for Current Account Dynamics? Evidence from Turkey", Journal of International Trade and Economic Development, 25 (8): 1090-1100.

Yurdakul, F. (2000) ''Yapısal Kırılmaların Varlığı Durumunda Geliştirilen Birim Kök Testleri", G.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, 2: 21-34.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ALTIN FİYATLARININ OTOREGRESİF KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANSLILIĞININ ANALİZİ: ÜSSEL GENELLEŞTİRİLMİŞ KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANS YÖNTEMİ İLE MODELLENMESİ

Burcu GÜVENEK[*]

Fatih MANGIR[**]

Hasan Hüseyin BİLLOR[***]

ÖZET

Altın; bir yandan arzının sınırlı olması nedeniyle her ülkede ve her dönemde cazip bir tasarruf ve yatırım aracı olma özelliğini korurken, öte yandan ekonomik ve politik istikrarsızlıklardan kolayca etkilenerek fiyatında dalgalanmalar meydana gelen bir maden olarak bilinir.

Altın geleneksel olarak, servet saklama aracı olarak algılanmış olup ve ayrıca parasal bir varlık ve özellikle finansal piyasalarda ya da ticaretinde güvenli bir liman olarak görülmüştür. Günümüzde 'altının parasal varlık ve güvenli liman algısı' bu anlayış halen savunulmaktadır. Bu bağlamda altın fiyatlarının incelenmesi finansal açıdan önem taşımaktadır. Bu çalışmada Türkiye'de altın fiyatlarındaki oynaklık, Cumhuriyet altını fiyatlarının 01.1999- 09.2019 dönemindeki verileri kullanılarak incelenmiştir.

Altın fiyatının değişkenliği konusunda literatürde sıklıkla kullanılan bir yöntem olan ARCH VE GARCH modelleri kullanılmıştır. Durağanlığı sağlanmış ve logaritması alınmış cumhuriyet altını serisine en uygun modelin EGARCH (Üssel Genelleştirilmiş Koşullu Değişen Varyans) modeli olduğuna karar verilmiştir. EGARH modeli ile dönüştürülen seride oynaklık kalmadığından emin olunmasını sağlamak amacıyla ARCH LM Testleri tekrarlanmış ve sonuç olarak oynaklığın giderildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Altın, Altın Fiyatları, oynaklık, ARCH Modeli, EGARCH Modeli*

Jel Kodlar: *C1, C32, E00.*

[*] Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, E-posta: fmangir@selcuk.edu.tr

[**] Doç.Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, burcuguvenek@selcuk.edu.tr

[***] Yüksek Lisans Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, hbillor42@gmail.com

ANALYSIS OF CHANGING VARIANCE OF GOLDEN SPHERE IN GOLD PRODUCT: EXPERIMENTAL GENERALIZED

ABSTRACT

While gold maintains its property of being an investment and saving tool in every country and period due to its scarcity of supplying, on the other hand it is a metal whose price fluctuates because of being affected easily by the economic and political instabilities.

Gold is traditionally perceived as a store of wealth and also considered as a monetary asset and safe haven especially in financial markets. Nowadays its monetary asset and safe harbor perception are outweigh. İn this context investigating gold price has importance dor finance literature. İn this study, the volatility in gold prices in Turkey repuclic of gold prices 01.1999-09.2019 period data It was examined using.

In this study, ARCH and GARCH models, which are frequently used in the literature, are used for the variability of gold prices.It has been determined that the most suitable model for the republic gold series whose stagnation has been achieved and logarithm is taken is EGARCH model.In order to ensure that there is no volatility in the series converted by EGARCH model, ARCH LM tests were repeated and as a result, it was concluded that volatility was removed.

Keywords: *Gold, Gold Prices, volatility, ARCH Model, EGARCH Model*

Gel Codes: *C1, C32, E00*

1.GİRİŞ

Dünyada ve Türkiye'de birçok yatırım aracı olmasına rağmen en etkili yatırım aracı olarak altın ön plana çıkmaktadır. Bunun sebebi, altının her koşulda, her durumda kolaylıkla paraya çevrilebilir olmasıdır. Son yıllarda yaşanan krizler, felaketler, ekonomik ve siyasal belirsizlikler bono, tahvil, fon, döviz gibi alternatif yatırım araçlarına karşı olan güveni azaltmıştır (Kırlıoğlu ve Fidan, 2006: 40–50). Ancak, aynı durumun altın için çok da geçerli olmadığı söylenebilir. Altın her zaman daha güvenli bir yatırım aracı olarak görülmektedir.

Altın genellikle gelişmiş ülkelerde takı amaçlı kullanılırken, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde yatırım amaçlı kullanılmaktadır; çünkü ulusal paranın sürekli değer kaybettiği, gelişmekte olan ülkelerde insanlar varlıklarını enflasyona karşı korumak amacıyla altına yatırım yapmaktadırlar (Acar, 2004).

Altının, dünyada ve Türkiye'de en önemli yatırım aracı olduğu dikkate alındığında, altın fiyatının oynaklığı da önemli bir konu olduğu gayet açıktır. Altın fiyatının oynaklığı, yatırımcılar, ekonomistler, politikacılar ve altını dünya ekonomisinin gelecek performansının bir göstergesi olarak gören diğer paydaşlar için önemlidir (Parisi, Parisi ve Diaz, 2008: 477–487). Ayrıca altın fiyatının oynaklığı, Türkiye'nin altın ticareti içinde önem taşımaktadır.

Dünya Altın Konseyi (WGC)'nin (2017) raporuna göre 2016 yılı için altın talebinde birinci sıradaki ülke 915 ton ile Çin'dir. Onu Hindistan, ABD, Almanya, Türkiye ve Orta Doğu ülkeleri izlemektedir. 2016 yılında gerçekleşen toplam altın talebinin %47'si mücevher endüstrisinden (bir önceki yıla göre %15 azalmıştır), %36'sı ise yatırım amaçlı ürünlerden (bir önceki yıla göre %68 artmıştır) kaynaklanmıştır. Haziran 2017 itibariyle resmi altın rezervleri en fazla olan ülkeler ABD, Almanya, İtalya olarak sıralanırken Türkiye 456 tonla 13. Sırada yer almaktadır.

Türkiye'de belirli amaçlarla yastık altında tutulan altınların ekonomiye kazandırılması için birtakım düzenlemeler yapılmıştır. KPMG (Ocak 2013)'nin raporuna göre Türkiye'de yastık altında tutulan altın miktarı 3 – 5 bin ton aralığındadır. Bu altınları ekonomiye kazandırmak için gerek bankalar aracılığıyla gerekse kamu finansmanı sağlamak suretiyle çeşitli çalışmalar yapılmış ve yapılmaktadır. Bankalara kıymetli maden alım satımı yetkisi verilmesiyle birlikte, bankalar tarafından yatırımcılara sunulan altın ve altına dayalı ürünler çeşitlenmiştir. Ayrıca, Hazine Müsteşarlığı'nın da yastık altındaki altınları ekonomiye kazandırmak için altın tahvili ve altına dayalı kira sertifikası ihracı konusunda çalışmalar yaptığı kamuoyuyla paylaşılmıştır http://www.milliyet.com.tr/yastik-altinda-firsat--ekonomi-2425209/).

Merkez bankaları için bir rezerv aracı, yatırımcılar bir yatırım aracı, finansal fonlar için stratejik bir finansal araç, endüstri için bir girdi, bireyler için bir süs eşyası olma özellikleri nedeniyle altın finansal sistemde her birimin kararlarını ve stratejilerini etkilemektedir. Bu önem nedeniyle, altın fiyatlarındaki oynaklık ve altın fiyatlarını etkileyen ekonomik-finansal değişkenlerin belirlenmesi her daim güncelliğini koruyan bir konu olmuştur. Bu çalışmada, Türkiye'de altın fiyatlarının getiri serisindeki oynaklığı açıklayabilecek modeller denenecek ve en uygun model belirlenmeye çalışılacaktır. Türkiye altın piyasası üzerine yapılan akademik çalışmaların genellikle altın fiyatlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi üzerine olduğu dikkate alındığında çalışmamızın, hem farklı modellerin denenerek altın fiyatlarının getiri serisini en iyi açıklayan modelin belirlenmesi hem de incelenen dönem anlamında finans yazınına katkı sağlaması amaçlanmaktadır.

2.LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde altın fiyatları voladilite modellemesini konu alan pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların bir kısmı tek başına altın fiyatlarını değerlendirirken bir kısmı ise altın fiyatlarını ve işlem hacmini, döviz kuru, hisse senedi, mevduat faiz oranı vb değişkenlerle birlikte ele almaktadır.

Poyraz ve Didin (2008), çalışmasında ülkemiz altın fiyatlarının döviz kuru, döviz rezervi ve petrol fiyatlarındaki değişime ne derece bağımlı olduğu çoklu faktör model yardımıyla tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmanın teorik alt yapısının oluşturulmasından sonra bağımlı değişken olan altın fiyatları ve bağımsız değişkenler olan döviz kuru, döviz rezervi ve petrol fiyatları zaman serileri olarak aylık bazda ve 11 yılı kapsayacak biçimde düzenlenmiştir. Daha sonra bu seriler arasında anlamlılık düzeyinin tesadüfi olmadığını belirtmek üzere birim kök testinden ve Genişletilmiş Dickey Fuller testinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonunda test sonuçları ve bağımsız değişkenlere bağlı bağımlı değişkenin etkilenme düzeyleri tespit edilip yorumlanmıştır.

Güvenek ve Alptekin (2009), öncelikle reel döviz kuru endeksi, durağanlığı sağlandıktan sonra uygun ARIMA modeli ile markalanmış ve endeksin volatiliteye sahip olup olmadığı ARCH yöntemi ile test etmiştir. Seride volatilite tespit edilmiş ve Eşikli TARCH (1, 1) ile modellendikten sonra tekrar volatilite testine tabi tutulmuştur. Bu aşama sonrasında seride herhangi bir volatilite tespit edilmemiştir.

Acar Boyacıoğlu, Güvenek ve Alptekin (2010), 1997-2009 dönemi aylık veriler kullanılarak İMKB Ulusal 100 Endeksinin getiri volatilitesi ile işlem hacmi arasındaki ilişkiyi, incemişlerdir. Çalışmada öncelikle volatilitenin varlığı ARCH testi ile ortaya konmuş, daha sonra volatiliteyi modellemek üzere genelleştirilmiş otoregresif koşullu değişen varyans (GARCH) modelinden yararlanılmıştır. Getirinin volatilitesi ile işlem hacmi arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapısal olmayan VAR yöntemi uygulanmıştır. Ayrıca çift taraflı ilişkiyi tespit edebilmek üzere Granger nedensellik testi de yapılmıştır. Kurulan VAR modeli ile değişkenler arasında uzun dönemli, işlem hacminden volatiliteye doğru negatif yönlü ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Ayrıca çalışma bulguları, getirinin volatilitesi ile işlem hacmi arasında iki yönlü Granger nedensellik ilişkisini ortaya koymuştur. Bu bulgular, İMKB'de Ardışık Bilgi Akışı ve Karışık Dağılımlar Hipotezlerinin geçerli olmadığına işaret etmektedir.

Sevimli ve Ömürgönülşen (2010) çalışmasın da, verilerin analizi ve altın fiyatının tahmin edilmesinde ARIMA yönteminden yararlanmıştır. Veriye en uygun ARIMA modeli belirlendikten sonra Ocak 2010 tarihinden itibaren 3 yıllık (toplam 36 aylık) tahmin yapılmıştır. Çalışmada altın fiyatının tahmin edilmesinin altın üreticileri ve yatırımcıları açısından önemi üzerinde durulmuştur.

Gökdemir ve Ergün (2011), ise çalışmaların da, özellikle son otuz yılda dünyada meydana gelen ekonomik-politik istikrarsızlıkların altın fiyatını nasıl etkilediği açıklanmakta, ardından altın fiyatındaki yükselişlerin Türkiye'nin altın ticaretine etkileri irdelenmektedir.

Şentürk ve Akbaş (2012), Türkiye'de mevduat faiz oranı, ABD Doları / TL kuru ve uluslararası altın (Ons) fiyatlarının İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) ABD Doları bazlı getirisini etkileme derecesi araştırmıştır. Bu bağlamda; söz konusu kısa ve uzun dönemli ilişkinin varlığı ADF, DF-GLS birim kök ve Dolado-Lütkepohl Granger nedensellik analizleri ile test edilmiştir. Ayrıca, İMKB ABD Doları bazlı getirisi, mevduat faiz oranı, USD/TL kuru ve altın fiyatı serilerinin yapısal kırılma içerip içermediğini tespit etmek amacıyla Zivot-Andrews (1992) ve Lee-Strazicich (2003) yapısal kırılma testleri yapılmıştır. Sonuç olarak ise; ABD Doları / TL kuru ve İMKB ABD Doları bazlı getirisi arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi mevcutken, mevduat faiz oranlarından İMKB ABD Doları bazlı getirisine doğru tek yönlü bir nedensellik mevcuttur. Altın fiyatları ise İMKB ile ters etkileşim içerisindedir. Yani; İMKB'den çıkan yatırımcının tercihi altın olmaktadır. Bu da altının güvenli liman olma özelliğinin devam ettiğini açık bir biçimde ortaya koymaktadır.

Aksoy ve Topcu (2013), bir yatırım aracı olarak altın ile hisse senedi, devlet iç borçlanma senetleri (DİBS), tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ve üretici fiyat endeksi (ÜFE) arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkisini analiz etmiştir. Analizin gerçekleştirildiği dönem, Ocak 2003 ve Aralık 2011 tarih aralığıdır ve aylık veri kullanılmıştır. Çalışmada ilk olarak altın getirisi ile hisse senedi getirileri, DİBS getirileri, TÜFE ve ÜFE serilerinden hesaplanmış olan enflasyon arasındaki ilişki, regresyon analizi kullanılarak incelenmiştir. İkinci olarak altın ile hisse senedi, DİBS, TÜFE ve ÜFE endeks serileri arasındaki ilişki, serilerin durağanlık testleri ADF ile yapıldıktan sonra eşbütünleşme modelleri arasında yer alan, Engle-Granger eşbütünleşme testi, Granger nedensellik testi ve Johansen eşbütünleşme testleri yapılarak incelenmiştir. Altın, hisse senedi, DİBS, ÜFE ve TÜFE'yi yönlendiren, uzun vadede dengeye getiren bir eşbütünleşme vektörü bulunup, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu, Johansen eşbütünleşme analizi ile belirlendikten sonra, vektör hata düzeltme modeli (VECM) ile değişkenlerin kısa dönemli dengeden sapmaları analiz edilmiştir. Regresyon analizi sonuçları altın getirisi ile hisse senedi getirileri arasında negatif, ÜFE temelli hesaplanmış enflasyon ile pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir

Tokat (2013), altın, döviz ve hisse senedi piyasalarında oynaklık etkileşimi mekanizması çok değişkenli GARCH modeli ile incelemiştir. Oynaklıktaki asimetrik davranış olasılığı da dikkate alınarak yapılan çalışmada gram altın, ABD Doları ve IMKB 100 endeksi getirileri ile çalışılmıştır. Ayrıca Türkiye'deki hisse senedi piyasasının global altın ve dolar piyasası ile olan oynaklık etkileşimi de ayrı bir sistem dahilinde incelenmiştir. Tahmin sonuçlarına göre, çalışılan tüm değişkenlerin oynaklığı heteroskedastik özellik göstermektedir. Hisse senedi piyasalarında sıkça karşımıza çıkan asimetrik

oynaklık davranışı İMKB 100 endeksi için de geçerliliğini korumuştur. ABD doları döviz piyasasından gram altın piyasasına doğru şok ve oynaklık transferi ve İMKB 100 endeksinin global altın ve dolar piyasasındaki şok ve oynaklık değişimlerine karşı dirençli davranışı çalışmanın diğer önemli bulgularıdır. Sonuçlar portföy çeşitlendirmesi ve opsiyon stratejileri için faydalı ipuçları sağlamıştır.

Elmas ve Polat (2014), ise Bu altın fiyatlarını etkileyen talep yönlü faktörler araştırmıştır. Çalışma Ocak- 1988 ile Mart- 2013 dönemini kapsamaktadır. Altın fiyatını etkilediği düşünülen faktörlerden; döviz kuru, Dow Jones Endeksi, faiz oranı, enflasyon oranı, gümüş fiyatı ve petrol fiyatı faktörleri üzerine zaman serileri ile bir analiz yapılmıştır. Altın fiyatlarını; petrol fiyatları, gümüş fiyatları ve enflasyon oranının pozitif yönde, döviz kuru, Dow Jones Endeksi ve faiz oranının ise negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Elde edilen sonuca göre faiz oranı dışındaki diğer faktörlerin altın fiyatına etkisi anlamlı bulunmuştur.

Küçükaksoy ve Yalçın (2017), altın fiyatlarında, spekülatörler için önemli olabilecek faktörler araştırmıştır. Vektör otoregresyon modelinde (VAR), petrol fiyatları, gümüş fiyatları, Dow Jones Sanayi Endeksi, DolarSterlin paritesi ve FED fon faiz oranı bağımsız değişkenlerdir. Bulgular: Bağımsız değişkenlerde meydana gelen şokun, altın fiyatları üzerindeki etkileri en fazla üç ay sonra kaybolmaktadır; altının geçmiş fiyat verilerinin spot fiyatını açıklama gücü %97 olarak gözlenmiştir. Sonuçlara göre; altının geçmiş fiyat verileri spekülatörler için önemli bir göstergedir.

Son olarak, Cihangir ve Uğurlu (2017), çalışmaların da asimetrik etkilerin saptanması amaçlanmış ve asimetrik oynaklık modellerinden APARCH, TARCH ve EGARCH modelleri ve GARCH modeli kullanmıştır. Model karşılaştırma ölçütlerine göre, APARCH modeli, altın fiyatlarının getiri serisindeki oynaklığı açıklayan en uygun model olarak seçilmiştir. APARCH modeli sonucunda İstanbul Altın Piyasası için kaldıraç etkisinin çalıştığı ve negatif olduğu saptanmıştır. Bu sonuca göre, Türkiye'de altın fiyatlarındaki oynaklığın, olumlu şoklardan olumsuz şoklardan daha fazla etkilendiği belirlenmiştir.

3.VERİ VE YÖNTEM

Altın fiyatlarındaki oynaklığının analiz edildiği bu çalışmada, Cumhuriyet altını fiyatlarının 01.1999- 09.2019 dönemine ilişkin aylık verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden (evds.tcmb.gov.tr) alınmıştır. Teknik olarak ise E-views 9 paket programından yararlanılmıştır.

Oynaklık modellenmesi ile ilgili sistematik bir çerçeve sağlayan ilk model Engle (1982)'in ARCH (Otoregresif Koşullu Değişen Varyans) Modelidir. ARCH modellerinin temel fikri, bir varlık getirisinin şoku a_t serisel olarak ilişkisizdir, fakat bağımlıdır ve a_t'nin bağımlılığı gecikmeli değerlerinin basit

kuadratik formuyla tanımlanabilir. (Tsay, 2005: 102)

ARCH modeli ilk olarak Engle (1982) tarafından İngiltere'deki enflasyon oranının tahminine yönelik kullanılmıştır. Bundan sonra, finansal ve ekonomik zaman serilerinin oynaklıklığını modellemek amacıyla kullanılmıştır. (Fan, Yao, 2003: 143)

y_t, Ortalama denklemi I_{t-1} t-1 zamanındaki bilgi ve beklenen değeri sıfır olan rassal hata terimi olmak üzere $y_t = E(y_t / I_{t-1}) + u_t$ şeklinde verilen varlıkların (asset) getirisini gösteren zaman serisi olsun. Bu zaman serisinin koşullu varyansının hareketini Engle (1982) Otoregresif Koşullu Değişen Varyans (ARCH) modeli ile açıklamıştır. ARCH modelini hata teriminin gecikmeli değerlerinin kareli fonksiyonu olarak tahmin etmektedir.

$$u_t = \sigma_t z_t \tag{1}$$

z_t Sıfır ortalama ve 1 varyansla i.i.d.2 bir değişken olmak üzere ARCH(p) modeli:

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^{p} \alpha_i u_{t-i}^2 \tag{2}$$

Bollerslev (1986) ARCH modellerinin oynaklığı yakalamak için yüksek dereceden p gerektirmesi sorununu çözmek için Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişen Varyans (GARCH) modellerini geliştirmiştir.

Denklem 3'de GARCH (p,q) modeli görülmektedir.

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^{p} \alpha_i u_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^{q} \beta_j \sigma_{t-i}^2 \tag{3}$$

Burada;

$\omega > 0, \quad \alpha_i \geq 0$ ve $\beta_i \geq 0$ Olmalıdır. Ayrıca model negatif olmama kısıtı olarak adlandırılan $\sum_{i=1}^{p} \alpha_i + \sum_{j=1}^{q} \beta_j < 1$ kısıtını da sağlamalıdır.

Ding (2011) yüksek uygulanabilirliğe sahip GARCH (Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Varyans) modellerinin varlık fiyatlaması uygulamaları için bazı zayıflıklara sahip olduğunu belirtmiştir. İki başlıkta topladığı bu zayıflıklar: hisse senetlerindeki dalgalanmalardaki negatif korelasyonu açıklayamaması ve tüm katsayıların pozitif olmasıdır. İlk zayıflığın; GARCH modellerinde koşullu

varyansın gecikmeli artıkların karesine bağlı olduğu varsayımı sonucunda, pozitif ve negatif değişimlerin koşullu varyansa göre simetrik olması sonucunda oluştuğunu belirtmiştir. Ding (2011) daha önce yapılan uygulamalı araştırmaların negatif bilgilerin oynaklık üzerindeki etkisinin pozitif bilgilerden daha çok etkisi olduğunu gösterdiğini belirtmiştir.

Bu asimetriyi ölçmek amacıyla asimetrik koşullu oynaklık modelleri geliştirilmiştir. Bu asimetriyi modele katmak amacıyla Nelson (1991) kaldıraç etkisini içeren EGARCH (Üssel modelini Glosten, Jagannathan ve Runkel (1993) ise GJR GARCH modelini geliştirmiştir.

Yukarıda belirtildiği gibi GARCH modelleri negatif olmama kısıtı taşımaktadır. Nelson (1991) Üssel Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişen Varyans (EGARCH) modeli parametreler üzerindeki bu kısıtı da kaldırmaktadır.

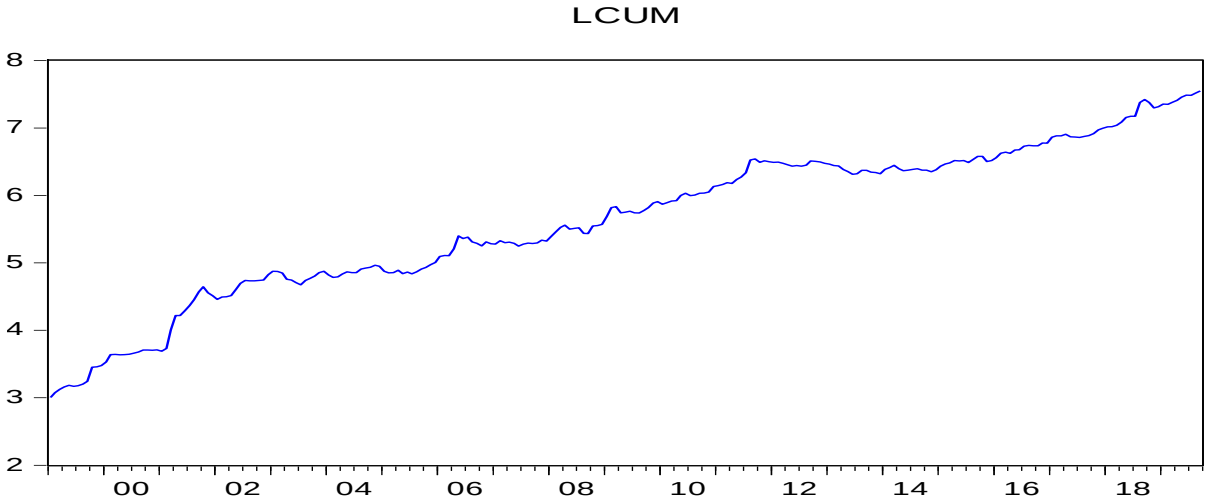
EGARCH modeli denklem 4'te görülmektedir.

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \sum_{i=1}^{p} \alpha_i \left|\frac{u_{t-i}}{\sigma_{t-i}}\right| + \sum_{j=1}^{q} \beta_j \log(\sigma_{t-i}^2) + \sum_{k=1}^{r} \gamma_k \frac{u_{t-k}}{\sigma_{t-k}} \quad (4)$$

EGARCH modelinde koşullu varyansın logaritması kullanılmaktadır. Böylece koşullu varyansın negatif olmaması sağlanmış olmakta ve ayrıca GARCH modelinde yer alan kısıtlamalara gerek kalmamaktadır. Modeldeki γ_k katsayısı asimetrik etkilerin incelenmesini sağlar. Eğer $\gamma_k \neq 0$ ise asimetrik etki vardır ve bu etki $\gamma_k < 0$ hipotezi ile sınanır.

4. REEL DÖVİZ KURU ENDEKSİNİN OTOREGRESİF KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANSLILIĞININ ANALİZİ: ÜSSEL GENELLEŞTİRİLMİŞ KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANS YÖNTEMİ İLE MODELLENMESİ

Grafik 1. Logaritması Alınmış Cumhuriyet Altını Serisinin(LCUM) Grafiği



Grafik 1'de logaritması alınan cumhuriyet altını serisinin 01.1999- 09.2019 döneminde izlediği seyir gösterilmektedir. Seri genel olarak incelendiğinde yıllar itibariyle küçük ve büyük iniş çıkışlar barındıran, sürekli artış gösteren ve durağan olmayan bir yapıya sahiptir

Bu aşamada birim kök testine geçilmeden önce serinin logaritmasının alınması gerekli görülmüştür. Birim kök testi uygulamasında Genelleştirilmiş ADF (Augmented Dickey-Fuller) ve PP (Phillips Peron) Testleri uygulanacaktır. Buna göre Cumhuriyet altını serisine uygulanan test sonuçları Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Logaritması Alınmış Cumhuriyet Altını Serisinin ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

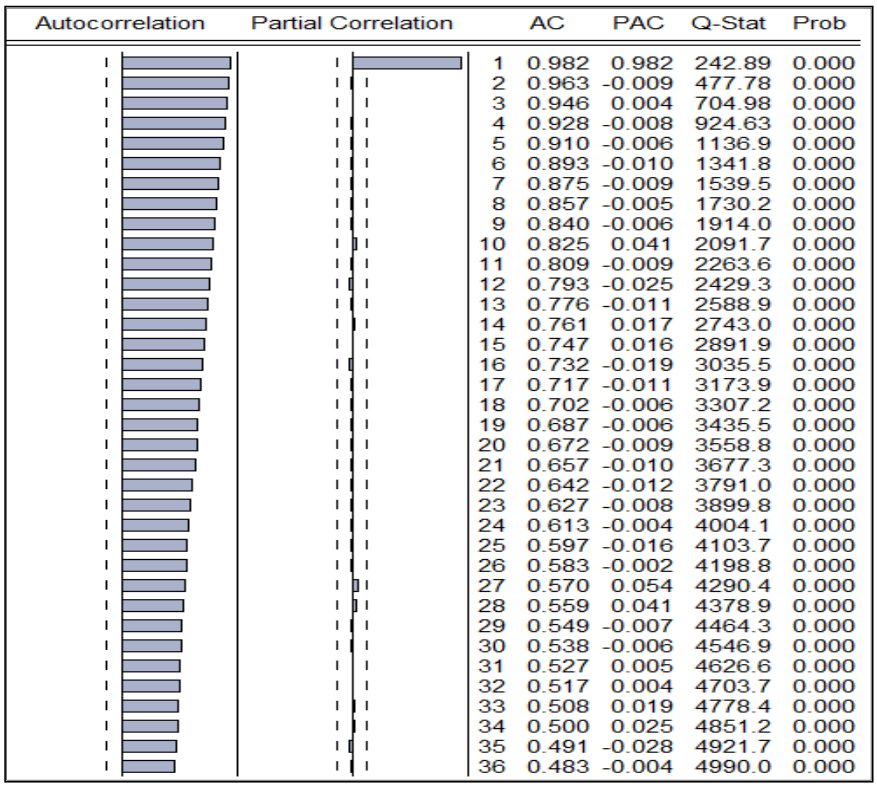
ADF	ADF Test Stat.	Mac Kinnon Test Critical Values			Prob.
	-3.132703	% 1	% 5	% 10	0.1011
		-3.995645	-3.428123	-3.137440	
ADF (-1)	ADF Test Stat.	Mac Kinnon Test Critical Values			Prob.
	-10.84593	% 1	% 5	% 10	0.0000
		-3.456840	-2.873093	-2.573002	
PP	PP Test Stat.	Mac Kinnon Test Critical Values			Prob.
	-3.146428	% 1	% 5	% 10	0.0980
		-3.995492	-3.428049	-3.137397	

	PP Test Stat.	Mac Kinnon Test Critical Values			Prob.
PP (-1)		% 1	% 5	% 10	
	-11.63856	-3.456730	-2.873045	-2.572976	0.0000

Tablo 1'e göre ADF Testi'ne göre prob değeri (0.1011), %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde 0,05 kritik değerinden büyük olduğu için Ho hipotezi reddedilemez ve serinin durağan olmadığı söylenir. Benzer sonuç PP Birim Kök Testi için de geçerlidir. Buna göre seri seviye halde iken prob değeri (0.0980), %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde 0,05 kritik değerinden büyük olduğu için Ho hipotezi reddedilemez ve serinin birim kök içerdiği söylenir. Birinci fark alındıktan sonra her iki test sonucu da birim kök sorununun ortadan kalktığına işaret etmektedir.

Grafik 2'de ise logaritması alınan cumhuriyet altını serisinin oto korelasyon fonksiyonuna yer verilmektedir.

Grafik 2. Logaritması Alınmış Cumhuriyet Altını Serisinin (LCUM) Kartezyen Grafiği

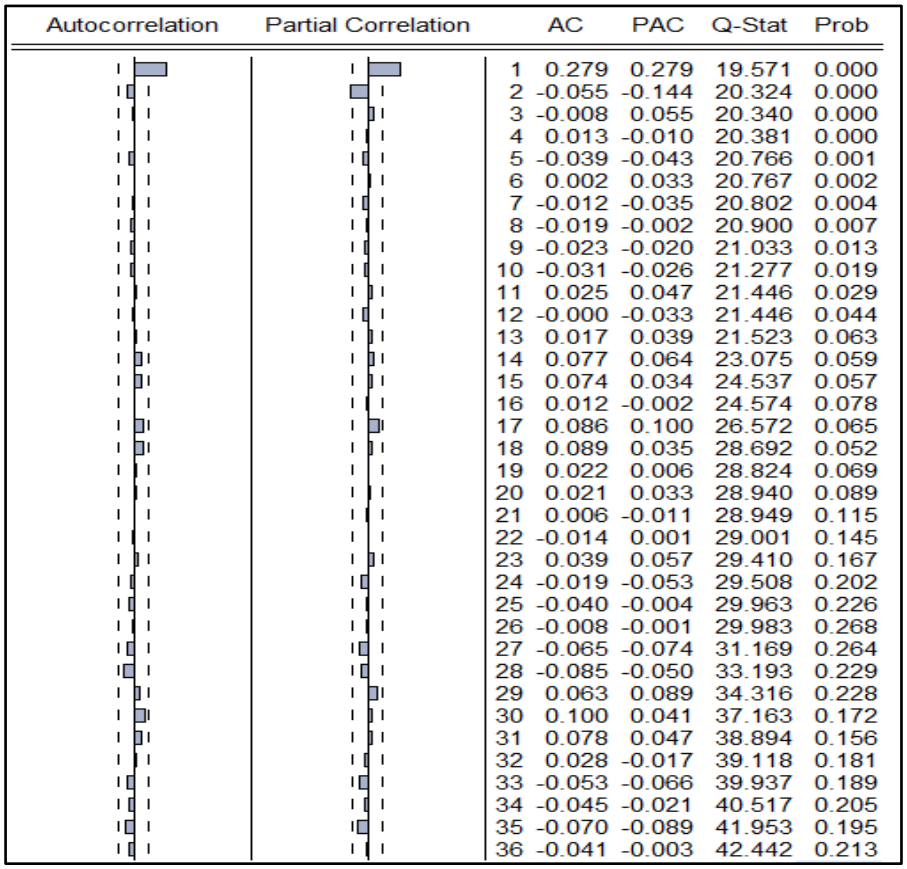


	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.982	0.982	242.89	0.000
2	0.963	-0.009	477.78	0.000
3	0.946	0.004	704.98	0.000
4	0.928	-0.008	924.63	0.000
5	0.910	-0.006	1136.9	0.000
6	0.893	-0.010	1341.8	0.000
7	0.875	-0.009	1539.5	0.000
8	0.857	-0.005	1730.2	0.000
9	0.840	-0.006	1914.0	0.000
10	0.825	0.041	2091.7	0.000
11	0.809	-0.009	2263.6	0.000
12	0.793	-0.025	2429.3	0.000
13	0.776	-0.011	2588.9	0.000
14	0.761	0.017	2743.0	0.000
15	0.747	0.016	2891.9	0.000
16	0.732	-0.019	3035.5	0.000
17	0.717	-0.011	3173.9	0.000
18	0.702	-0.006	3307.2	0.000
19	0.687	-0.006	3435.5	0.000
20	0.672	-0.009	3558.8	0.000
21	0.657	-0.010	3677.3	0.000
22	0.642	-0.012	3791.0	0.000
23	0.627	-0.008	3899.8	0.000
24	0.613	-0.004	4004.1	0.000
25	0.597	-0.016	4103.7	0.000
26	0.583	-0.002	4198.8	0.000
27	0.570	0.054	4290.4	0.000
28	0.559	0.041	4378.9	0.000
29	0.549	-0.007	4464.3	0.000
30	0.538	-0.006	4546.9	0.000
31	0.527	0.005	4626.6	0.000
32	0.517	0.004	4703.7	0.000
33	0.508	0.019	4778.4	0.000
34	0.500	0.025	4851.2	0.000
35	0.491	-0.028	4921.7	0.000
36	0.483	-0.004	4990.0	0.000

Grafik 2'de yer alan logaritması alınan cumhuriyet altını serisinin kartezyen grafiği de durağanlığın sağlanmadığını açıkça göstermektedir. Bu sebeple analizlerde birinci farkı ve logaritması

alınan cumhuriyet altını serisiyle çalışılması uygun görülmektedir. Yeni serinin kartezyen grafiği Grafik 3'te verilmektedir. Grafik 3'e göre otokorelasyon problemi büyük ölçüde çözülmüştür.

Grafik 3. Birinci Farkı ve Logaritması Alınmış Cumhuriyet Altını Serisinin (LCUM) Kartezyen Grafiği



	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.279	0.279	19.571	0.000
2	-0.055	-0.144	20.324	0.000
3	-0.008	0.055	20.340	0.000
4	0.013	-0.010	20.381	0.000
5	-0.039	-0.043	20.766	0.001
6	0.002	0.033	20.767	0.002
7	-0.012	-0.035	20.802	0.004
8	-0.019	-0.002	20.900	0.007
9	-0.023	-0.020	21.033	0.013
10	-0.031	-0.026	21.277	0.019
11	0.025	0.047	21.446	0.029
12	-0.000	-0.033	21.446	0.044
13	0.017	0.039	21.523	0.063
14	0.077	0.064	23.075	0.059
15	0.074	0.034	24.537	0.057
16	0.012	-0.002	24.574	0.078
17	0.086	0.100	26.572	0.065
18	0.089	0.035	28.692	0.052
19	0.022	0.006	28.824	0.069
20	0.021	0.033	28.940	0.089
21	0.006	-0.011	28.949	0.115
22	-0.014	0.001	29.001	0.145
23	0.039	0.057	29.410	0.167
24	-0.019	-0.053	29.508	0.202
25	-0.040	-0.004	29.963	0.226
26	-0.008	-0.001	29.983	0.268
27	-0.065	-0.074	31.169	0.264
28	-0.085	-0.050	33.193	0.229
29	0.063	0.089	34.316	0.228
30	0.100	0.041	37.163	0.172
31	0.078	0.047	38.894	0.156
32	0.028	-0.017	39.118	0.181
33	-0.053	-0.066	39.937	0.189
34	-0.045	-0.021	40.517	0.205
35	-0.070	-0.089	41.953	0.195
36	-0.041	-0.003	42.442	0.213

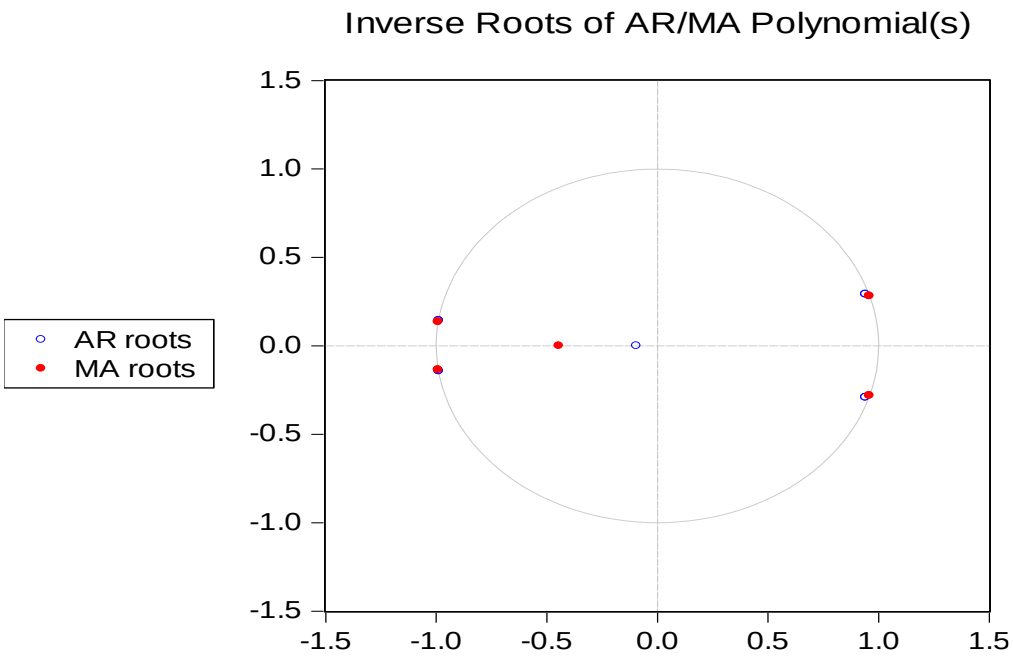
Birinci dereceden farkı alınmış cumhuriyet altını serisinin oto korelasyonları ve kısmi otokorelasyonları değerlendirilmiş ve uygun ARIMA modeli belirlenmiştir.

Tablo 2. Serinin ARIMA Modeli Sonuçları

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.018392	0.004344	4.234059	0.0000
AR(1)	-0.185717	0.182699	-1.016520	0.3104
AR(2)	1.742165	0.042984	40.53040	0.0000
AR(3)	0.121836	0.308591	0.394815	0.6933
AR(4)	-0.969758	0.050733	-19.11503	0.0000
AR(5)	-0.091189	0.176546	-0.516516	0.6060
MA(1)	0.505845	15.59829	0.032429	0.9742
MA(2)	-1.775066	15.50113	-0.114512	0.9089
MA(3)	-0.737780	25.45562	-0.028983	0.9769
MA(4)	1.027559	18.76500	0.054759	0.9564
MA(5)	0.443736	13.27494	0.033427	0.9734

Tablo 2'ye göre uygun ARIMA modelimiz AR(5) ve MA(5) yani ARIMA (5,1,5) olarak belirlenmiştir. Buna göre modelimizde beş tane AR kökü, beş tane MA kökü bulunmaktadır. Modelimizin doğruluğunun kontrolü için köklerin birim çemberin içinde olup olmadığı test edilmiştir, Grafik 4'te gösterilmektedir. Grafik 4'te tüm kökler birim çemberin içinde yer almakta, güven aralığının dışına çıkan bir değer bulunmamaktadır.

Grafik 4. ARIMA Polinomlarının Ters Köklerinin Birim Çember Gösterimi



Devamında ise serimiz için uygun olan ARIMA (5,1,5) modelinde ARCH etkisinin olup olmadığını araştırmak amacıyla ARCH-LM Testi kullanılmıştır. Buna göre hipotezlerimiz şöyledir: (Ho: ARCH etkisi yoktur, H1: ARCH etkisi vardır)

Tablo 3. ARCH LM Test (1)

F-statistic	Obs*R-squared	Prob. F(1,245)	**Prob. Chi-Square (1)**
3.984676	3.952914	0.0470	0.0468

Tablo 3'te yer alan ARCH LM Testi sonuçlarına göre Prob. Chi-Square değeri 0,05 kritik değerinden büyük olduğu için Ho hipotezi reddedilemez ve hatalarda ARCH etkisinin bulunduğu söylenir. Bundan sonraki aşama ise oynaklığın modellenmesidir. Farklı alternatiflerin denenmesinden sonra ortaya çıkan en anlamlı model varolan oynaklık yapısındaki asimetriyi de modele dahil edebilen EGARCH (Üssel Genelleştirilmiş Koşullu Değişen Varyans) modelidir.

Tablo 4. d(LCUM) Serisinin EGARCH (1,1) Modeli Sonuçları

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.015854	0.004133	3.836076	0.0001
AR(1)	0.257182	0.009717	26.46722	0.0000
AR(2)	0.111130	0.044933	2.473248	0.0134
AR(3)	0.203172	0.006011	33.80275	0.0000
AR(4)	-0.818413	0.034099	-24.00075	0.0000
AR(5)	-0.150143	0.019441	-7.723156	0.0000
MA(1)	0.086267	0.115309	0.748135	0.4544
MA(2)	-0.227720	0.048151	-4.729328	0.0000
MA(3)	-0.244980	0.046424	-5.276979	0.0000
MA(4)	0.771519	0.051411	15.00691	0.0000
MA(5)	0.357644	0.097424	3.670995	0.0002

Tablo 4'te d(LCUM) serisine ilişkin olarak hesaplanan EGARCH(1,1) modeline ait raporlama süreci gösterilmektedir. Sonrasında ise modelde olası ARCH etkisinin varlığını yeniden ortaya koymak adına ARCH-LM testi uygulanmış ve şu sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 5. Heteroskedasticity Test: ARCH LM (1)

F-statistic	Obs*R-squared	Prob. F(1,245)	Prob. Chi-Square(1)
0.065251	0.065766	0.7986	0.7976

Tablo 6. Heteroskedasticity Test: ARCH LM (4)

F-statistic	Obs*R-squared	Prob. F(4,239)	Prob. Chi-Square(4)
0.153341	0.624595	0.9614	0.9603

Tablo 7. Heteroskedasticity Test: ARCH LM (8)

F-statistic	Obs*R-squared	Prob. F(8,231)	Prob. Chi-Square(8)
0.172488	1.425153	0.9943	0.9939

Tablo 5, 6, 7'de yer alan ARCH LM testine ilişkin tahmin sonuçlarına göre; tüm Prob. Chi-Square değerleri 0,05 değerinden büyük çıktığından serinin volatilitesinin giderildiğine karar verilmiştir. Bu açıdan bakıldığında EGARCH (1,1) modelinin var olan volatiliteyi en uygun şekilde modellediği görülmektedir.

5.SONUÇ

Türkiye Ekonomisi için uzun bir geçmişe sahip olan olan altının en fazla kullanım alanı kuyumculuk sektörüdür. Tasarruf, güven, itibar ve süs fonksiyonlarının hemen hemen hepsini kapsayan

mücevher talebi, Türkiye' deki altın talebinin en önemli kaynağını oluşturmakta olup ülkemiz için etkisi büyüktür.

1984'te T.C. Merkez Bankası bünyesinde kurulan TL karşılığı Altın Piyasası ile başlayan altın sektörü bünyesinde 1995'te kurulan İstanbul Altın Borsası en önemli adım olmuş, altının fiyatları ise serbest piyasa koşulları kapsamında, uluslararası kademelere paralel olarak belirlenmeye başlamıştır.

Bu çalışmada cumhuriyet altını fiyatlarının 01.1999- 09.2019 dönemindeki verileri kullanılarak seride oynaklık bulunup bulunmadığını araştırmak amaçlanmıştır.

Öncelikle serinin birim kök testi ADF ve PP Birim Kök Testlerine göre yapılmış ve birim kök sorunu tespit edilmiştir. Serimizin durağanlığını sağlamak amacıyla birinci dereceden farkı alınmış ve seri böylece durağan hale getirilmiştir.

Daha sonra durağanlık sağlanan serimiz için uygun ARIMA modelinin belirlenmesi aşamasına geçilmiştir. Serilerin otokorelasyon ve kısmi otokorelasyonlarının değerlendirilmesi sonucunda en uygun ARIMA modeli ARIMA (5,1,5) olarak belirlenmiştir. Belirlenen bu ARIMA modelinin hata terimleri üzerinde ARCH etkisi olup olmadığı ARCH-LM Testi yardımıyla incelenmiş, ARCH etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bu aşamada oynaklığın uygun bir modelle yeniden oluşturulması gerekmektedir. Bu amaçla ARCH, GARCH, EGARCH, TARCH vb modellerin denenmesi sonucunda üzerinde çalışılan durağanlığı sağlanmış ve logaritması alınmış cumhuriyet altını serisine en uygun modelin EGARCH (Üssel Genelleştirilmiş Koşullu Değişen Varyans) modeli olduğuna karar verilmiştir. EGARH modeli ile dönüştürülen seride oynaklık kalmadığından emin olunmasını sağlamak amacıyla ARCH LM Testleri tekrarlanmış ve sonuç olarak oynaklığın giderildiği sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Acar, O. (2004) "1980 Sonrası Dönemde Türkiye' de Altın Piyasası ve Türkiye'de Altın Piyasasının Gelişimi için Bir Model Önerisi", Süleyman Demirel Üniversitesi Maliye Bölümü Yüksek Lisans Tezi.

Ahmad, M. H. ve Ping P. Y., (2014) ''Modelling Malaysian Gold Using Symmetric and Asymmetric GARCH Models'', Department of Mathematical Sciences, Faculty of Science Universiti Teknologi Malaysia, Applied Mathematical Sciences. 8 (17): 817-822. http://dx.doi.org/10.12988/ams.2014.312710./

Akel V., Gazel S., (2015) "Finansal Piyasa Riski ve Altın Yatırımı: Türkiye Örneği", Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 24: 335-350.

Aksoy, M.,ve Topçu, N., (2013) "Altın ile Hisse Senedi ve Enflasyon Arasındaki İlişki". Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 27(1): 59-78. http://e-dergi.atauni.edu.tr/atauniiibd/article/view/1025008108/1025007206

Alberg, D., Shalit, H., ve Yosef, R., (2008) "Estimating Stock Market Volatility Using Asymmetric GARCH Models", Applied Financial Economics, 18: 1201-1208.

Altın Madencileri Derneği (2002) ''Dünyada ve Türkiye'de Altın Madenciliği'', Beril Ofset.

Altın Madencileri Derneği Dergisi, Ekim 2008.

Altın Madencileri Derneği Dergisi, Kasım 2009.

Balı, S., Cinel, M.O. (2011) "Altın Fiyatlarının İMKB 100 Endeksi'ne Etkisi ve Bu Etkinin Ölçümlenmesi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25: 3-4, http://edergi.atauni.edu.tr/atauniiibd/article/viewFile/1025006410/1025006487

Bollerslev, T., (1986) "Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity", Journal of Econometrics, 31: 307-327.

Capie, F., T. C. Mills and G. Wood, (2005) "Gold as a Hedge against the Dollar", Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 15(4): 343- 352. http://econpapers.repec.org/RePEc:eee:intfin:v:15:y:2005:i:4:p:343-352

Chaman, L. (2007) "Benchmarking Forecasting Errors", The Journal of Business Forecasting: 19 23.

Contuk, F. Y., Burucu, H.,Güngör, B., (2013) "Effect of Gold Price Volatility on Stock Returns: Example of Turkey", International Journal of Economics and Finance Studies, 5(1): 119–140.

Demireli, E., ve E. Torun, (2010) "Alternatif Piyasa Oynaklıklarında Meydana Gelen Kırılmaların ICSS Algoritmasıyla Belirlenmesi ve Süregenliğe Etkileri: Türkiye ve Londra Örneği", MUFAD Journal, 46: 129-145. http://journal.mufad.org.tr/attachments/article/145/12.pdf Erişim: Şubat 2013.

Deveci, D., (2013) ''Predicting Gold and Silver Spot Prices in Turkey'', Ortadoğu Teknik Üniversitesi, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi,. http://etd.lib.metu.edu.tr/upload/12616244/index.pdf

Dima A., Shalit H. and Yosef R., (2008) "Estimating Stock Market Volatility Using Asymmetric GARCH Models", Applied Financial Economics", 18 (15): 1201- 1208. http://www.bgu.ac.il/~shalit/Publications/Garch_ApplFinEcon2.pdf

Ding, D., (2011) "Modeling of Market Volatility with APARCH Model", Uppsala Universitet U.U.D.M. Project Report. Ding, Z., Granger, C.W.J., Engle R. F., (1993), "A Long Memory Property of

Stock Market Returns and a New Model", Journal of Empirical Finance, 1(1): 83–106. http://econpapers.repec.org/RePEc:eee:empfin:v:1:y:1993:i:1:p:83-106

Do, G. Q., Mcaleer, M., and Sriboonchitta, S., (2009) "Effects of International Gold Market on Stock Exchange Volatility: Evidence from Asean Emerging Stock Markets", Economics Bulletin, 29 (2): 599-610. http://www.accessecon.com/Pubs/EB/2009/Volume29/EB-09-V29-I2-P10.pdf

Dooley, M.P., Isard, P., and Taylor, M.P., (1992) ''Exchange Rates, Country Preferences and Gold'', IMF Working Paper.

Du, Y., (2012) ''Modelling and Forecasting Volatility of Gold Price with Other Precious Metals Prices by Univeriate GARCH Models'', Uppsala Universitet, Department of Statistics Master's Thesis. http://uu.divaportal.org/smash/get/diva2:576025/FULLTEXT01.pdf

Elmas, B, Polat, M . (2014) ''Altın Fiyatlarını Etkileyen Talep Yönlü Faktörlerin Tespiti: 1988-2013 Dönemi'', Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 15 (1): 171-187

Erer, D., (2011) ''Altın Piyasasındaki Oynaklık ve Altın Vadeli İşlem Sözleşmesi İle Korunma Yolu'', Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Fan ve Yao, (2003), 143

Gencer, G. H. ve Musoglu, Z., (2014) "Volatility Modeling and Forecasting of Istanbul Gold Exchange" (IGE). International Journal of Financial Research. 5 (2), http://dx.doi.org/10.5430/ijfr.v5n2p87

Ghosh, D., Levin, E. J., Macmillian, P. and Wright, R. E., (2002) ''Gold As An Inflation Hedge?'', University of St. Andrews, Department of Economics, Discussion Paper Series. https://www.standrews.ac.uk/~wwwecon/papers/dp0021x.pdf

Glosten, L.R., Jagannathan, R. and Runkle, D.E., (1993) "On the Relation between the Expected Value and the Volatility of the Nominal Excess Return on Stocks'', Journal of Business Research-Türk Journal of Finance, 48 (5): 1779–1801. https://faculty. washington.edu/ezivot/econ589/GJRJOF1993.pdf

Gökdemir, Y, Ergün, A . (2007) ''Altın Fiyatlarındaki İstikrarsızlığın Altın Ticareti Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği'', Journal of Yaşar University, 2 (5): 461-476

Gürgün, G., Ünalmış, İ., (2014) "Is Gold a Safe Haven Against Equity Market Investment in Emerging and Developing Countries?", Finance Research Letters 11 (4): 341-348. http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/53143799-c1c6-4ef8- bed8-

f9ea56c0f602/WP1422.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=53143799-c1c6- 4ef8-bed8-f9ea56c0f602

Güvenek B, Alptekin V, (2009) ''Maliye Dergisi'' 156: 294-309

Hanke, J. E. ve D. W. Wichern (2008) ''Business Forecasting (8.baskı)'', Pearson Education International.

http://econpapers.repec.org/RePEc:eee:dyncon:v:18:y:1994:i:5:p:931-955

http://hurarsiv.hurriyet.com.tr/goster/haber.aspx?id=13746006&tarih=2010-02-10 (2010), 10 Şubat.

http://www.altinmadencileri.org.tr (2010), 22 Şubat. http://www.capital.com.tr (2009), 18 Ocak. http://www.iab.gov.tr (2010), 2 Mart.

http://www.math.zju.edu.cn/Webpagenew/UploadFiles/AttachFiles/2017922202730759.pdf

http://www.migem.gov.tr/links/istatistikler/GSMH_DAG.mht (2010), 7 Mart

http://www.milliyet.com.tr/yastik-altinda-firsat--ekonomi-2425209/

http://www.sobiad.org/eJOURNALS/journal_IJEF/archieves/2013_1/filiz_yildiz.pdf

https://www.researchgate.net/publication/280324587_Gold_Price_Volatility_and_ Stock_Market_Returns_in_India

İpekten, O.B., Aksu, H., (2009) "Alternatif Yabancı Yatırım Araçlarının İMKB İndeksi Üzerine Etkisi", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 13 (1): 413-423. http://e-dergi.atauni.edu.tr/ataunisosbil/article/view/1020002636

K.Cihangir, C. ve Uğurlu, E., (2013) "Yatırım Aracı Olarak Altın: 2004-2012 Dönemi Türkiye Örneğinde Oynaklık İncelemesi", Uluslararası İstanbul Finans Kongresi 2013, Kadir Has Üniversitesi, İstanbul.

Kahraman, F. ve Bilirgen, F. (2004) "Otokorelasyonlu Verilerde Proses Kontrol Tekniklerinin Uygulanması", Çukurova Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi, 19: 205 216.

Karabacak, M., Meçik, O. ve Genç, E. (2014) "Koşullu Değişen Varyans Modelleri ile BİST 100 Endeks Getirisi ve Altın Getiri Serisi Volatilitesinin Tahmini", Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi. 6 (1): 79-90. http://www.mulkiyedergi.org/uaifd/article/view/5000051378

Kırlıoğlu, H. ve Fidan, M.E. (2006) "Kuyumculuk Sektörümüz, Sorunları ve Çözüm Önerileri", Muhasebe ve Finansman Dergisi, 29: 40 50.

Koutsoyiannis, A., (1983) "A Short-run Pricing Model for a Speculative Asset, Tested with Data from the Gold Bullion Market", Applied Economics: 15: 563-581.

Kurt Cihangir, Ç., (2014) "Küresel Krizin Dünya Borsalarına ve Borsa İstanbul'a Etkisi: Borsalarda Kriz Şiddet Katsayısının Hesaplanması", Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmış Doktora Tezi, Ankara.

Kutan, A. M. and T. Aksoy, (2004) "Public Information Arrival and Gold Market Returns in Emerging Markets: Evidence from the Istanbul Gold Exchange", Scientific Journal of Administrative Development,2(1), https://www.researchgate.net/publication/255649667_Public_Information_Arrival_and_Gold_Market_Returns_in_Emerging_Markets_Evidence_from_the_Istanbul_Gold_Exchange

Küçükaksoy, İ, Yalçın, D . (2017) ''Altın Fiyatlarını Etkileyebilecek Faktörlerin İncelenmesi'', Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 13 (2): 1-20

Mahdavi, S. ve Zhou, S. (1997) "Gold and Commodity Prices as Leading Indicators of Inflation: Tests of Long-Run Relationship and Predictive Performance", Journal of Economics and Business, 49: 475-489.

Menase, M., (2009) ''Altın Piyasası ve Türkiye'de Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi'', Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Bilimler Enstitüsü, Sermaye Piyasası ve Borsa Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.

Mishra, P. K, Das, J. R., and Mishra, S. K., (2010) "Gold Price Volatility and Stock Market Returns in India", American Journal of Scientific Research, 9: 47-55.

Nelson, D. B., (1991) "Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach", Econometrica, 59: 347–370.

Öztürk, F., Açıkalın, S., (2008) "Is Gold a Hedge Against Turkish Lira?", South East European Journal of Economics and Business, 3 (1): 35-40. https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/jeb.2008.3.issue-1/v10033-008-0004- x/v10033-008-0004-x.pdf Ç. Kurt Cihangir – E. Uğurlu 9/3 (2017) 284-299 İşletme Araştırmaları Dergisi 296 Journal of Business Research-Türk

Parisi, A. ve Parisi, F. ve Diaz, D. (2008) "Forecasting Gold Price Changes: Rolling and Recursive Neural Network Models", Journal of Multinational Financial Management, 18: 477 487.

Poyraz, S. Didin, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,

Rockerbie, D.W. (1999) "Gold Prices and Gold Production Evidence for South Africa", Resources Policy, 25: 69 76.

Sefa, M., (2013) "Türkiye'deki Altın Fiyatlarının Ekonometrik Analizi", Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Selvanathan, S. ve Selvanathan, E.A. (1999) "The Effect of The Price of Gold on Its Production: A Time-Series Analysis", Resources Policy, 25:265 275.

Sevimli, Y, Ömürgönülşen, M. (2010) ''Altın Üretiminin Planlanması Açısından Türkiye'de Altın Fiyatının Tahmin Edilmesine İlişkin Bir Çalışma'', Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 10 (19): 363-384

Sjaastad, L.A. (2008) "The Price of Gold and The Exchange Rates: Once Again", Resources Policy, 33: 118 124.

Smith, G., (2001) ''The Price of Gold and Stock Price Indices for the United States'', November, World Gold Council. http://www.spdrgoldshares.com/media/GLD/file/Gold&USStockIndicesDEC2001 20fina.pdf

Şencan, İ., (2017) "BİST Altın Endeksi Oynaklığı Analizi ve Performans Ölçümü", Maliye Finans Yazıları Dergisi, 107: 9-24. http://dergipark.gov.tr/download/article-file/295243

Şentürk, M, Akbaş, Y . (2014) ''Finansal Aktif Fiyatları ve Borsa Getirisi İlişkisi: Türkiye Örneği Üzerine Bir Uygulama'', Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 3 (6): 41-53.

T.C. Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (2010), 6 Ocak, http: //evds.tcmb.gov.tr.

Taşçı, F. İ., (2010) ''Ekonometrik Bir Yaklaşımla Altın Piyasasının İncelenmesi'', Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri Anabilim Dalı, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Tokat, H . (2013) ''Altın, Döviz ve Hisse Senedi Piyasalarında Oynaklık Etkileşimi Mekanizmasının Analizi'', İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 48.

Tomak, S.,(2013) "Altın Güvenli Liman Mı? Hisse Senetleri, DİBS, Döviz Kuru ve Altın Getirileri Arasındaki İlişkilerin Analizi", Cag University Journal of Social Sciences, 10(1): 21–36. http://web.a.ebscohost.com/

Toraman, C., Başarır, Ç., Bayramoğlu, M. F., (2011) "Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin Tespiti Üzerine: MGARCH Modeli ile Bir İnceleme", Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 3(1), 1-20. http://dergipark.gov.tr/download/article-file/201543

Tsay, (2005), 102

V. Alptekin M. A. Boyacıoğlu, B. Güvenek,(2010) '' Muhasebe ve Finansman Dergisi'' ,210-216

Varela, O. (1999) "Futures and Realized Cash or Settle Prices for Gold, Silver, and Copper", Review of Financial Economics, 8: 121 138.

Vural, M.G., (2003) ''Altın Piyasası ve Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörler'', Uzmanlık Yeterlik Tezi. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü. http://www3.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/goknilvural.pdf

www.gold.org (erişim?)

Yaman, K. ve Sorucan, A. ve Atak, M. ve Aktürk, N. (2001) "Dinamik Çizelgeleme için Görüntü İşleme ve ARIMA Modelleri Yardımıyla Veri Hazırlama", Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi, 16: 19 40.

Yurdakul, F. ve Sefa, M., (2015) "An Econometric Analysis of Gold Prices in Turkey", Procedia Economics and Finance. 23: 77-85. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567115003329

Yüksel, R., S. Akkoç, (2016) "Altın Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları ile Tahmini ve Bir Uygulama", Doğuş Üniversitesi Dergisi, 17 (1): 39-50. http://oaji.net/articles/2016/670-1459507280.pdf

Zakoian J. M., (1994) "Threshold Heteroskedastic Models", Journal of Economic Dynamics and Control, 18 (5): 931–952.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

DÖNER SERMAYELİ SAĞLIK İŞLETMELERİNİN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Dr. Öğretim Üyesi Şaban ERTEKİN*

Dr. Öğretim Üyesi Şahin BULUT**

ÖZET

Türkiye'de genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin asli ve sürekli kamusal hizmetleri sunmak ve kamusal fayda yaratmak amacıyla özellikle eğitim ve sağlık alanında faliyette bulunmak üzere döner sermayeli işletmeler kurulmuştur. Günümüzde kamusal sağlık hizmetlerinin yaklaşık %85'i söz konusu döner sermayeli işletmeler tarafından sunulmaktadır. Bağlı olduğu idarenin tüzel kişiliği dışında bir tüzel kişiliği bulunmayan işletmelerin bütçeleri ilgili idareler tarafından hazırlanmaktadır. Ancak bütçe hazırlama, uygulama ve uygulama sonuçlarının denetimi konusunda temel bütçeleme ilkelerinden olan açıklık, mali saydamlık, doğruluk ve alenik gibi temel bütçeleme ilkelerinden sapmalar olduğu ve bu sebeple kamuoyu denetiminden uzaklaşıldığı tahmin edilmektedir. Ayrıca söz konusu bütçeler siyasi, ekonomik ve mali fonksiyonun ötesinde hukuki ve idari işlevinin ötesine geçememektedir. Bu çalışmanın amacı döner sermayeli işletmelere ait bütçelerde katılımcı bütçe tekniğinin uygulanabilirliğinin tartışılmasıdır. Sağlık Hizmeti sunan döner sermayeli işletmelerde bütçenin hazırlanması ve denetimi sürecine bütçenin paydaşları olarak kabul edilen hasta ve hasta yakınları, ilgili sivil toplum örgütleri, sağlık çalışanları yada yetkli sendikalarının katılımı öngörülmektedir. Söz konsu paydaşların katılımı daha demokratik bir bütçenin hazırlanmasına olanak sağlamakla birlikte, kamuoyu denetiminin sağlanması, kurumlara olan güven ve aidiyet hissinin geliştirilmesi ve kamusal harcamalarına gönüllü katılımın sağlanması amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Sağlık, Döner Sermayeli İşletme, Bütçe, Demokratikleşme, Kamuoyu Denetimi.*

JEL Kodları: *I18, H61, D73.*

APPLICABILITY OF PARTICIPATING BUDGET IN THE PRESENTATION OF HEALTH SERVICES

ABSTRACT

In Turkey, in order to provide essential and permanent public service of general management within the public administration and to create public benefits, especially for activities located in the

* Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Aydın İktisat Fakültesi saban.ertekin@adu.edu.tr, Aydın.

** Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Aydın İktisat Fakültesi sbulut@adu.edu.tr, Aydın.

education and health sectors, revolving funds were established. Today, approximately 85% of public health services are provided by these revolving funds. The budgets of the enterprises which do not have a legal entity other than that of the administration they are affiliated to are prepared by the related administrations. However, it is estimated that there are deviations from the basic budgeting principles, such as openness, fiscal transparency, accuracy and publicity, which are among the basic budgeting principles for budget preparation, implementation and control of implementation results, and thus, public control is discarded. Furthermore, these budgets do not go beyond their political, economic and financial function beyond their legal and administrative function. The aim of this study is to identify the problems faced by the revolving fund health enterprises in practice and to propose solutions. Financial problems of these enterprises are among the most important problems. They also face a number of problems arising from legislation and human resources management. The solution of these problems should begin with the reorganization and simplification of dispersed and complex legislation. In particular, the financial burden on revolving funds needs to be reduced. Furthermore, it is envisaged to involve the patients and their relatives, non-governmental organizations, health workers or competent trade unions who are considered as stakeholders of the budget in the process of budget preparation and supervision.

Keywords: *Health, Budget, Revolving Fond, Democratization, Public Control.*

JEL Codes: *I18, H61, D73.*

1.GİRİŞ

Döner Sermayeli İşletmeler kamu mali yönetiminde yaklaşık cumhuriyet tarihi kadar eski olup, kamu idarelerinin asli ve sürekli görevlerinin yanında ticari, zirai ve kültürel alanda kapasite fazlasını kullanım amacıyla idareler tarafından kurulmuş kuruluşlardır. Başlangıçta sınırlı sayıdaki döner sermaye sayısı hızla artmıştır. Döner Sermayeli İşletmelerin sayısındaki artışın sebepleri arasında idarelerin daha serbest kaynak kullanımının önündeki bürokratik engeller kaldırılması isteğinin payı büyüktür. Bugün aynı idare tarafından kurulan birden çok döner sermayeli işletmeye rastlamak mümkündür. Artık döner sermayeli işletmeler kullanmış olduğu kamusal kaynağın büyüklüğü, istihdam içerisindeki yeri, sunmuş oldukları hizmetlerin nitelikleri gibi açılardan kamu mali yönetimi ve ekonomik yapı içerisinde çok önemli bir yere sahiptir.

Döner Sermayeli işletmeler genel bütçeli veya özel bütçeli bir idarelere bağlı olarak kurulmakta ve bu sebeple bağlı olduğu idarenin tüzel kişiliğinin dışında bir tüzel kişiliği bulunmamaktadır. Sadece Ceza ve Tevkif Evlerine ait Döner Sermayeli İşletmeleri istisnadır. Türkiye'de en fazla eğitim ve sağlık alanında faaliyette bulunan döner sermayeli işletme bulunmaktadır. Bugün Üniversitelere ve Sağlık Bakanlığına bağlı işletmeler olarak kurulan yaklaşık 1063 adet Döner sermayeli sağlık işletmesi

faaliyette bulunmaktadır. Bu işletmelerin başta mevzuat olmak üzere, insan kaynakları yönetimi ve mali yapıları ile ilgili birçok sorunları bulunmaktadır. Bu çalışmada bazı kısıtlarda göz önünde bulundurularak, Türkiye'de Döner Sermayeli İşletmeler ile Üniversite ve Sağlık Bakanlığı tarafından kurulan Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin uygulamada karşılaştıkları bazı sorunlar ve çözüm önerileri konu edilecektir.

2. DÖNER SERMAYE KAVRAMI

Döner sermaye denilince kamuoyunda ilk önce özellikle sağlık personellerinin unvanı, görevi, niteliği, çalışma yeri, performansı gibi özellikleri göz önünde bulundurularak yapılan muayene ve girişimsel işlemlerden dayanılarak yapılan aylık ek ödemeler anlaşılmaktadır. Oysa Döner Sermaye Kavramı mevzuatta ve uygulamada daha farklı anlam ifade etmektedir. Döner Sermaye Kavramı Türk Dil Kurumu Sözlüğünde kamu maliyesi alanında belirli ve sürekli bir amacın elde edilmesi için genel veya katma bütçeden bir miktar paranın, azaltılmamak şartı ile kuruluşa veya bu kuruluşla ilgili işletmelere verilmesi, mütedavil sermaye olarak tanımlanmıştır (TDK, 2019: 1). Döner Sermayeli İşletmeler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliğinin Tanımlar başlıklı 3. Maddesinde ise döner sermaye kavramı "Genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerine kanunlarla verilen asli ve sürekli kamu görevlerine bağlı olarak ortaya çıkan ve genel idare esaslarına göre yürütülmesi mümkün olmayan mal ve hizmet üretimine ilişkin faaliyetlerin sürdürülebilmesi için, kamu idaresine bağlı olarak kurulmuş işletmelere tahsis edilen sermaye" olarak ifade edilmiştir.

Buna göre döner sermayeli işletmeleri genel bütçeli ve özel bütçeli idarelerin kamusal mal ve hizmet sunumu ile birlikte ticari, zirai, kültürel nitelikteki çeşitli kamusal mal ve hizmet sunumu amacıyla söz konusu genel ve özel bütçeli idarelerin kendi bünyelerinde kurulan, özel işletme niteliğindeki kamusal kuruluşlar olarak tanımlanabilir (Ay, 2015: 55). Buna göre söz konusu işletmeler eğitim, sağlık ve kültür gibi devletin temel faaliyetlerinin yanında destek hizmeti sağlayan ve daha çok piyasa ekonomisine müdahale ve ekonomik amaçlarla kamu idareleri tarafından kurulmaktadır.

3.TÜRKİYE'DE DÖNER SERMAYELİ İŞLETMELERİN GELİŞİMİ

Türkiye'de Döner Sermayeli İşletmelerin ilk kuruluşu Cumhuriyet dönemine aittir. Bu dönem ülkenin henüz savaştan çıktığı ve cumhuriyet ilan edilerek devlete ait kurum ve kuruluşların yeniden yapılandırıldığı ve bu sebeple ekonomik yaşam içerisinde devletin rol alması gerektiği bir dönemdir. Çünkü kalkınma finansmanı için özel kesimin yeterli sermaye birikimine ve girişimciliğe sahip olunmadığı herkes tarafından bilinmektedir. Bu sebeple sanayileşme, kalkınma ve ekonomik büyümenin sağlanması amacıyla devletin ekonomik yaşama katılmasının gerektiği hakim görüş olmuş ve farklı alanlarda faaliyet gösteren Kamu İktisadi Teşebbüsleri kurulmuştur. Özellikle 1929 Büyük Buhranın etkileri sonucunda devletin ekonomik yaşama müdahalesini artırmış ve bu durum Kamu İktisadi

Teşebbüslerinin sayısını da artırmıştır. Kamu İktisadi Teşebbüsleri kamu kesiminin ekonomik faaliyetlerinden dolayı temel hizmetler aksatılmadan kapasite fazlası değerlendirilmek üzere piyasa fiyatı olan mal ve hizmet üretmek üzere faaliyette bulunmaları söz konusu olmuştur (Çetinkaya, 2017: 365).

3.1. Hukuki Altyapısı

Türkiye'de kamu kesimi tarafından kurulan ilk döner sermaye işletmesi 23.02.1925 tarih ve 549 sayılı Ziraat Müesseselerine Sabit Sermaye Vazına Dair Yasa ile başlamıştır. Kanunda bahsedilen kamuya ait sabit sermeye kavramı ile döner sermaye ifade edilmektedir. Bu kanunla birlikte tarım ve hayvancığın geliştirilmesi amacıyla açılan tarım okulları ve çiftliklere döner sermaye verilerek Türkiye'de kamu ekonomisine döner sermaye işletmesi girmiştir. Dönere Sermayeli İşletmelerle ilgili diğer bir düzenleme ise 27.01.1927/968 sayılı Milli Matbaa Tahsisatının Mütedavil Sermaye Halinde İstimaline Dair Kanundur. Bu kanunlarla ziraat işletmelerinde ve devlet matbaasında kapasite fazlasının değerlendirilmesi suretiyle iktisadi faaliyetlere başlanmıştır. Söz konusu kanunlar 26.05.1927/1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanununun 49. maddesi ile kamu kurumlarına döner sermayeli işletme kurma yetkisinin verilmesi genişletilmiştir. Ancak 1927 yılında kabul edilen 1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanununun 49 uncu maddesi yıllar içerisinde artan döner sermayeli işletmelerin dağınık mevzuattan, hizmet çeşitliliğinden kaynaklı idari, mali ve yapısal sorunları çözmede yetersiz kalmıştır. 1050 sayılı Kanun dışında üniversiteler bünyesinde döner sermayeli işletme kurulmasına dair çıkarılan 07.11.1981 tarih ve 2547 sayılı Yüksek Öğretim Kanunudur. 1050 sayılı kanun 2018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile yürürlükten kaldırılmıştır. Söz konusu işletmelerle ilgili nihai düzenleme 5018 sayılı 11. maddesinde "*Bu Kanun kapsamında kamu idarelerinde kurulmuş döner sermaye işletmeleri 31/12/2010 tarihine kadar yeniden yapılandırılır. Döner sermaye işletmeleri yeniden yapılandırılıncaya kadar bunların bütçelerinin hazırlanması, uygulanması, sonuçlandırılması ve muhasebesi ile kontrol ve denetimi Maliye Bakanlığınca yürürlüğe konulacak yönetmelikle belirlenir*" şeklinde hüküm altına alınmıştır.

Türkiye'de ilki 1925 yılında kurulan Döner Sermayeli işletmeler ekonomik, bilimsel ve siyasal alandaki gelişmelere bağlı olarak bugün sayıları Tablo'1 de görüldüğü üzere 2794'ye ulaşmıştır. En büyük payı ise Sağlık Bakanlığı (950) ve Üniversiteler (113) tarafından kurulan döner sermayeli sağlık işletmeleri oluşturmaktadır. Daha sonra ise Milli Eğitim Bakanlığı (977) ve Orman Genel Müdürlüğü (306) tarafından kurulan döner sermayeli işletmeler izlemektedir. Tarım Orman Bakanlığı (293), Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı (111), Milli savunma Bakanlığı (29), diğer Genel ve Özel Bütçeli kuruluşların (15) kurmuş olduğu döner sermayeli işletme bulunmaktadır (muhasebat.gov.tr, 2019). Döner sermayeli işletmelerin sayısındaki bu önemli artış ayrı bir mevzuatı, ayrı bir kaynağı ve profesyonel bir yönetimi zorunlu kılmaktadır.

Tablo 1. Türkiye'de Döner Sermayeli İşletme ve Saymanlık Sayıları

Yıl	*Genel Bütçe*	*Özel Bütçe*	*Toplam Saymanlık*	*Toplam İşletme*
2014	1 049	359	1 408	2 718
2015	1 033	360	1 393	2 750
2016	1 037	359	1 396	2 798
2017	1 045	365	1 410	2 829
2018	1 120	366	1 486	2 717

Kaynak: *Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2018 Yılı Muhasebat Ve Mali Kontrol Genel Müd. Faaliyet Raporu s:22*

3.2.Döner Sermayeli İşletmelerin Amaçları

Döner Sermayeli İşletmeler genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin asli ve sürekli kamu hizmetlerini yerine getirirken ortaya çıkan kapasite fazlasını değerlendirmek, devlete ek gelir sağlamak ve topluma faydalı olmak mali ve idari özerklik, giderlerde serbestlik ve özel ayrıcalıklar sağlamak amacıyla başta sağlık olmak üzere eğitim, tarım, orman gibi hemen hemen her faaliyette bulunmak üzere kurulmuş kuruluşlardır. Buna göre döner sermayeli işletmelerin kuruluş amaçları aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir (Kartalcı, 2012: 111).

-Bu işletmeler vasıtasıyla ticari, sınai, tarımsal, kültürel ve mesleki faaliyetler yapmak,

-Kamu idarelerinin eksik kapasitenin değerlendirilmesi,

-Ekonomide beliren talebin karşılanması,

-Devlete ek gelir sağlamak,

-Sıkı bütçe kontrol ve denetiminden uzaklaşarak daha serbest kullanılan kaynak oluşturma isteğidir. Bunlarla birlikte üretim kapasitesi ve istihdamın artırılması, kamu kesimi için yeni bir finansman kaynağı oluşturması, personele yeni ve ek gelir oluşturması, sermaye birikimine katkı sağlaması, kamu hukukunun dışına çıkılarak idarelere idari ve mali özerlik sağlamak gibi bir dizi amaçlar eklenebilir. Günümüzde döner sermayeli işletmelerin ekonomi içerisindeki yeri incelendiğinde çok önemli yere sahip oldukları görülecektir. Tablo 2'de görüldüğü gibi 2018 yılında yaklaşık 66 milyarlık TL'lik bir bütçe büyüklüğüne sahip oldukları görülmektedir. Hazine hissesi olarak ayrılan pay ile yılsonu karlarından hazineye aktarılan paylar önemini ortaya koymaktadır. İşletmelerin 2018 yılı giderlerinin GSYH oranı %1.79 gerçekleşirken, gelirlerin payı %1,75 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin parasal olarak en büyük döner sermayeye sahip kurumu da yine Sağlık Bakanlığı olup bunu üniversiteler, Çevre ve Orman Bakanlığı izlemektedir (Kartalcı, 2012: 112).

Tablo 2. Döner Sermaye İşletmelerinin 2014-2018 Yılı Mali Yapılar (Milyon TL).

Yıllar	2014	2015	2016	2017	2018
Gider	39.079	44.366	53.506	59.132	66.935
Gelir	39.008	43.106	48.959	55.41	66.702
Hazine Hissesi	1.071	1.089	48.959	1.291	1.459
Yıl Sonu Karı (Hazineye Aktarılan)	214	342	291	231	381

Kaynak: Haz. ve Mal. Bak, 2018 Yılı Muhasebat Ve Mali Kontrol Genel Müd. Faaliyet Raporu s:22

3.3. Döner Sermayeli İşletmelerin Özellikleri

Döner Sermayeli İşletmeler ekonomide zaten kıt olan kaynakların kamu kesimi tarafından etkin ve verimli kullanılması amacıyla başlangıçta genel bütçeli ve daha sonraları ise özel bütçeli idareler tarafından sınai, tarımsal, kültürel ve mesleki faaliyetler için kurulmuşlardır. Buna göre genel ve özel bütçeleri idareler atıl kapasitelerini kullanmak üzere kuruluş kanunlarında belirtilen şekilde Resmi Gazete'de yayınlatmak şartı döner sermayeli işletme kurabilirler. Kurulan işletmelerin faaliyet alanı idarelerin kendi faaliyet alanı ile sınırlı olmak şartı ile idare tarafından hazırlanan ve kuruluş kanuna aykırı olmayacak şekilde yönetmelikle düzenlenir. ile ve yine hazırlayacağı yönetmelikle faaliyet alanları kendi faaliyet alanları ile sınırlı kalmak şartı döner sermayeli işletmeler kurabilirler. Bu idarelerin kuruluş ve hukuki statüleri incelendiğinde diğer idarelerden farklı bir takım özelliklere sahip olduğu görülecektir. Bu özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Çetinkaya, 2001: 121).

a- Tüzel kişilikleri bulunmamaktadır,

b- Sermayeleri aldıkları ödenek, kârlar, sabit değerler, bağışlardan oluşur,

c- Çoğunlukla GMK 'na tabi olmayan, özel kanunlara tabidir,

d- Bütçeleri bağlı oldukları kuruluşun onayı ile yürürlüğe girmektedir. gereken işletmelerdir

Kısaca Döne Sermayeli İşletmeler ancak genel bütçeli veya özel bütçeli bir idareye bağlı olarak kurulabilir. Bu sebeple döner sermayeli işletmeler bağlı oldukları idarelerin kamu tüzel kişiliği dışında bir tüzel kişiliğe sahip değillerdir. Söz konusu faaliyetlerini bağlı oldukları idarenin tüzel kişiliği kapsamında yürütürler. Sermayeleri ise bağlı oldukları genel veya özel bütçeli idareler tarafından ayrılan ödenekler ile faaliyetleri sonucunda elde etmiş oldukları karlar ve üçüncü kişiler tarafından yapılan bağış ve yardımlardan oluşmaktadır. Personel rejimi, yönetim gibi kamu kesimi ile ilişkilerinde kamu hukuku hükümleri geçerliyken, ticari iş ve işlemleri nedeniyle özel hukuk hükümlerine yani Türk Ticaret Hukuku ve Borçlar Hukuku hükümlerine tabi işletmelerdir. Yine döner sermayeli işletmelerin yıllık olarak hazırlanan bütçeleri mali yıldan önce ancak bağlı olduğu idarenin onayı ile yürürlüğe girmektedir. İşletmelerin denetimleri ise bağlı olduğu idareler tarafında yapılan hiyerarşik denetimle birlikte, Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Sayıştay tarafından yapılmaktadır.

4.DÖNER SERMAYELİ SAĞLIK İŞLETMELERİ

Türkiye'de Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin ilki 1939 yılında, sıtma hastalığı ile mücadele için Kinin maddesinin temin edilerek satış işlemlerini yürütmek amacıyla 09/6/1939 tarihli ve 3691 sayılı Devlet Kinini Mütedavil Sermayesi Hakkında Kanun ile Sağlık Bakanlığına bağlı Devlet Kinini Döner Sermayesi kurulmuştur. Daha sonra ise Böcek öldürücü ilaçların (Dikloro Difenil Trikloretan (D.D.T)) temin edilmesi ve satışı için 13/05/1955/6532 sayılı D.D.T. Mütedavil Sermayesi Kanunu ile Sağlık Bakanlığı'na bağlı D.D.T. Mütedavil Sermayesi kurulmuştur. 15.02.1954 tarih ve 6266 sayılı yasa ile Sağlık Bakanlığı tarafından ihtiyaç duyulan yerlerde kan merkezi kurulması, kan ve kan ürünlerin alım satımını yapmak üzere Kan Bankası Döner Sermayesi kurulmuştur (Sağlık-Sen, 2016: 31). 1961 yılında çıkarılan 209 sayılı Sağlık Bakanlığına Bağlı Sağlık Kurumları İle Esenlendirme (Rehabilitasyon) Tesislerine Verilecek Döner Sermaye Hakkında Kanun ile Sağlık Bakanlığı merkez ve taşra teşkilatında döner sermaye işletmesi kurulabileceği belirtilmiş ayrıca bu kanun ile Kan Bankası Döner Sermayesinin faaliyet alanı kan ve kan ürünlerine aşı ve serum imalat faaliyetleri eklenmiştir. Konu ile ilgili diğer bir düzenleme ise 27.06.1989 tarihli ve 375 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamedir. Bu kararname ile döner sermaye gelirlerine katkı sağlayan personele elde edilen gelirden belirli oranda ek ödeme yapılması kararlaştırılmıştır. Uygulama şekilleri değişse de döner sermayeli sağlık işletmelerinde uygulama devam etmektedir. Döner Sermayeli Sağlık İşletmeleri Sağlık Bakanlığı ve Üniversitelere bağlı olarak kuruluş kanunlarında belirtilen şekilde kurulmaktadır. Söz konusu işletmelerin bütçe uygulamaları, kontrol ve denetim işlemleri Döner Sermayeli işletmeler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliğine göre yürütülmektedir. Bu işletmeler ekonomik alanda ticari faaliyetleri elde etmiş oldukları kazanç veya iratları nedeniyle Gelir veya Kurumlar Vergisi mükellefiyetleri bulunmamaktadır. Aynı şekilde Katma Değer Vergisi mükellefiyeti de olmayıp, ancak yapmış oldukları ödemelerde sorumlu sıfatı ile vergi tevkifatı yapmak zorundadırlar. İhtiyaç duydukları mal ve hizmet alımı ile yapım işlerini 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu hükümlerine göre yapmak zorunda işletmelerdir. Aktiflerine kayıtlı menkul ya da gayrimenkullerin kiralanması veya satılması işlemlerini ise 2886 sayılı Devlet İhale Kanununa göre yapmak zorundadırlar. Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerin ticari faaliyetleri hakkında Türk Ticaret Kanunu, adi işlemlerinde Borçlar Kanunu ve kamusal eylem ve işlemlerinde kamu hukuku hükümleri uygulanmaktadır. Ayrıca 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununa tabi olmamakla Sayıştay Kanunu hükümlerine tabidir (Tüğen, 2017: 105).

Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin en önemli gelir kaynağı sağlık hizmeti olarak hastalara sunulan muayene, teşhis, tedavi, laboratuvar ve radyoloji gelirleridir. Ayrıca aşı, serum, kan ve kan ürünleri ile ilaç gelirleri sağlık işletmelerinin bütçeleri içerisinde son derece önemli bir yere sahiptir. Sağlık işletmelerinin bütçeleri içer hakkında isinde en önemli gider kalemini ise personel giderleri oluşturmaktadır. Personel giderleri döner sermayeden çalışan personelin özlük hakları ile döner sermaye

gelirlerine katkı karşılığında ödenen performansa dayalı ek ödemeleri kapsamaktadır. Aynı kalem içerisinde değerlendirilmese de, hizmet alım giderlerinin büyük bir kısmı yine personel alımlarından oluşmaktadır. Tablo 3'de de görüldüğü gibi personel giderleri hizmet alımları ile birlikte yaklaşık %68 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemlerde yatırım harcamalarındaki oranın en düşük olarak gerçekleşmesi dikkat çekicidir.

Tablo 3. Yıllar İtibariyle Gider Gerçekleştirme Durumu (Milyon TL)

Gider Türü	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Pay (%)
Yatırım Giderleri	700	802	892	586	1 199	1 307	1 216	4
Tıbbi Malzeme Alımı	2 523	2 836	3 288	2 875	4 048	4 640	5 294	17
Hizmet Alımı Giderleri	3 174	3 607	4 052	3 693	5 129	6 085	7 999	25
Personel Giderleri	5 783	6 668	7 872	8 377	10 241	11 481	13 489	43
Kanuni Yükümlülükler	1 065	1 144	1 206	1 033	1 485	1 580	1 814	6
Diğer İşletme Giderleri	1 156	1 239	1 396	1 178	1 583	1 832	1 827	6
Toplam	14 401	16 296	18 706	17 742	23 685	26 925	31 638	100

Kaynak: *Sağlık Bakanlığı, (2017). Faaliyet Raporu 2016, Yayın No:1063. Ankara. s.62*

4.1. Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin Sorunları

Döner Sermayeli Sağlık İşletmeleri kanunda belirtilen görev ve sorumlulukları ifa ederken uygulamada bir takım sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu sorunların bir kısmı mevzuattan kaynaklanırken, bir kısmı ise yapısal sorunlarda diyebileceğimiz personelle, gelir ve giderlerle ilgili mali sorunlardır.

4.1.1.Mevzuattan Kaynaklanan Sorunlar

Döner Sermayeli İşletmelerde hukuksal bir birlik bulunmamaktadır. Sağlık işletmelerin personel yönetimi, gelir tahsili ve gider tahakkuku ile ilgili mevzuat oldukça dağınık ve karmaşık bir görünümdedir. Sağlık Bakanlığına bağlı Döner Sermayeli işletmelerin işletme kanunu 209 sayılı kanun ve sağlık Bakanlığı Teşkilat Kanununda düzenlenirken, aynı alanda faaliyette bulunan üniversitelere bağlı döner sermayeli sağlık işletmeleri ise 2547 sayılı kanuna göre faaliyetlerini sürdürmektedirler. 11.01.2001 tarih ve 4618 sayılı yasa ile Sağlık Müdürlüklerine Döner Sermaye kurulmuş ve bazı döner sermaye saymanlıkları birleştirilerek Maliye Bakanlığına devredilmiştir. Son olarak 05.12.2018 tarih ve 7151 sayılı yasa ile Sağlık Bakanlığına bağlı döner sermayeli işletmelerin muhasebe ve finans işlemlerinin yürütülmesi görevi Sağlık Bakanlığına verilmiştir. Döner Sermayeli İşletmelerin hizmet sunumuna ilişkin uygulama esasları, bağlı oldukları genel ya da özel bütçeli idareler tarafından çıkarılan yönetmeliklerle düzenlenmiştir. Bu durum uygulamada farklılıklara yol açmaktadır. Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin 1960'larda yürürlüğe giren ve bugün kısmen yürürlükte olan ve kısmen değiştirilen çok ayrı yasal düzenlemelerle yürütülmesi, bugün uygulama birliğini, saydamlığı, ve kıyaslanabilirliğin

önünde önemli bir engeldir (Kartalcı, 2012: 114). Bu durum kıt kaynakların etkin ve verimli kullanımına engel oluşturmaktadır.

Ayrıca son dönemlerde sağlık işletmeleri için gerekli yasal düzenlemeler yapılmakta ancak yapılan düzenlemeler bir bütün olarak değil de daha çok mali alandaki düzenlemeleri kapsamaktadır. Gerçekten de üniversite hastaneleri başta olmak üzere diğer sağlık işletmeleri, eksik ve dağınık mevzuatları ve mali yükümlülüklerde ki zorluklar sebebiyle çok ağır koşullarda mal ve hizmet üreterek satışlarını gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar(Hanoğlu,206: 135). Döner Sermayeli Sağlık İşletmeleri bugün başta 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi Kontrol Kanunu olmak üzere, Bütçe Kanunu, Sayıştay Kanunu, Kamu İhale Kanunu, Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu, Devlet İhale Kanunu, Harcırah Kanunu, Tebligat Kanunu, Devlet Memurları Kanunu, Vergi Usul Kanunu, Katma Değer Vergisi Kanunu gibi daha birçok kanun hükümlerine ve bunlara bağlı olarak çıkarılan yönetmeliklere tabi olarak faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu durum hizmetlerdeki verimliliği önemli derecede etkilemektedir. Bu sebeple Türkiye'de Döner sermaye işletmeleri kanununun oluşturularak, mevzuat ile ilgili eksiklik ve dağınıklık ivedilikle giderilmeli, serbest piyasada rekabet edebilen mali özerkliği olan bir yapı kurulmalıdır (Yiğiter ve Hanoğlu, 2017: 163).

4.1.2.Personele İlişkin Sorunlar

Döner Sermayeli İşletmelerin başlangıçtaki kuruluş amacı kamu kesimindeki atıl kapasitenin ekonomiye kazandırılması iken bugün özellikle sağlık alanında kamu kesiminin asli ve sürekli görevlerini yerine getiren çok büyük işletmelere dönmüştür. Bu büyük işletmeler elbette profesyonel mali ve insan kaynakları yönetimini gerektirmektedir. Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin hizmet sunumundaki önemli sorunlarından biriside yeterli sayıda alanında uzman yöneticilerinin bulunmayışıdır. Özellikle sağlık işletmelerinin büyük kamusal kaynak kullanmalarına rağmen genellikle idari ve mali anlamda sınırlı sayıda uzman yöneticiler tarafından yönetilmektedir. Genel yönetimlerin personel ihtiyaç duyulan sayıda personel istihdam etmemesi nedeniyle döner sermayeli işletmeler kendi imkanları ile personel istihdam ederek sorunu çözmeye çalışmaktadır. Ancak bu durum yeterli düzeyde muhasebe ve işletme bilgisi olmayan kimselerin muhasebe yetkilisi, gider veya gelir gerçekleştirme görevleri, veznedar olarak istihdam edilmelerine, mali mevzuata ilişkin yeterli bilgi sahibi olmayan görevlilerin ise karşılaştıkları sorunlara mali mevzuata uygun çözümler bulamamaktadırlar (Kerimoğlu, 1998: 14). Döner sermayeli işletmeler personel ihtiyaçlarının önemli bir kısmını hizmet alımı ihalesi yoluyla almış oldukları temizlik, veri kayıt gibi personelleri istihdam ederek çözmektedirler. İdari ve mali yükümlülüğü olamayan personellerin çalıştırılması başka sorunları da beraberinde getirmektedir.

Döner sermaye kaynaklarından personelin performansına dayanılarak yapılan ek ödemler diğer sorunlardan biridir. Sağlık personelinin büyük bir çoğunluğu performansa dayalı ödemenin adil

olmadığı, yani elde edilen gelirin paylaşımında adaletsizlik yapıldığı görüşündedir. Özellikle ücretlerin adaletsiz olduğu, ek ödeme ve döner sermayenin izinli ve raporlu olduğu dönemlerde yüksek oranda kesilmesi personellerin iş barışı ve memnuniyetinin önünde önemli bir engel olarak görülmektedir (Sağlık-Sen, 2015: 110). Bu durum iş barışı, mesleki tatmin ve aidiyet hissini önemli derecede etkilemektedir.

4.1.3.Mali Sorunlar

Türkiye'de sağlık hizmetlerindeki bilimsel ve teknolojik gelişmeler, hastalık dokularındaki değişimler, nüfusun yaşlanması ile toplumsal algı ve beklentilere paralel olarak sağlık harcamalarının çok büyük miktarlarda artmasına neden olmuştur (Doğan ve Tatlı: 462). Söz konusu harcamaların yaklaşık %45'i hastane ve hastane hizmetlerine ilişkin olup, bu tutarın da büyük kısmı merkezi yönetim alt sektörü bütçe dışı kurumlar arasında yer alan döner sermayeli kuruluşların sundukları hizmetlerden kaynaklanmaktadır (MGM, 2019: 42). Bu sebeple döner sermayeli işletmelerin mali yapılarının güçlü olması gerekmektedir. Ancak uygulamada sağlık işletmelerinin gelir, gider ve bütçe ile ilgili bir takım sorunları bulunmaktadır.

Sağlık işletmelerinin karşılaştıkları mali problemlerin başında gelirlerinin gayri safi tutarları üzerinden hesaplanan yasal yükümlülükler gelmektedir. Bu yükümlülükler Hazine payı, BAP Payı, Merkez Payı, Personele Ek ödeme payı gibi paylardan oluşmakta olup, kanunda belirtilen yasal yükümlülüklerdir. Döner Sermayeli İşletmelerin aylık tahakkuk eden gelirinden %1 oranında Hazine Kesintisi yapılmaktadır. Üniversite ve diğer döner sermaye işletmelerinde %15 olarak uygulanmaktadır. Ayrıca sağlık Bakanlığına bağlı işletmelerde aylık tahakkukun %5'i Sağlık Bakanlığı Merkez Payı ve % 1'i Sosyal Hizmetler Çocuk Esirgeme Payı olarak her ay tahakkuk eden gelirden kesilmektedir. Benzer nitelikteki Kurumlar Vergisi mükellefi olan özel sağlık işletmelerinin vergileri giderler düşüldükten sonra kalan safi kazançları üzerinden hesaplanmaktadır. Oysa döner sermayeli işletmelerin yasal yükümlülükleri gayrisafi tutarlar üzerinden hesaplanmakta bu durum işletmeleri dezavantajlı bir konuma sokmaktadır. Özellikle tahsil yerine tahakkuk eden gelirden kesilen kesintiler işletmeler üzerinde önemli bir mali yüktür.

Yine Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin mal ve hizmet alımı ile yapım işi karşılığında ödemiş olduğu hakedişler üzerinde ayrıca KDV tahakkuku yapılmaktadır. Ancak sağlık işletmelerine benzer nitelikteki özel sağlık kuruluşlarından farklı olarak ödenen KDV'yi hiçbir şekilde indirime konu edememektedir. Bu uygulama karşısında döner sermayeli işletmelerin giderlerini artırırken, KDV tahsilatı yapamadıklarından dolayı gelirlerine hiçbir etki yapmamaktadır. Diğer bir ifade ile özel işletmelerden farklı olarak KDV yansıtılamamakta ve nihai yüklenici olarak döner sermayeli işletmelere

yüklenmektedir. Bu durumda KDV döner sermayeli sağlık işletmelerinin giderlerini artırırken, gelirlerine hiçbir etkisi bulunmamaktadır.

Döner sermayeli işletmelerin bütçeleri içerinde personel tedariki ve personel giderleri önemli bir maliyet unsurudur. Sağlık İşletmelerinin nasıl idare edileceğini anlatan genel hükümlerin dışında özel ve bağlayıcı hükümler bulunmamaktadır. Bu nedenlerden dolayı hem eğitimli personel istihdamı güçleşmekte hem de Döner Sermaye İşletme Müdürlüklerinde çalışan personelin özlük hakları yönünden çok çeşitli karışıklıklar yaşanmaktadır (Hanoğlu, 2016: 138). Özellikle Merkezi Yönetim Bütçesinden karşılanması gereken maaş dışındaki ek ödemelerin, performans ödemelerinin, fazla çalışma karşılığı ve nöbet ücretlerinin döner sermaye kaynaklarından ödenmesi döner sermayelerin mali yükünü artırmaktadır. Aynı şekilde yüklenici firmalar tarafından ödenmesi gereken personel çalıştırılmasına dayalı hizmet alımlarında ortaya çıkan kıdem ve ihbar tazminatlarının yine döner sermayeler tarafından ödenmesi, işletmeleri mali anlamda zora sokmaktadır. Sağlık Bakanlığı bütçesinden personel giderlerinin payı, döner sermaye bütçelerinden ödenen ek ödemeler ve performans ödemeleri nedeniyle düşmüştür. Ancak performansa dayalı olarak yapılan ücret hesaplamalarındaki adaletsizlikler iş barışını ve kurumsal aidiyeti önemli derecede zedelemekte ve yine bütçe üzerinde ağır bir yük oluşturmaktadır.

Döner Sermayeli İşletmeler sadece giderleri açısından değil aynı zamanda gelir elde etme konusunda da bir takım zorluklarla karşı karşıyadır. İşletme bütçelerindeki en önemli gelir kalemini muayene, tetkik, tahlil, ameliyat ve benzeri sağlık hizmetleri ile ilaç, kan ürünü ve benzeri madde ve malzemelerden alınan ücretler oluşturmaktadır. Ancak mal ve hizmetlerin birim fiyatları Döner Sermayeli İşletmeler dışından Sosyal Güvenlik Uygulama Tebliğleri ile belirlenmekte ve birim fiyatlar satın alınan malzeme fiyatlarını karşılamaktan uzak görünmektedir. Ayrıca hizmet karşılığı tahakkuku yapılan fatura bedellerinin tahsilatındaki gecikmeler işletmeleri zor durumda bırakmaktadır.

Kamu kurumları tarafından kurulan döner sermaye işletmeleri cari yıl ve takip eden iki yıl, yani üç yıl için bütçe oluşturmakla yükümlüdürler (Yiğiter ve Hanoğlu, 2017: 13). Bütçe gelir ve gider tahminleri ile uygulama sonuçlarının raporlanmasında açıklık, doğruluk ve mali saydamlık ilkelerine uygun olarak hazırlanmalıdır (Tüğen, 2017: 103). Ancak açıklık ve mali saydamlık ilkelerine ne derecede uyulduğu tartışmalıdır. Hazırlanan bütçeler mali yıl başlamazdan önce üç ay içerisinde Bakanlığa onaya sunulur. Bakanlık tarafından onaylana bütçe 1 Ocak itibariyle uygulamaya konulur. Ancak Döner Sermayeli bütçeler klasik bütçeleme ilkelerinden genellik ilkesi ve adem-i tahsis ilkesine aykırı bütçelerdir.

4.2. Çözüm Önerileri

Döner Sermayeli Sağlık İşletmelerinin hizmet sunumunda bazı idari, hukuki ve mali sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Döner sermayeye konu kamusal kaynakların tahsisi, kullanımı ve yönetiminde standardizasyonun sağlanması amacıyla tüm döner sermayeli sağlık işletmelerini kapsayacak bir kanun hazırlanmalı ve ikincil mevzuatta bu doğrultuda revize edilmelidir (Kartalcı, 2012: 116-117). Döner sermaye bütçeleri merkezi yönetim bütçesi ile ilişkilendirilerek döner sermayeler üzerindeki mali yük minimize edilmelidir. Özellikle hizmet alımı kapsamında istihdam edilenlerin kıdem ve ihbar tazminatı, ek çalışma karşılıkları ile performansa dayalı ek ödemeler, nöbet ücretleri işletmeler için önemli bir maliyet unsuru olup buna ilişkin mali mevzuat yeniden gözden geçirilmelidir. İşletme bütçeleri şeffaf, katılımcı, açık ve demokratik toplum ilkelerine uygun olarak hazırlanmalıdır. Bütçe giderleri içerisinde yer alan Katma Değer Vergisi önemli bir paya sahip olup, işletmelerin ekonomik yaşamda rekabet gücünü artırmak için KDV tahsilatı yapmalarına olanak sağlanabilir. Potansiyel bir mali güce sahip olmalarına rağmen mali anlamda profesyonel yöneticilere sahip olunmaması, gelir dağılımındaki adaletsizlik, iş barışı, liyakat gibi etkenler diğer sorunlardan bir kaçıdır. Bu sorunların çözümünden idari ve mali alanda liyakat esaslarının geçerli olduğu profesyonel bir yönetim anlayışı büyük fayda sağlayacaktır.

5.SONUÇ

Döner sermayeli sağlık işletmeleri sağlık hizmeti sunmak amacıyla kamu kurumları tarafından kurulan işletmelerdir. İsminde de anlaşılacağı üzere mal ve hizmet üreten birer işletme olmalarına rağmen daha çok bir kamu kurumu gibi yönetilmektedir. Bu durum rekabet gücünü zayıflatmaktadır. Döner Sermayeli Sağlık İşletmeleri anayasal bir hak olan sağlık hizmetlerinin sunumunda çok önemli bir yere sahip olup, bireylerin sağlık ihtiyaçların zamanında tespit ve temin edilmesi konusunda ayrı bir yeri ve önemi bulunmaktadır. Bu öneme sahip işletmelerin hizmet sunumunda kaynakların etkin ve verimli kullanımını sağlamak, ayrıca kendi varlıklarını sürdürebilmek için ihtiyaç duyulan mevzuat yeniden düzenlenerek işletmeler üzerindeki mali yükün hafifletilmesi ve ortadan kaldırılması gerekmektedir. Ayrıca işletmelerin mali veya sağlıkla ilgili tabi oldukları mevzuatın yeniden gözden geçirilerek sadeleştirilmesinde ve hepsini kapsayacak şekilde yeniden gözden geçirilmesinde fayda bulunmaktadır.

İşlemeler üzerindeki önemli sorunlardan biriside insan kaynakları yönetimi ile ilgili sorunlardır. Özellikle elde edilen gelir üzerinden personele performansa dayalı olarak yapılan ödemelerdeki adaletsizlik iş barışı ve personelin kurumsal aidiyet hissi konusunda en önemli sorunu oluşturmaktadır. Söz adaletsizlik ivedilikle giderilmelidir. Ayrıca döner sermaye bütçeleri üzerindeki en önemli mali yüklerden biriside personel giderleridir. Gerek personel çalıştırılmasına dayalı hizmet alımları

kapsamında yapılan maaş ödemeleri, fazla çalışma karşılıkları, kıdem ve ihbar tazminatları ile memurlara ödenen ek ödeme, performans ödemeleri ve nöbet ücretleri çok önemli paya sahiptir.

Özel sağlık işletmelerinden yine farklı olarak gayri safi hasılatları üzerinden ödenen yasal yükümlülükler ve Katma Değer Vergisi bütçeleri üzerinde önemli bir mali yük oluşturmaktadır. Bu işletmelerin rekabet gücünün artırılması ve kaynakların etkin kullanımı adına mali mevzuatları yeniden gözden geçirilmelidir. Hazırlamış oldukları bütçeler şeffaf, saydam ve kamuoyu denetimine açık olmalıdır.

KAYNAKÇA

Ay, H. (2015) ''Kamu Maliyesi'', Albi Yayıncılık, İzmir.

Çetinkaya, Ö.(2001) ''Kamu Maliyesinde Kamu İşletmeciliğinin Yeri ve Analizi (Döner Sermaye İşletme Uygulamasının Analizi)'', Antalya XVI. Maliye Sempozyumu Yayını. Emek Matbaacılık Manisa.

Çetinkaya, Ö.(2017) ''Döner Sermayeli İşletmeler ve Denetimleri'', (Editör: Tüğen K, vd), Kamu Mali Yönetimi ve Denetimi, Ekin Matbaası, Bursa.

Doğan, E.M. ve Tatlı, E. (2011) ''Hastane Verimliliği Konusunda Hemşirelerin Algıları: Bingöl Devlet Hastanesinde Bir Uygulama'', EKEV Akademi Dergisi, 15(46): 461-476.

Hanoğlu, M. (2016) ''Üniversite Döner Sermaye İşletmelerinde Yaşanan Sorunlar İçin Çözüm Önerileri'', Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9(2): 133-140.

Hazine ve Maliye Bakanlığı, (2019) ''2018 Yılı Muhasebat ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü Faaliyet Raporu'', Ankara.

Kartalcı, K. (2012) ''Döner Sermaye İşletmelerinin Yeniden Yapılandırılması'', Akademik Yaklaşımlar Dergisi, 3(1): 106-129.

Kerimoğlu, B. (1998) ''Döner Sermayelerle İlgili Veriler, Sorunlar ve Çözüm Önerileri'', Mali Kılavuz Dergisi, Sayı: 1.

Muhasebat Genel Müdürlüğü, Mali İstatistik Analiz Raporu, https://muhasebat.hmb.gov.tr/mali-istatistik-analiz-raporu. (ET: 12.09.2019)

Sağlık ve Sosyal Hizmet Çalışanları Sendikası, (2016) ''Döner Sermayeli Sağlık İşletmeleri: Tespitler ve Öneriler'', Sağlık-Sen Yayınları, No: 35. Ankara.

Sağlık Bakanlığı, (2017) ''Faaliyet Raporu 2016'', Yayın No:1063. Ankara

Sağlık ve Sosyal Hizmet Çalışanları sendikası, (2015) ''Kamu Hastane Birlikleri Saha Araştırması'', Sağlık-Sen Yayınları, No:31, Ankara.

Tüğen, K. (2017) ''Devlet Bütçesi'', 16. Baskı, Bassaray Matbaası, İzmir.

Yiğiter, Ş. Y. ve Hanoğlu, M. (2017) ''Üniversitelerde Döner Sermaye İşletmeleri'', Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Yayını. Ermat Ofset. Erzincan.

http://tdk.gov.tr/ (ET: 21.09.2019).

https://dmis.muhasebat.gov.tr/doner-sermaye-istatistikleri.php. (ET: 05.09.2019).

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

FİRMALARIN FİNANSAL YÖNETİM STİLLERİNİN BÖLGELER ARASI FARKLILIKLARININ BELİRLENMESİ: VIKOR YÖNTEMİYLE BİR UYGULAMA

Dr. Öğretim Üyesi Ahmet ÖZTEL[*]

Dr. Öğretim Üyesi Mehmet APAN[**]

ÖZET

Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların finansal yönetim stilleri ile firma karakteristiklerini içeren veriler, www.enterprisesuveys.org adresinden sağlanmıştır. Bu çalışmada Ege Bölgesi, Karadeniz Bölgesi, İç Anadolu Bölgesi, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Marmara Bölgesi ve Akdeniz Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmaların finansal yönetim stilleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark olup olmadığı analiz edilecektir. Değerlendirme kriterleri; finansal ve firma karakteristikleri olarak iki ana grupta toplam 19 tanedir. Firmaların bölgesel finansal stillerindeki farklılık analizi için VIKOR yöntemi tercih edilmiştir. Kriterlerin önem düzeylerinin belirlenmesi için Entropi yöntemi kullanılmıştır. Analizde kullanılan tüm yöntemlerin objektif yöntemler olmasına dikkat edilmiştir. Kriterlerin arzulanan durumları en büyük veya en küçük olarak tespit edilmiştir. Analiz sonucunda bölgeler; Marmara, Ege, Karadeniz, Akdeniz, Doğu ve Güneydoğu Anadolu ve Orta Anadolu şeklinde sıralanmışlardır. Kredi başvurusu reddedilen firma yüzdesi kriteri önem düzeyi en yüksek olarak belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Yönetim, Farklılık Analizi, Entropi, VIKOR.*

JEL Sınıflandırması: *G30, G40, C44*

[*]Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, e-mail: ahmetoztel@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-9627-7850

[**]Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, e-mail: mehmetapan@karabuk.edu.tr, https://orcid.org/0000-0001-9471-4810

FINANCIAL DETERMINATION OF THE REGIONAL DIFFERENCES OF FINANCIAL MANAGEMENT STYLES OF FIRMS: AN APPLICATION WITH VIKOR METHOD

ABSTRACT

Data set based on the characteristic style of financial management company in Turkey, it has been provided from www.enterprisesurveys.org. In this study, it will be analyzed whether there is a statistically significant difference between the financial management styles of firms operating in Aegean Region, Black Sea Region, Central Anatolia Region, East and Southeast Anatolia Region, Marmara Region and Mediterranean Region. Evaluation criteria; There are a total of 19 financial and firm characteristics in two main groups. For the analysis of differences in the regional financial styles of firms, VIKOR method is preferred. The entropy method was used to determine the importance level of the criteria. All methods used in the analysis were considered objective methods. As a result of the analysis, the regions are listed as Marmara, Aegean, Black Sea, Mediterranean, Eastern and Southeastern Anatolia, and Central Anatolia. The percentage of firms whose recent credit application was rejected was determined to be the most significant criterion.

Keywords: *Financial Management, Differences Analysis, Entropy, VIKOR.*

JEL Classification: *G30, G40, C44*

1. GİRİŞ

Firmalarda para-mal-para dönüşüm süreci, süreklilik göstermektedir. Firmalarda finansal yönetimin en önemli görevi, firmanın sürekliliği açısından gerekli finansal dengenin sağlanmasıdır. Finansal yönetim sözkonusu dengeyi, hedefleri belirleyerek, finansal planları düzenleyerek ve genel finans politikasını oluşturarak sağlar. Genel finans politikasının ilgi alanına giren temel kararlar, sermaye yapısı, kredi politikası ve sermaye bütçelemesi uygulamada özel bir yere sahiptir. Firmalarda finansal yönetim, bu temel alanlara ilişkin kararların uygulanmasını sağlar. Finansal kararların yürütülmesinde ayrıca firmadaki çeşitli fonksiyonel bölümlerle koordinasyona gidilir. Firma büyüklüğüne göre oluşturulan finans komitelerinde alınan kararlar bölümlerarası çatışmayı minimum kılarak, finansal sorunlara firma amaçları doğrultusunda çözüm getirilmektedir. Firmanın finansal yönetim ile ilgili aldığı kararlar, firmanın piyasa değerini maksimum kılacak şeklide olmalıdır (Berk, 2003, s. 4-8).

Firmaların finansal yönetim stilleri, firmaların karakteristiklerine farklılık göztermektedir. Bu çalışmada firmaların finansal yönetim stillerinin bölgeler arasındaki farklılığının belirlenmesi hedeflenmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Türkiye'deki firmaların finansal yönetimi üzerine yapılan akademik çalışmalar ve analiz yöntemleri kronolojik olarak aşağıda özetlenmiştir.

Çetin, Çelik & Kaya (2006) çalışmalarında Isparta ve Antalya illerinde faaliyet gösteren Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin çalışma sermayesi ve finansal yönetim uygulamaları belirlenmek amaçlanmıştır. Çalışmada işletmelerin finansal yönetim açısından profesyonel bir yaklaşımı geliştiremedikleri gözlenmiştir.

Emir, Sevim & Arslantürk (2012) tarafından Trabzon ilindeki KOBİ'lerin finansman sorunları, finansal yönetim ve finansal planlama açısından ele alınarak, profesyonel finansal yönetimin söz konusu sorunlar üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Sonuç olarak Trabzon'daki KOBİ'lerin büyük bir bölümünde profesyonel bir finansman bölümünün ve finans yöneticisinin olmadığı ayrıca sağlanan teşvik ve desteklerin yetersiz olduğu belirlenmiştir.

Uluyol (2013) çalışmasında Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yer alan Adıyaman, Kahramanmaraş, Diyarbakır, Gaziantep ve Hatay illerimizde faaliyet gösteren KOBİ'lerde kriz öncesi, kriz süreci ve kriz sonrası dönemlerdeki finansal yönetim uygulamalarının yeterli olup olmadığını araştırmak amacıyla uygulanan anketten elde edilen verilerin analizi yapılmış ve elde edilen bulgular tablolar halinde sunulmuştur. Araştırmadan elde edilen başlıca sonuçlar finansal yönetici yetersizliği, finansal yönetimin yetersizliği ve finansal yönetim uygulamalarında yetersizlik olduğu şeklinde ifade edilebilir.

Ece & Öner (2018) tarafından finansal bilgi düzeyi ile firma finansal başarısı arasındaki ilişkiyi KOBİ perspektifinde ortaya koymak amaçlanmıştır. Çalışmada Erzincan ilindeki 40 KOBİ örnekleminde 2014-2017 periyoduna dayalı olarak gerçekleştirilen araştırma, firmaların başarı durumlarına dayalı tasnifle panel veri metodolojisine göre tamamlanmıştır. Firma başarısının Altman'ın Z skoru ile, finansal bilgi düzeyinin ise ilgili firma yöneticilerinin finansal bilgi düzeylerini belirlemeye yönelik olarak hazırlanan anket derecelerinin vekil olarak kullanıldığı araştırma neticesinde, firma başarısı ile finansal bilgi düzeyi arasında anlamlı ilişkilerin varlığı tespit edilmiştir.

Söylemez (2019) tarafından Borsa İstanbul (BİST)'da hisse senetleri işlem gören demir-çelik metal ana sanayindeki 13 firmanın 2010-2017 dönem verisi kullanılarak firmaların sermaye yapıları üzerinde etkili faktörler belirlenmek hedeflenmiştir. Araştırmada veri seti, panel veri yöntemi ile analiz

edilmiştir. Ampirik analizlerde finansal kaldıraç oranı ile likidite ve büyüklük arasında negatif yönde bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Diğer yandan borç dışı vergi kalkanı ile karlılık arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu gözlenmiştir.

Bu çalışmalarda firmaların finansal yönetim yaklaşımları birkaç il veya bölge bazında yapıldığı görülmektedir. Ancak Türkiye'deki bütün bölgeleri içeren bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

3. VERİ VE METEDOLOJİ

3.1. Veri Seti

Türkiye'deki firmaların finansal yönetim stillerinin bölgesel farklılıklarının belirlenmesi amacıyla veri seti, www.enterprisesurveys.org adresinden sağlanmıştır. Türkiye için yayınlanan en son veri seti 2013 yılına aittir. Analizler, 2013 yılı ile sınırlıdır. Veri setinin analizinde kriter ağırlıklık ataması için Entropi yöntemi ve karar verme probleminin çözümünde VIKOR yöntemi tercih edilmiştir.

3.2. Entropi Yöntemi

Firmaların finansal yönetim stillerinin bölgesel farklılıklarının belirlenmesinde karar verme kriterlerine ağırlık ataması için Entropi tercih edilmiştir. Entropi yönteminin adımları aşağıdaki işlemleri içermektedir (Apan, Öztel & İslamoğlu, 2018; Aydemir, Alsan, Altuntas & Oztel, 2019; Öztel, Aydın & Köse, 2018; Xie, Wang, Su & Chen, 2018):

m alternatifli ve n kriterli bir çok kriterli karar verme problemi için karar matrisi:

$$D = \begin{array}{c} \\ A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_i \\ \vdots \\ A_m \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cccccc} X_1 & X_2 & \dots & X_j & \dots & X_n \end{array} \\ \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}_{m\times n} \end{array} \quad (\mathbf{1})$$

şeklinde gösterilir. Burada, $i = 1,2,\dots,m$ ve $j = 1,2,\dots,n$ olmak üzere x_{ij} : $i.$ alternatifin $j.$ kritere göre başarı değeridir. Entropi yönteminin adımları şunlardan oluşmaktadır:

Adım 1:

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{p=1}^{m} x_{pj}} \quad , i = 1,2,\dots,m \, , j = 1,2,\dots,n. \quad (\mathbf{2})$$

formülü ile

$R = [r_{ij}]_{m\times n}$ normalleştirilmiş karar matrisi elde edilir.

Adım 2:

$$e_j = -\frac{1}{ln\, m}\sum_{i=1}^{m} r_{ij}\, ln\, r_{ij} \quad , \qquad j = 1,2,\dots,n \ . \tag{3}$$

formülü ile her bir kriterin Entropi değeri bulunur. Burada e_j, j inci kriterin Entropi değerini göstermektedir.

Adım 3:

$$w_j = \frac{1-e_j}{\sum_{p=1}^{n}(1-e_p)} \qquad , \qquad j = 1,2,\dots,n \ . \tag{4}$$

ile kriter ağırlıkları belirlenir.

3.3. VIKOR Yöntemi

VIKOR yöntemini kısaca şöyle tarif edebiliriz (Apan, Alp & Öztel, 2018; Gupta, 2018; Hu, Zhang, Yang, Liu & Chen, 2018; Opricovic & Tzeng, 2007):

Alternatifler kümesi $a_1, a_2, \dots, a_J$ şeklinde gösterilen J alternatiften oluşsun. f_{ij} kriter fonksiyonu, j. alternatifin i. kritere göre başarı değeri ve $i = 1,2,\dots,n$ olsun.

VİKOR metodunun inşası aşağıdaki $L_p - metrik$ tanımıyla başlar:

$$L_{p,j} = \left\{\sum_{i=1}^{n}\left[w_i(f_i^* - f_{ij})/(f_i^* - f_i^-)\right]^p\right\}^{1/p} \quad , \qquad 1 \le p \le \infty;\ j = 1,2,\dots,J. \tag{5}$$

VİKOR yönteminde sıralama ölçümünü formüle etmek için $L_{p,1}$ ve $L_{p,\infty}$ metrikleri kullanılır. Uzlaşık çözüm F^c, ideal çözüm F^*'a en yakın uygun çözümdür. Uzlaşık kelimesinin anlamı; $\Delta f_1 = f_1^* - f_1^c$ ve $\Delta f_2 = f_2^* - f_2^c$ vasıtasıyla, karşılıklı tavizler ile bir anlaşma inşasıdır.

Uzlaşık sıralama algoritması olan VIKOR aşağıdaki adımlardan oluşur:

Adım 1:

Tüm kriter fonksiyonları için f_i^* en iyi ve f_i^- en kötü değerler, $i = 1,2,\dots,n$ belirlenir. Eğer i. kriter fonksiyonu kâr yönlü ise:

$$f_i^* = \max_j f_{ij} \qquad , \qquad f_i^- = \min_j f_{ij} \ .$$

Eğer maliyet yönlü kriter ise tersi olarak tanımlanır.

Adım 2:

S_j ve R_j , $j = 1,2,\dots,J$ aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$S_j = \sum_{i=1}^{n} w_i(f_i^* - f_{ij})/(f_i^* - f_i^-) \quad (6)$$

$$R_j = \max_i w_i(f_i^* - f_{ij})/(f_i^* - f_i^-) \quad (7)$$

Burada, w_i ler kriterlerin ağırlık değerleridir.

Adım 3:

Q_j , $j = 1,2, \dots, J$ aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$Q_j = v\left(S_j - S^*\right)/S^* - S^- + (1-v)\left(R_j - R^*\right)/R^* - R^- \quad (8)$$

Burada,

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

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

v ise "kriterlerin çoğunluğu"(veya "en büyük grup faydası") stratejisinin ağırlığı olarak sunulmaktadır. Burada $v = 0{,}5$ olarak alınmaktadır.

Adım 4:

Alternatifler $S, R \ ve \ Q$ değerlerine göre azalan düzende sıralanarak üç sıralama listesi elde edilir.

Adım 5:

Q sıralamasına göre en iyi (minimum) olan (a') alternatifi aşağıdaki koşulları sağlayarak uzlaşık çözüm olarak sunulur:

C1. "Kabul edilebilir avantaj":

$$Q(a'') - Q(a') \geq DQ$$

Burada a'', Q sıralamasında ikinci sıradaki alternatif, $DQ = 1/(J-1)$ ve J alternatiflerin sayısıdır.

C2. "Karar vermede kabul edilebilir istikrarlılık":

Alternatif a', S ve (veya) R sıralamalarına göre en iyi olmalıdır. Bu uzlaşık çözüm karar verme süreci içinde istikrarlı olması için: "çoğunluk oyuyla kuralı" ($v > 0{,}5$ olduğunda gereklidir), "konsensüs ile" $v \approx 0{,}5$ veya "veto ile" ($v < 0{,}5$). Burada v, "kriterlerin çoğunluğu" (veya "en büyük grup faydası") karar verme stratejisinin ağırlığıdır.

Eğer yukarıdaki koşullardan biri sağlanmazsa, aşağıdakileri içeren uzlaşık çözümler önerilir:

- C2 koşulu sağlanmazsa a' ve a'' alternatifleri veya
- C1 koşulu sağlanmazsa, $Q\left(a^{(M)}\right) - Q(a') < DQ$ koşulunu sağlayan en büyük M seçilerek $a', a'', \ldots, a^{(M)}$ alternatifleri.

En iyi alternatif Q sıralamasında en küçük Q değerine sahip olan alternatiftir. Özellikle sistem tasarımı başlangıcındaki tercihler karar verici tarafından yapılamıyor veya bilinmiyor ise VIKOR, çok kriterli karar vermede yararlı bir araçtır. Uzlaşık çözümler, "çoğunluğun" en büyük "grup faydası" ($\max S$) ve "karşıtın" en küçük kişisel pişmanlığını ($\min R$) sağladığı için karar verici tarafından kabul edilebilir.

4 AMPİRİK ANALİZLER

Araştırmada kriterler; firmaların finansal karaktestikleri (F) ile firma karakteristikleri (K) şeklinde toplam 13 kriterden oluşmaktadır. Bu kriterlerin kodları, nitelikleri ve ağırlıkları hakkında bilgiler aşağıda Tablo 1'de toplu olarak gösterilmiştir.

Tablo 2. Kriterler, Nitelikleri ve Ağırlıkları

Kriterler	Nitelik	Açıklama	Ağırlık
F1	Max.	Mevduat veya çek hesabı olan firma yüzdesi	0,0029
F2	Max.	Firmaların banka kredisi/kredi limiti yüzdesi	0,0096
F3	Min.	Krediler için teminat ihtiyacının yüzdesi	0,0261
F4	Min.	Krediler için ihtiyaç duyulan teminat tutarı	0,0059
F5	Max.	Krediye ihtiyaç duymayan firma yüzdesi	0,0031
F6	Min.	Kredi başvurusu reddedilen firma yüzdesi	0,2496
F7	Min.	Yatırımların finansmanı için bankaları kullanan firma yüzdesi	0,0166
F8	Max.	Yatırımların finansmanı için firma içi kaynaklar yüzdesi	0,0081
F9	Max.	Yatırımların finansmanı için banka kaynakları yüzdesi	0,0290
F10	Min.	İşletme sermayesi finansmanı için bankaları kullanan firma yüzdesi	0,0070
F11	Max.	İşletme sermayesi finansmanı için tedarikçiler/müşterileri kullanan firma yüzdesi	0,0302

F12	Min.	İşletme sermayesi finansmanının bankalarca finanse edilme yüzdesi	0,0189
F13	Min.	Finansmana erişimde temel sınırlamalara muhatap olan firma yüzdesi	0,1385
K1	Max.	Firmaların yaşı	0,0019
K2	Max.	Firmaya yerli sahiplik oranı	0,0001
K3	Min.	Firmaya %10'dan daha az yabancı sahiplik oranı	0,1132
K4	Min.	Firmaya %10'dan daha kamu sahiplik oranı	0,3056
K5	Max.	Uluslararası kalite belgesine sahip firma oranı	0,0232
K6	Max.	Finansal tabloları için dış denetim yaptıran firma oranı	0,0106

Tablo 1'de firmaların finansal karakteristikleri ile firma karakteristikleri için hesaplanan ağırlık değerleri incelendiğinde K4 ve F6 kriterlerinin diğer kriterlere göre oldukça yüksek ağırlık değerleri ile en önemli kriterler oldukları tespit edilmişlerdir. Diğer kriterler ise nispeten birbirine yakın ağırlık değerleri aldıkları tespit edilmiştir.

Kriterlerin ağırlık değerleri kullanılarak firmaların finansal yönetim stillerinin bölgeler arasında farklılıkların belirlenmesi amacıyla VIKOR yöntemiyle hesaplamalar yapılmıştır. Bu çerçevede bölgelerin S, R ve Q değerleri ile başarı sıralaması aşağıda Tablo 2'de sunulmuştur. Analizler sonuçlarına göre Marmara, Ege, Karadeniz ve Akdeniz bölgelerinin birbirlerine yakın skorlar ile en başarılı ilk dört sırada yer aldıkları gözlenmiştir. Diğer yandan Orta Anadolu ve Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri oransal olarak elde ettikleri düşük başarı puanlarıyla son iki sırada yer almışlardır.

Tablo 2. VIKOR S, R ve Q değerleri ile sıralamalar

Bölgeler	***S***	***R***	***Q***	**SIRA**
Ege	0,1261	0,0264	0,0045	2
Karadeniz	0,1375	0,0302	0,0240	3
Orta Anadolu	0,5566	0,3056	0,9792	6
Doğu ve Güneydoğu Anadolu	0,5754	0,2496	0,8999	5
Marmara	0,1230	0,0257	0,0000	1
Akdeniz	0,1633	0,0390	0,0682	4

5.SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye'de coğrafi bölgelerine göre firmaların finansal yönetim stillerinin farklılıklarını ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışma verisi, www.enterprisesurveys.org internet sitesinde yayınlanan anket sonuçlarından alınmıştır. Sitede Türkiye için şimdilik sadece 2013 yılına ait veri yayınlandığından, çalışmanın kapsamı 2013 yılı ile kısıtlanmıştır. Ayrıca değerlendirme kriterleri de yayınlanan veri seti ile kısıtlıdır.

Firmaların bölgelere göre finansal yönetim farklılığın ortaya konulması için Entropi tabanlı VIKOR yöntemi önerilmektedir. Analizde değerlendirme kriterleri en büyük olması (fayda yönlü) veya en küçük olması (maliyet yönlü) arzu edilen kriterler olarak iki farklı karakterde değerlendirilmiştir. Daha sonra bu değerlendirme kriterlerinin Entropi yöntemiyle ağırlıkları yani önem düzeyleri tespit edilmiş ve son olarak da bu kriterlere göre VIKOR yöntemiyle bölgelerin başarı sıraları hesaplanmıştır.

Entropi ağırlıklarına bakıldığında firmaya %10'dan daha kamu sahiplik oranı, kredi başvurusu reddedilen firma yüzdesi ve finansmana erişimde temel sınırlamalara muhatap olan firma yüzdesi kriterlerinin en önemli kriterler olduğu gözlenmiştir. Diğer kriterlerin etkisinin düşük olduğu tespit edilmiştir.

VIKOR sıralamalarına bakıldığında ise Marmara bölgesi en üst sırada yer almıştır. Marmara bölgesi Türkiye'nin sanayi, finans ve ticaret alanların yoğunlaştığı bir bölge olduğu bilinen bir gerçektir. Analiz sonucunda Marmara bölgesinin ilk sırada yer alması, bu gerçeği teyit etmiştir.

İleride yapılacak çalışmalarda güncel veriler ile bölgelerin karşılaştırması geniş kriter seti ile incelenebilir. Böylece değerlendirme kriterlerinin farklı seçilmesinin sonuçlarının etkileri araştırılabilir.

Farklı ÇKKV yöntemleri kullanılarak elde edilen sonuçların karşılaştırılması, bir diğer araştırmaya değer konu olacaktır. Bu çalışmada farklılık analiz için ÇKKV yöntemlerinin kullanılabileceği önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Apan, M., Alp, İ., & Öztel, A. (2018). Comparative Analysis of Financial Efficiencies with Data Envelopment Analysis (DEA) And Multi-Attribute Utility Theory (MAUT) Methods. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18(4), 115-140.

Apan, M., Öztel, A., & İslamoğlu, M. (2018). Comparative empirical analysis of financial failures of enterprises with altman Z-score and VIKOR methods: BIST food sector application. Australasian Accounting, Business and Finance Journal, 12(1), 77-101. doi:10.14453/aabfj.v12i1.6

Aydemir, D., Alsan, M., Altuntas, E., & Öztel, A. (2019). Mechanical, thermal and morphological properties of heat-treated wood-polypropylene composites and comparison of the composites with PROMETHEE method. Plastics, Rubber and Composites, 48(9), 389-400. doi:10.1080/14658011.2019.1638132

Berk, N. (2003). Finansal Yönetim (7 b.). İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Çetin, A. C., Çelik, İ., & Kaya, M. (2006). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim Uygulamaları. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2(3), 88-98.

Ece, O., & Öner, A. (2018). Finansal Bilgi Düzeyi İle Firma Finansal Başarısı Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Erzincan İli KOBİ'leri Üzerine Bir UygulamaLAMA. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 9(24), 192-216.

Emir, M., Sevim, U., & Arslantürk, D. (2012). Kobi'lerde Finansal Yönetim Uygulamalarının Finansman Sorunları Üzerindeki Etkisi: Trabzon İli Örneği. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi(6), 121-144.

Gupta, H. (2018). Evaluating service quality of airline industry using hybrid best worst method and VIKOR. Journal of Air Transport Management, 68, 35-47. doi:10.1016/j.jairtraman.2017.06.001

Hu, J., Zhang, X., Yang, Y., Liu, Y., & Chen, X. (2018). New doctors ranking system based on VIKOR method. International Transactions in Operational Research. doi:10.1111/itor.12569

Opricovic, S., & Tzeng, G.-H. (2007). Extended VIKOR method in comparison with outranking methods. European Journal of Operational Research, 178(2), 514-529. doi:doi.org/10.1016/j.ejor.2006.01.020

Öztel, A., Aydın, B., & Köse, M. S. (2018). Entropi Tabanlı TOPSIS Yöntemi İle Enerji Sektöründe Kurumsal Sürdürülebilirlik Performansının Ölçümü: Akenerji Örneği. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 9(24), 1–24.

Söylemez, Y. (2019). Firmaların Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörler: Demir Çelik Metal Ana Sanayi Uygulaması. Sosyoekonomi, 27(40), 91-104.

Uluyol, O. (2013). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Finansal Yönetim Uygulamaları. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 87-106.

Xie, T., Wang, M., Su, C., & Chen, W. (2018). Evaluation of the natural attenuation capacity of urban residential soils with ecosystem-service performance index (EPX) and entropy-weight methods. Environmental Pollution, 238, 222-229. doi:doi.org/10.1016/j.envpol.2018.03.013

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

KURUMSAL KAYNAK PLANLAMA (KKP) SİSTEMİ KURULUM SÜRECİNDE YAŞANAN SORUNLARIN TESPİTİNE İLİŞKİN BİR EYLEM ARAŞTIRMASI[1]

Güzide KARAKUŞ[*]

Kasım GÜNEŞ[**]

ÖZET

İşletmenin tüm yönetimsel ve operasyonel süreçlerinde bilginin başrolde olduğu günümüz şartlarında bilginin toplanması, depolanması ve isteyenin kullanımına sunulması tüm işletme süreçlerinin etkinliği ve verimliliği açısından çok önemlidir. Bilgi yönetimi konusunda önemli araçlardan biri Kurumsal Kaynak Planlama (KKP / ERP) sistemidir. Ancak ERP sistemini bir paket program olarak satın alıp bu kurumsal yolculuğa çıkacağını sanmak işletme için aslında bir hayaldir. Büyük kaynaklar aktarılan ve önemli faydalar sağlayacak bu sistemin etkin kullanılamaması işletmeler için önemli bir kayıptır.

Bu çalışmada ERP sistemi geçiş sürecinde işletmelerin karşılaştıkları sorunlar ve bu sorunların altında yatan kök sebeplerin oraya çıkarılması hedeflenmiştir. Araştırma yöntemi olarak nitel araştırma yöntemlerinden eylem araştırması tercih edilmiştir. ERP sistemi uygulama kararı alan orta ölçekli bir işletmede on sekiz ay boyunca sistem kurma sürecinin içerisinde yer alınarak sistem geçişinde yaşanan sorunlar belirlenmiştir. Çalışma sonucunda işletmenin en fazla sistemin tasarımı ve veri aktarımı aşamalarında sorunlar yaşadığı tespit edilmiştir. Bu sorunların en temel nedenlerinin işletme süreçlerinin yeniden yapılandırılmasında karşılaşılan zorluklar ve çalışanların değişime olan direnci olarak belirlenmiştir. Çalışmanın alanda araştırma yapan uzmanlara ve uygulayıcılara pratik katkılar sağlanması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Kurumsal Kaynak Planlama, KKP, Enterprise Resource Management, ERP, Üretim Yönetimi*

Jel Kodları: *L23, M11, O31.*

[1] YENAR Döküm A.Ş.'ye araştırmaya sundukları desteklerinden ve bilgi paylaşımlarından dolayı teşekkür ederiz.

[*] Necmettin Erbakan University, Köyceğiz Campus, Meram, Konya, Turkey, gkarakus@erbakan.edu.tr

[**] YENAR Döküm A.Ş., Konya Organize sanayi Bölgesi, Selçuklu, Konya, , Turkey, kasimgunesist@gmail.com

AN ACTION RESEARCH ON IDENTIFYING PROBLEMS IN THE INSTALLATION PROCESS OF ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) SYSTEM

ABSTRACT

Collecting, storing and making available to the use of information is very important in terms of efficiency and efficiency of all business processes in today's conditions where information plays a leading role in all managerial and operational processes of the enterprise. One of the important tools in information management is Enterprise Resource Planning (ERP) system. However, it is a dream for the enterprise to buy the ERP system as a package program and to assume that it will take this corporate journey. Inefficient use of this system, which is transferred to large resources and will provide significant benefits, is an important loss for businesses.

In this study, the problems faced by enterprises in the transition process of the ERP system and the root causes underlying these problems are aimed to be brought out there. As a research method, action research which is one of the qualitative research methods was preferred. In a medium-sized enterprise, which started to implement ERP system, the process of instalization the system was followed for eighteen months. As a result of the study, it was found that most of the enterprises experienced problems in system design and data transfer stages. The main reasons for these problems are the difficulties encountered in the restructuring of business processes and the resistance of employees to changing. In this study, it is aimed to make practical contributions to the experts and practitioners doing research in the field.

Keywords: *Enterprise Resource Planning, ERP, Enterprise Resource Management, ERP, Production Management*

Jel Codes: *L23, M11, O31*

1. GİRİŞ

Günümüzde endüstriyel dijitalleşme ve akıllı fabrika sistemleri uygulamalarının yaygınlaşmaya başlamasıyla birlikte Kurumsal Kaynak Planlaması (KKP / Enterprise Resource Planning / ERP) sistemlerinin önemi de artmaktadır. Operasyonel süreçlerden elde edilen verilerin ortak bir platformda toplanarak kullanıcılara karar süreçlerinde destek sağlaması KKP ile başarı şansını arttıracaktır. Ancak öncelikle işletmenin kendi çalışma alanına ve organizasyon yapısına uygun bir sistem kurması ve sürdürülebilir kılması gerekmektedir.

Dijital çağda, işletmenin hedeflerine ulaşabilmesi için bilgi sistemleri ve teknoloji en temel stratejilerden biri olarak yer almaktadır. Ancak, teknoloji sadece satın alınıp hayata geçirilebilecek bir uygulama değildir (Candra, 2012: 143). Bilgi Sistemleri (BS), insan ve teknoloji etkileşimi ile ilgilenen sosyal sistemlerdir (Matende ve Ogao, 2013: 519). Bu sistemlerden biri olan Kurumsal Kaynak Planlaması (KKP), finansal yönetim, envanter yönetimi, planlama, sipariş karşılama, servis ve maliyet kontrolü vb. rutin işlemleri otomatikleştiren bir dizi uygulamadan oluşurken, verimliliği, kaliteyi, üretkenliği ve karlılığı iyileştirmeye yönelik faydalar sunmaktadır (Candra, 2012: 143). KKP kuruluşlarda strateji geliştirme, operasyonel yönetim, verilerin analizi ve karar alma işlevlerini desteklemek için yararlı bilgiler sağlamak üzere tasarlanmış bir bilgi sistemidir (Matende ve Ogao, 2013: 519).

KKP sisteminin kalbinde, işletme fonksiyonlarından gerçek zamanlı bilgiyi toplayan ve bir dizi uygulamaya veri aktaran ve besleyen merkezi bir veritabanı vardır (Davenport, 1998: 124). Temel amaç işletme operasyonlarının bütünleşik bir veri tabanında yürütülmesinin sağlanmasıdır. Bir fonksiyonun çıktısı diğer bir fonksiyonun girdisi niteliğinde olup sistem süreç kalitesinin mükemmelliği ilkesine dayanmaktadır. Bu nedenle öncelikle iş süreçlerinin doğru yapılandırılması ve sistemin süreçlere entegrasyonunun sağlanması gerekmektedir.

Uzun ve meşakkatli bir süreç olan sistemin kurulumu ve uygulamada karşılaşılabilecek sorunların önceden tespit edilerek yönetici ve çalışanlara aktarılması ve bu sorunlara ilişkin işletme bazlı çözüm önerileri geliştirilmesi sistemin etkin kullanımı açısından çok önemlidir. Bu kapsamda çalışmanın temel soruları şunlardır:

- *Orta ölçekli işletmeler KKP kurulum sürecinde hangi aşamalarda sorunlar yaşıyorlar?*
- *Bu sorunların temel nedenleri nelerdir?*
- *Bu sorunların önüne geçmek için neler yapılmalıdır?*

Çalışmanın ilk bölümünde KKP sistemine ilişkin literatür araştırmasına yer verilirken ikinci bölümde uygulamaya değinilmiştir. Son bölümde araştırma soruları kapsamında elde edilen bulgular, değerlendirme ve öneriler sunulmuştur.

2. KURUMSAL KAYNAK PLANLAMASI (KKP / ERP) KURULUM SÜRECİ

KKP sisteminin kurulum süreci sistem ihtiyacının tanımlanması ile başlayıp sistemin işletme bünyesinde sistem danışmanı ihtiyacı olmadan yürütülebildiği zamana kadarki süreçtir. İşletmede KKP sorumluları ve tüm sistem kullanıcıları zaman zaman aksamalar veya süreçte yapılan değişiklik veya iyileştirmeler nedeni ile uzman desteğine ihtiyaç duyabilmektedirler. Ancak olağan iş gerçekleştirme

aşamalarında işletmenin kendi kaynakları ile sistemi sürdürebildiği aşamada sistem kurulumu tamamlanmıştır denilebilir.

KKP sistemi kurulum süreci, organizasyondaki iş süreçlerinin kapsamlı incelemesi, işletmenin ihtiyaçları ile eşleşen en uygun yazılım çözümünün seçimi, seçilen sistemlerin konfigürasyonu, personel eğitimi, gerekli ara yüzlerin geliştirilmesi de dahil olmak üzere seçilen yazılım çözümlerinin özelleştirilmesi aşamalarından oluşmaktadır (Ahmad ve Cuenca, 2013: 105). Bazı durumda işletmeler sistemi bütün olarak kullanmak yerine ihtiyaçları çerçevesinde modülleri belirlemekte ve kullanmaktadır. Bu kapsamda hangi modüllerin kullanılacağına karar vermek ve sistemi yapılandırmak da diğer önemli bir aşamadır. Sun, Ni ve Lam (2015: 42) KKP sistemi kurulum aşamalarını aşağıdaki gibi sınıflandırmışlardır:

- İşlemenin KKP sistemine hazırlık aşaması,
- Kullanılacak KKP sistem sağlayıcısının (KKP paketinin) seçimi,
- Sistem kurulumu,
- KKP son hazırlıklar (son kontroller)
- KKP uygulama (gerçek zamanlı kullanım)

Bir KKP sisteminin uygulanması temel olarak geleneksel sistemlerin geliştirilmesinden ve kullanımından farklıdır. Örneğin, yazılımı örgütsel süreçlere uyacak şekilde uyarlamadaki ilk adım kullanıcıların mevcut iş süreçlerini tanımlamalarını, analiz etmelerini ve örgütsel ihtiyaçları belirlemelerini gerektirmektedir. Bazı durumlarda işletmeler bu adaptasyonu sağlamakta çok zorlanmakta ve sistemi uygulamaktan vazgeçebilmektedirler.

3. KKP KURULUM SÜRECİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

KKP sistemleri son derece karmaşık yazılımlardır ve bu yazılımları kurmak büyük para, zaman ve uzmanlık yatırımları gerektirmektedir. Ancak teknik zorluklar büyük olsa bile sistemin başarısızlığın ana nedeni bu değildir. En büyük problem işletmelerin kurumsal sistemin teknik zorluklarını işletmenin ihtiyaçları ile bağdaştıramamasından (Davenport, 1998: 122) ve örgütsel faktörleri göz ardı etmesinden kaynaklanmaktadır. Karadede ve Baykoç (2006) da Kurumsal Kaynak Planlama (KKP) sistemi kurulum sürecinde yaşanan sorunları aşağıdaki gibi sıralamışlardır:

- Çalışanlar, mevcut durumda yürüttükleri işlerini bilmedikleri yeni bir yolla yapmaya direnç göstermektedirler,
- Çalışanlar işlerini, sahip oldukları gücü veya örgütsel yapı içerisindeki etkilerini kaybetme korkusu yaşamaktadırlar,

- Çalışanlar sistem kurulumunda zorlandıkça sistemin kötü tasarlandığı veya kullanımının zor olduğuna dair bir yargı oluşmakta ve yaygınlaşmaktadır,
- Kullanıcılarda katılım isteksizliği oluşmaktadır,
- Kullanıcılarda yeni sisteme motivasyon kaybı ve direnç oluşmaktadır,
- Bilgi sistemi personeli ile kullanıcılar arasında dil farklılıkları nedeni ile zorluklar yaşanmaktadır,
- Sistemin kullanıcıdan daha gelişmiş olması durumu ortaya çıkabilmektedir.

Yukarıda bahsi geçen sorunların bir ya da birkaçı KKP sistemi kurmak isteyen işletmelerde görülmekte ve sistemi başarısızlığa götürmektedir. Önemli bir kaynak israfına ve elde edilebilecek faydalardan vazgeçilmesine neden olan bu sorunların doğru öngörülerek analiz edilmesi ve giderilmesi hususunda çözümler geliştirilmesi hem işletmeler hem de KKP sistem sağlayıcıları açısından oldukça önemlidir.

4. LİTERATÜR İNCELEMESİ

KKP literatürde birçok alanda çalışılmış önemli konulardan biridir. Holland ve Light (1999) iki işletmede doküman inceleme, gözlem ve görüşmeye dayalı nitel araştırma tekniklerini kullanarak KKP stratejisi oluşum sürecinden sistemlerin kuruluşa entegrasyonuna kadarki aşamaları incelemişlerdir. Stratejik ve taktik kararların KKP sistem projelerinde sonucu nasıl etkilediğini ve uygulama başarısına etki eden kritik başarı faktörlerini araştırmışlardır. Çalışmanın sonuç bölümünde iletmelerin KKP sürecine başlarken mevcut sistemlerinden geçişi doğru planlamaları gerektiğini belirtmişlerdir. Mabert, Soni ve Venkataramanan (2001), KKP sistemlerinin mevcut durumu ve geleceği ile ilgili nitel bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Çalışma kapsamında KKP sistem kullanıcısı ve danışmanları ile görüşmeler gerçekleştirmişlerdir. Çalışmanın sonucunda KKP sisteminin her ölçekte işletme için kullanılabilen bir yönetim sistemi olduğunu belirtmişlerdir. Sistemin pahalı ancak faydaları ile dengeli bir maliyete sahip olduğunu, bazı işletmelerde kısa sürede faydaya dönüşürken bazı işletmelerde daha uzun vadede faydalarının anlaşıldığına dikkat çekmişlerdir. Sistemin en önemli faydasının bilgi kalitesi ve bilgiye ulaşma hızını arttırması nedeni ile karar verme mekanizmasında olduğunu söyleyen yazarlar KKP'nın veri depolama ve karar destek sistemi olarak önemini vurgulamışlardır.

Spathis ve Constantinides (2003), gerçekleştirdikleri anket çalışması ile Yunanistan'daki işletmelerin KKP sistemlerine yönelmelerinin nedenlerini ve sistemin yönetim sürecini iyileştirmedeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmanın sonucunda işletmelerin KKP uygulaması ile yönetim sisteminde avantajlar elde ettiğini belirlemişlerdir. Özellikle bilgi üretiminde esneklik, raporların kalitesinin

artması, uygulamaların entegrasyonu ve veri tabanlarının bakım olanaklarının yüksekliğini KKP sistemlerinden elde edilen en büyük faydalar olarak belirlemişlerdir.

Candra (2012), küresel iş dünyasında önemli bir rekabet aracı olarak tanımladığı KKP uygulamasının başarısına etki eden kilit başarı faktörlerini anlamaya yönelik bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çoğunluğu çok uluslu işletmede çalışan ve KKP sistemini kullanan 46 üst düzey yönetici ile gerçekleştirdiği araştırma doğrultusunda işletmelerin sahip olduğu bilgi yeteneğinin KKP uygulamasının başarısını etkileyen en önemli faktör olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Ahmad ve Cuenca (2013), KKP sistemlerinin uygulanması için kritik faktörlerin belirlenmesine ilişkin literatürde çokça çalışma olduğu ancak kritik faktörler arasındaki etkileşim ve etkilerin ayrıntılı olarak araştırılmadığı tezinden yola çıkarak bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Çalışmada öncelikle KKP uygulaması için kritik başarı faktörleri tanımlanmış (literatür taraması, anket ve uzman görüşmeleri ile) arkasından belirlenen kritik başarı faktörleri arasındaki ilişkiler ve etkiler analiz edilmiştir. Kritik başarı faktörlerinin örgütsel ve operasyonel faktörler olarak sınıflandırılması gerçekleştirilmiştir. Yazarlar KKP sistemlerinin uygulanmasında örgütsel faktörlerin operasyonel faktörlerden daha önemli bir rol oynadığı varsayımını öne sürmüşlerdir. KKP uygulamasının ilk aşamalarında kritik başarı faktörlerine ulaşılmaması durumunda uygulama sürecinde de zayıf entegrasyon ile karşılaşılacağını belirtmişlerdir.

Karabaş, Uysal ve Karkacıer (2017), Ankara ilinde 148 imalat işletmesi üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada KKP kullanan işletmelerin verimlilik, karlılık, esneklik ve rekabet düzeylerinde artış olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Chofreh vd. (2016), sürdürülebilirliğin işletmeler için önemine vurgu yaparak sürdürülebilir bir kurumsal kaynak planlama sistemi uygulaması için yol haritası, çerçeve ve kurallardan oluşan bir ana plan önererek KKP sistemi kurma ve yürütme aşamasında ortaya çıkan sorunların önüne geçmeyi hedeflemişlerdir. Sürdürülebilir kurumsal kaynak planlaması sistemi uygulamaları ile ekonomik gelişme, sosyal eşitlik, adalet ve çevre korumasının güvence altına alınmasına yol açan sürdürülebilir iş süreçlerini, daha yüksek kalitede ve daha düşük maliyet ile hayata geçirmek hedeflenmektedir. KKP sisteminin felsefesi kar, S-KKP (Sürdürülebilir Kurumsal Kaynak Planlaması) sisteminin felsefesi ise kar, insan ve gezegendir (Chofreh, Goni ve Klemes, 2018: 1326).

Yapılan literatür araştırmasında KKP sistemine ilişkin birçok farklı sektörde, farklı yöntemler ile yapılmış çalışmalar olduğu görülmüştür. Nicel ve nitel yöntemlerin kullanıldığı çalışmalar neticesinde sistemin önemi, uygulama süreci, kritik başarı faktörleri ve başarısızlığına ilişkin nedenler farklı bölge ve sektörlerde yapılmış çalışmalar ile araştırılmıştır. Konunun dünya genelinde uygulayıcılar için yaygın kullanımı, başarı ile uygulanması halinde önemli avantajlar sunması, başarısızlık ile sonuçlanması

durumunda çok önemli kayıplara yol açması gibi nedenler göz önünde bulundurulduğunda farklı bakış açıları ile araştırılmayı hak ettiği görülmektedir.

5. YÖNTEM

Literatür araştırması bölümünde de belirtildiği gibi KKP sistemine ilişkin farklı alanlarda nitel ve nicel birçok araştırma olduğu görülmüştür. Ancak sistemin uzun ve meşakkatli kurulum süreci göz önünde bulundurulduğunda sistemin kurulumu sonrasında değerlendirilmesinin çok da gerçekçi sonuçlar doğurmayacağı kanısına ulaşılmıştır. Bu nedenle bu çalışmada araştırma yöntemi olarak nitel araştırma yöntemlerinden eylem araştırması tercih edilmiştir.

Eylem araştırması, süreç odaklı olup araştırma ve uygulamanın birlikteliği esasına dayanmaktadır. Yöntem, pratikte ortaya çıkan sorunları anlamaya yöneliktir ve araştırmacının uygulamanın içinde yer alarak veriye yakın olması, süreci daha yakından takip edebilmesi ve deneyimlemesi hedeflenmektedir (Aslan, 2018: 214, Ilgar ve Ilgar,2013: 202). Problemin gerçekçi ve mantıklı tanımlanması ve yaratıcı yöntemler ile veri toplanması eylem araştırması için kritik öneme sahiptir (Sekaran ve Bougie, 2016: 99).

Çalışma kapsamında değirmen makineleri sektöründe faaliyet gösteren YENAR DÖKÜM adlı orta ölçekli bir işletmenin KKP sistemi kurma düşüncesinin oluşmasından sistemin uygulanmaya geçilmesine kadarki tüm aşamalarının içerisinde yer alınarak gözlem, görüşme, eğitim ve toplantılara katılım faaliyetleri yürütülmüştür. Yaklaşık on sekiz ay süren çalışma ile sistem kurma süreci ortaya konulmuştur. Süreç aşamalarında yapılan çalışmalar ve karşılaşılan sorunlar kayıt altına alınmıştır. Geliştirilen çözümler ve sistem danışmanlarının destekleri gözlemlenmiştir. Çalışanların ve yönetimin yaklaşımları ve süreç sonunda gelinen durum tüm detayları ile günlüklere kaydedilmiştir. Uzun ve meşakkatli kayıt ve gözlem sürecinin sonunda elde edilen bulgular sistem uygulayıcıları ile gözden geçirilmiş ve değerlendirilmiştir.

6. BULGULAR

Kurumsal Kaynak Planlama (KKP) sistemi uzun, meşakkatli, işletme bazında yüksek katılım gerektiren ve işletmede bir değişim ve dönüşüm gerektiren bir süreçtir. Tabii ki bir çok değişim sürecinde olduğu gibi aksaklıklar, hatalar, beklenmedik durumlar ve personel tarafından direnç ile karşılaşmak kaçınılmazdır. Bu bölümde KOBİ ölçeğindeki bir işletmede KKP sistemi kuruluş aşamasında ortaya çıkan sorunlar araştırılmıştır. Sorunlar dört temel aşamada incelenmiştir:

- Tasarım ve Uygulama Sürecinde Oluşan Sorunlar
- İşletme Süreçlerinden Kaynaklanan Sorunlar

- Uygulama Kaynaklı Sorunlar

- Görünmeyen KKP Sistemi Maliyetleri

6.1. Tasarım ve Uygulama Sürecinde Oluşan Sorunlar

Bu bölümde KKP sistemini kurmaya hazırlayan bir işletmenin işlem aşamalarına ve her bir işlem aşamasında ne tür sorunlar ile karşılaştığına yer verilmiştir.

6.1.1. Departman Bazında Mevcut Sistem ve KKP Sistemi Karşılaştırmalı Analizi

Sistemin kurulmaya başlanmasının ilk aşaması mevcut durum ile KKP sistemi gerekliliklerinin karşılaştırılmasıdır. Bu aşamada işletme yetkilileri, KKP sistemi sorumluları ve KKP sistemi uzmanları analiz toplantıları gerçekleştirir. Gerçekleştirilen bu karşılaştırmalı analiz toplantılarında işletmenin mevcut sistemi ve KKP sisteminin uyuştuğu ve uyuşmadığı süreçler belirlenir.

Bu aşamada karşılaşılan önemli sorunlarda biri işletme yetkililerinin mevcut sistemlerinin tanımlarken objektif davranmayıp arzuladıkları olması gereken/ideal durumu tanımlamalarıdır. Çünkü işletme yetkilileri için KKP sistemleri işletmenin geleceğini inşa etmektir ve gerçekte var olan bir sistemden çok hedeflenen sistem kurgulanmaktadır. Benzer şekilde danışmanların da kendi sistemleri ile ilgili (belki sektörel) bazı eksikliklere değinmeyip her şeyin mükemmel olduğu algısını yaratmaya çalışmasıdır. Bu durum ileriki aşamalarda öngörülmeyen zaman kayıplarına ve hatta çatışmalara neden olabilmektedir. Bu nedenle sistemin ilk tasarım aşamasında mevcutta kullanılan sistemin en sade haliyle aktarılması ve planlanan/arzu edilen işlemlerin belirtilmesi gerekmektedir. Danışmanların da aynı şekilde sistemlerinde işletmenin gerekliliklerini karşılayamayacak eksiklikleri bu aşamada tanımlaması önemlidir.

6.1.2. KKP Sisteminin Mevcut Sistemde Karşıladığı Gerekliliklerin Tasarımı

Sistem analizi aşamasında işletmenin mevcut durumda uyguladığı işlemler belirlendikten sonra KKP sisteminin bu işlemlerin gerekliliklerini karşılama durumu tanımlanmaktadır. İki sistemin örtüştüğü maddeler belirlendikten sonra her bir madde/işlem için detaylı toplantılar yapılarak mevcut sistemdeki eksiklik belirlenir. Eksiklikler doğrultusunda yapılacak faaliyetler ve sorumluları belirlenerek çalışmalar yön verilir.

Bu süreçte karşılaşılan en önemli problem KKP danışmanlarının işletmeni işlem süreçlerini tam olarak kavrayamayıp, yüzeysel bilgiler ile istemi tasarlamaya çalışmalarıdır. Danışmanlar temel çıktılara bakarak sistem gerekliliklerinin karşılandığını düşünüp, faaliyetin tamamlanmış olduğunu varsayarak ilgili süreci hızlı bir şekilde atlamaktadır. Bu durum ileriki aşamalarda üç yeni problemi ortaya çıkarmaktadır.

1. Rutin olmayan faaliyetlerin sistemde tanımlanamaması nedeniyle eksik veya yetersiz sistem tasarımı.

2. Doğru bilgiye doğru zamanda ulaşmada yetersizlik.

3. Oluşabilecek hataların ve çözümlerinin tespit edilmemesi.

Bu alt problemler sistemde önemli aksaklıklara, ürün ve hizmet kalitesi üzerinde önemli etkilere neden olabilecektir. Bu nedenler sistem danışmanlarının sektör tecrübesine sahip olması, işletmenin ana ve alt süreçlerini doğru ve detaylı anlaması kritik öneme sahiptir.

6.1.3. KKP Sisteminin Karşılayamadığı Sistem Gerekliliklerinin Belirlenmesi

KKP sistemlerinin temelinde akademik bilgi ile oluşturulmuş operasyonel sistem gereklilikleri / modülleri mevcuttur. Ancak bu sistemlerin her işletmenin ihtiyaçlarını karşılayabilmesi mümkün değildir. Bu noktada en önemli konu kullanıcı işletmenin operasyonel süreçleri ile yazılımın ne kadar uyuştuğudur. Bu nedenle KKP sistem danışmanları işletmenin mevcut sisteminde yürüttüğü ancak KKP sisteminde karşılığı olmayan eksikleri görmek istemeyebilmekte veya uyuşmayan sistemleri uyumlu hale getirmek için sonradan yazılıma yeni eklentiler yapmaktadır. Bu eklentiler bazen işletmenin ihtiyacını karşılamazken bazen de yazılım ile birlikte etkin bir biçimde çalışmayabilmektedir. Bu durumda işletme bu süreçlerin operasyonel performansı açısından önem derecesine karar vererek gerçekten gerekli olanların KKP sistemine uyarlanması konusunda istekte bulunmalıdır.

6.1.4. KKP Sisteminde Var Olup İşletmenin Uygulamadığı Süreçlerin Belirlenmesi

KKP sistem sağlayıcıları müşterisi olan farklı sektörden, farklı büyüklükte ve farklı örgütsel yapılara sahip işletmelere aynı yazılım ile hizmet sunmaktadırlar. Müşterilerinin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda eklentiler yaparak sistemlerini güncellemekte ve bu güncellemeler tüm müşterilerinin sistemlerinde de revizyona neden olmaktadır. Bu durum yoğun uygulama ekranları sistemin kullanımını zor hale getirmektedir.

Bu aşamada işletme KKP ve birim yöneticileri ile KKP Sistem danışmanları yaptıkları toplantılarda KKP sisteminde var olan ancak işletmede kullanım alanı olmayan modül ve başlıkları belirlemelidir. Sistem danışmanı bu başlıkların işletmede kullanımı halinde sağlayacağı faydaları aktarmalı ve uygulama seçenekleri sunmalıdır. İşletme yetkilileri modül veya başlıkların kullanımının uygun olduğuna karar verir ise işletme içinde gerekli süreçler tasarlanmalı ve dokumante edilmelidir. Eğer işletme yetkilileri ve bölüm sorumluları sistemin bütününün performansını olumsuz etkilemeyecek biçimde bazı modül ve başlıkların kullanımını gerekli bulmaz ise o başlıklar sistem uzmanları tarafından kapatılarak ekranların ve uygulamaların kullanışlı hale getirilmesi sağlanmalıdır.

6.1.5. KKP Sistemine Uygun Veri Aktarım Şablonları Tasarlanıp Veri Toplama ve Veri Hazırlama

KKP sistemine geçişte işletmenin bir yönetim ve izlenebilirlik sistemine sahip olması kolaylık sağlamaktadır. Bu verilerin varlığı büyük önem arz etmekle birlikte bu verilerin veri tabanına aktarımı için şablonlara ihtiyaç vardır. Bu şablonlar detaylı bir biçimde oluşturulmalı ve yine tüm detayları ile doldurulmalıdır. KKP sistemi tasarlanırken aşağıda belirtilen maddeler göz önünde bulundurulmalıdır:

- KKP sistemi işletmenin geleceği için bir yatırım olarak görülmeli ve "işe yeni başlayacak her personelin rahatlıkla adapte olabileceği" biçimde kurgulanmalıdır.
- İşletmedeki bütün kod ve isim tanımlamaları belirli bir standart kapsamında oluşturulmalıdır.
- Sistemin kişilerden bağımsız sürdürülebilmesini sağlayacak biçimde her detaydaki bilgi açık bir biçimde tanımlanmalıdır.
- KKP sistemi tasarlanırken mevcut personelin yeni sisteme geçişinde zorluk yaşamaması göz önünde bulundurulmalıdır.
- Mevcut personelin anlayabileceği ve kolay adapte olabileceği biçimde tasarlanan yeni sistem girilen verilerin güvenilirliğini sağlamak açısından da önemlidir.

6.1.6. KKP Sistemine Veri Aktarımı

KKP sistemi tasarlanması ve uygulanması süreçlerinde en önemli nokta tasarım veya veri aktarımı hataları sebebiyle uzun süre fark edilemeyecek yanlışların oluşmasıdır. Sistemin yeni olması hataların da geç ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Sistem tasarımı yapılırken tüm ihtimaller ve hassas noktalar belirlenerek çözüm yolları geliştirilmelidir. Veri aktarımında gerekli hassasiyet gösterilerek kronikleşecek hatalar kaynağında giderilmeye çalışılmalıdır.

6.1.7. KKP Sistemine Aktarılan Verilerin Demo Sistemde Denenmesi

Bu aşama sistemin pilot düzeyde denemesidir. Hazırlanan kurgulara ve sisteme tanımlanan verilerin demo sistemde denenerek doğruluğundan emin olunmak istenir. Böylelikle asıl sistem kullanılmaya başlanmadan demo sistem üzerinde denemeler yapılarak kurgulanan sistemin istenen koşulları sağlayıp sağlamadığı değerlendirilir.

Bu aşamada demo sistemde kurgunun tamamı denenerek ve zorlanarak testler yapılmalıdır. Her farklı senaryo adım adım denenmelidir. Ortaya çıkan problemler değerlendirilmeli ve geniş kapsamlı çözüm önerileri geliştirilmelidir. Ayrıca gerçek sistem kullanımı başladıktan sonra demo server canlı tutulmalı ve yapılan değişiklikler, alınan güncellemelerden sonra da kontrol amacıyla demo sistem kullanılmaya devam edilmelidir.

6.1.8. KKP Sistemi Kullanıcılarının ve Rollerinin/ Yetkilerinin Belirlenmesi

Sistemde kullanıcı – rol – yetki tanımlamaları yapılması aşamasında hangi ekranın hangi işlevlere sahip olduğu iyice bilinmelidir. Ekranlarda bulunan sağ tuş menüleri, kısa yol butonları vb. yöntemlerle farklı bilgilere ulaşmak mümkün hale gelebilmektedir. Yetkilendirme aşamasında kişilerin yaptıkları işin gereği kadar bilgiye erişim izni tanımlanmalıdır.

Sistemin kurgusu genel anlamıyla tamamlanmış durumda olup yetkilendirmelerin tamamlanmasının ardından sistemin kullanılmaya başlanacak durumda olması, hem danışmanların hem de işletme yetkililerinin bu aşama da acele etmelerine sebep olabilmektedir. Acele ile verilen bazı yetkilendirme kararlarının sonradan yönetim tarafından geri alınması daha önemli hasarlara neden olabileceğinden bu aşamada adım adım ve tek tek ekranlar irdelenerek doğru saptamalar yapılmalıdır.

6.1.9. Sistem Kullanıcılarına Gerekli Eğitimlerin Verilmesi ve Desteklenmesi

KKP sisteminde projenin başlangıç aşamasında görevlendirilen KKP Sorumluları ile birlikte departmanlarda veri girişi yapacak ve verileri sorgulayacak kişiler belirlenmektedir. Açılan kullanıcı – rol – yetkilere göre KKP sistemine dahil olacak her personel için eğitim planı hazırlanmalıdır. Eğitim planı kapsamında eğitimler tamamlandıktan sonra yapılan işlemler düzenli aralıklar ile kontrol edilerek olumsuzluklar tespit edilmeli ve iş başı eğitimlere devam edilmelidir. Ver girişi kaynaklı hatalar tamamen giderilene kadar eğitimler sürdürülmelidir.

6.1.10. Kurulan Sistemin Gerçek Zamanlı Çevrime Başlaması

Sistemin gerçek zamanlı uygulamaya geçilmesinden önce eğitimlerin tamamlanmış olması gerekmektedir. Böylelikle gerçek sistemde verilerin hatalı ve eksik girilmesinin ilerleyen zamanda sorunlu kayıtlara sebep olmasının önüne geçilebilecektir. Hatalı kayıtların sistemde birikmesi sistemi yavaşlatmakta ve yapılan sorgulamalarda kullanıcıların önüne bu kayıtların gelmesi kullanıcılarda rahatsızlığa, sisteme ilişkin şikayet ve dirence sebep olmaktadır. Sistemin gerçek zamanlı kullanımında, ekranların mümkün olan en hızlı yapıda tasarlanması ve işlemlerin en kolay düzeyde tamamlanabiliyor olması hedeflenmektedir.

6.2. İşletme Süreçlerinden Kaynaklanan Problemler

Karar verme ve çözüm geliştirme işlemlerinin çoğunlukla kısa toplantılar veya yönetimin sözlü onayı ile gerçekleştiği KOBİ'lerde bu durum kurumsal yapıya uygun olmasa da işletmeye hız kazandırmakta ve önemli bir rekabet avantajı doğurmaktadır. KKP sistemi süreçlerde standartlaşma getirdiği için tüm birimlerin yaptıkları işlerde belirli adımlara uymasını gerektirmektedir. KKP sistemi olmadan önce çok daha hızlı bir tepki süresi ile iş yapabilme kapasitesine sahip birimler KKP sistemi uygulamasından sonra belli kayıt girme işlemlerini yapmak zorundadırlar. Bu durum başlangıçta

çalışanlar tarafından önemli bir zaman kaybı olarak görülmekte ve sisteme karşı bir direnç oluşmaktadır. Ancak sistemin avantajları çalışanlara aktarılarak bu durumun önüne geçilmeli ve sürdürülmesi konusunda ısrarcı olunmalıdır.

Standartlaşan süreçler ve veri tabanında toplanan standart veriler sayesinde süreçlerde yaşanan sorunlar ve çözümleri veri tabanında kurumsal hafızaya dönüşmektedir. Bilgi kaybı yaşanmadan kurumsal hafıza oluşturma ileriki aşamalarda yaşanacak karar verme ve sorun çözme faaliyetleri için önemli bir kaynak niteliğinde olup işletmenin gelişimine ve sürdürülebilirliğine önemli katkılar sunacaktır.

Bu durum gerek işletme sahipleri gerek yöneticiler ve karar vericiler gerekse çalışanlar tarafından anlaşılmayabilmektedir. Çalışanlar yaptıkları işi uzun sürelerdir yapıyor olmanın alışkanlığı ve çevikliğiyle işlerinin daha da zorlaştığı ve iş yüklerinin arttığı yönünde ifadelerde bulunurken yönetim bile KKP sistemine geçmek ile hata yapıp yapmadığını düşünür hale gelmektedir. Bu noktada KKP sorumluları ve işletme sahipleri tarafından yapılması gereken:

- KKP sistem sorumluları çalışanlara KKP sistemi bilinçlendirme eğitimleri vermelidir.
- KKP sorumlularının sistemin işleyişini incelemeleri doğrultusunda tıkanan noktalara yeni personel alımı yapılmalıdır.

6.3. Uygulama Kaynaklı Problemler

KKP sistemi planlama, uygulama, kontrol etme ve onaylama çevrimi çerçevesinde faaliyetlerin yürütülmesini esas almaktadır. Ancak özellikle KOBİ ölçeğindeki işletmelerde planlama etkin yapılmamakta, siparişler doğrultusunda operasyonlarını yürütülmektedir. Bu durum veri girişlerinde tam zamanlılık ve tam uygunluk yakalanmasının önüne geçmektedir. İşletme içerisinde gerçekleşen faaliyetlerin kayıt altına alınmasını sağlayan KKP sistemleri bu durumlarda uygulama kısıtları sebebiyle karakter sınırlaması olmayan alanlara veri girişi yapılmasını gerektirmektedir. Bu durum ilerleyen süreçlerde gerçekleştirilecek veri analizlerinde problemlere yol açmaktadır. Bu noktada süreç ve veri standartlaştırmayı hedefleyen KKP sistemi kendi içerisinde çelişkiye düşmektedir.

Bu kapsamda KKP sistemi kullanacak işletmelerin satın alma sürecinde gerekli bilgiye sahip olmaması ileride karşılaşabilecekleri sorunları öngörememesine neden olmaktadır. İşletmelerin satın alma sürecinde birden fazla tedarikçi işletme ile detaylı görüşmeler yapması ve onlardan tecrübelerini öğrenebilecekleri referans işletmeler önermeleri istenmelidir. Sistemi kullanmakta olan özellikle benzer sektörden kullanıcılar ile görüşmeler yapılıp yaşadıkları sorunlar öğrenilmelidir. Edinilen bilgiler doğrultusunda hizmet sağlayıcı ile sözleşme yapılması sistemin etkin yürütülmesi açısından önemlidir.

6.4. Görünmeyen KKP Sistemi Maliyetleri

İşletmeler kar amacı ile faaliyetlerini yürüten ve topluma istihdam, milli gelir ve sosyal gelişim sağlama konularında katkılar sunan varlıklardır. İşletmelerin yatırım kararları yatırımın geri dönüş süresi çerçevesinde değerlendirilir ve maddi bir çıktı çerçevesinde değerlendirilir. Yeni bir tezgah almak doğrultusundaki bir yatırım kararı getirisi ve maliyeti somut biçimde ifade edilebilecek özelliktedir. Ancak yeni bir sistem kurmak gibi bir yatırım kararı süresi, maliyeti ve getirisi net olarak hesaplanamayan, bazı durumlarda da somutlaştırılamayan niteliktedir. Sistemin net maliyetinin yanında olası ek maliyetlerin, uyum süresinin ve getirisinin net olarak öngörülebilmesi oldukça zordur.

KKP sistemi dünya genelinde önemli bir yatırım olarak görülmektedir. Ancak ana maliyet kalemi KKP sistemi yazılım bedeli değil, onun getirdiği altyapı ihtiyacı (ağ altyapısı, server, soğutma sistemi, veri giriş üniteleri - bilgisayar veya mobil cihaz, etiket yazıcısı vb.) , yeni personel istihdamı, hata maliyetleri, zaman kayıpları gibi yeni süreç maliyetleridir. Sistem doğrultusunda kemikleşmiş birçok süreçte değişime gidilmesi öngörülmeyen ek maliyetlere neden olmaktadır. Ancak tüm bu ek maliyet kalemlerine rağmen belirli bir büyüme ve gelişme evresine gelmiş bir işletmenin daha ileriye daha hızlı ilerleyebilmesi için KKP sistemi önemli bir gerekliliktir.

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

KKP sistemi literatürde farklı yöntemler ve farklı bakış açıları ile araştırılmış bir konudur. Dünya genelinde yaygın bir kullanım alanına sahip olması, her sektör ve işletme büyüklüğüne uygulanabilir yapısı nedeni ile KKP sistemi araştırılmayı ve geliştirilmeyi gerektirmektedir. Yüksek maliyetleri ve kullanımında başarı seviyesinin düşük olmasına rağmen sürdürülebilir işletme yönetimi açısından sağladığı faydalar göz önünde bulundurulduğunda KKP sistemi işletmeler için kurumsallaşmaya giden önemli bir adımdı.

KKP sistemi yolculuğu işletmelerde sistem ihtiyacının oluşması ve hizmet sağlayıcı tedarikçiler ile görüşmeler ile başlamaktadır. Bu aşamada aday tedarikçilerden sektörel referans talep etmek ve kullanıcılar ile görüşmeler yaparak uygulamada karşılaşılan sorunları anlamak doğru tedarikçiyi belirlemekte ve sistemin başarısını sağlama da etkilidir.

Hizmet sağlayıcının belirlenmesinin arkasından sistemin işletme faaliyetlerine uygun biçimde tasarlanması gerekmektedir. KKP sistemi farklı alanlarda çalışan birçok işletmenin ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde tasarlandığından işletmeler için bol bir elbisedir aslında. Mevcut süreçlerin analizi ve yeni sistemin tasarımı aşaması bu bol elbisenin işletmenin üzerinde iyi duracak biçimde daraltılması veya gereken yerlerde bollaştırılmasıdır. Sistem uygulamaya geçtikten sonra bu revizyonlar çok zor olacağından tasarım aşamasında gerekli tüm ön hazırlıklar detayları ile hayata geçirilmelidir. Bu

aşamada tüm ana ve alt süreçler göz önünde bulundurulmalı, rutin olmayan faaliyetler de değerlendirilmelidir.

KKP sistemi işletmenin geleceği için bir yatırım olarak görülmeli ve "işe yeni başlayacak her personelin rahatlıkla adapte olabileceği" biçimde kurgulanmalıdır. Bütün kod ve isim tanımlamaları belirli bir standart dahilinde yapılmalı ve gerekli açıklamalara yer verilmelidir. Önemli konulardan biri de sistemde kullanıcı – rol – yetki tanımlamalarının yapılmasıdır. Bazen önemi göz ardı edilebilen yetki tanımlamaları önemli sorunlara yol açabileceğinden hangi ekranın hangi işlevlere sahip olduğu ve hangi butonlar ile farklı hangi bilgilere ulaşılabildiği iyi analiz edilerek kullanıcı – rol – yetki tanımlamaları yapılmalıdır.

Sistem kurulumu aşamasında eğitimin öneminin farkında olunmalıdır. Eğitim planı kapsamında eğitimler tamamlandıktan sonra yapılan işlemler düzenli aralıklar ile kontrol edilerek olumsuzluklar tespit edilmeli ve iş başı eğitimlere devam edilmelidir. Ver girişi kaynaklı hatalar tamamen giderilene kadar eğitimler sürdürülmelidir. Sistemin kurulum aşamasında öngörülmeyen maliyetler de değerlendirmeye alınmalıdır. Altyapı gereklilikleri tedarikçi firma ile mutlaka detaylı olarak belirlenmelidir.

KKP veya yeni bir sisteme geçiş noktasında yaşanan en önemli sorunların başında personelin değişime olan direnci gelmektedir. Sürecin her aşamasında ortaya çıkabilen bu direnç bazı durumlarda yöneticilere hatta işletme sahibine kadar genişleyebilmektedir. Alışık oldukları ve kolay uygulayabildikleri mevcut sistemlerini kendilerine ek iş yükü getirecek ve baskılayacak yeni bir sistem ile değiştirmek beraberinde direnç getirmektedir. Bu nedenle çalışanlara sistemin uzun vadeli avantajları ve kullanım kolaylıkları anlatılarak bu çalışanların etkin katılımı ile sistem başarıya ulaştırılmalıdır.

Bu çalışma KOBİ ölçeğindeki bir işletmede eylem araştırması yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. 18 aylık bir çalışma süreci içerisinde gözlem, kayıtları inceleme, toplantılara katılım, uzman ve danışmanlar ile görüşmeler çerçevesinde çalışanların ve yönetimin yaklaşımları ve süreç sonunda gelinen durum tüm detayları ile günlüklere kaydedilerek araştırmanın güvenilirliği sağlanmıştır. Çalışmanın en önemli kısıtı tek işletme kapsamında yürütülmüş olmasıdır. Sonuçların genellenebilmesi için farklı sektörlerden işletmeler ile KKP sistemi kurulum sürecinde yaşanan problemlere ilişkin görüşmeler yapılması ve sonuçların karşılaştırılması önemlidir. Hatta bir sonraki aşamada elde edilen bulguların sistem sağlayıcıların (KKP danışmanları) bakış açılarını araştıracak biçimde geliştirilmesi önemli faydalar sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Ahmad, M. M., & Cuenca, R. P. (2013) ''Critical Success Factors for ERP Implementation in SMEs'', Robotics and Computer-Integrated Manufacturing, 29(3): 104-111.

Aslan, Ş. (2018) ''Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri'' (1. Basım). Konya: Eğitim Yayınevi.

Candra, S. (2012) ''ERP Implementation Success and Knowledge Capability'', Procedia-Social and Behavioral Sciences, 65: 141-149.

Chofreh, A. G., Goni, F. A., Ismail, S., Shaharoun, A. M., Klemes, J. J., & Zeinalnezhad, M. (2016) ''A Master Plan for the Implementation of Sustainable Enterprise Resource Planning Systems (Part I): Concept And Methodology'', Journal of Cleaner Production, 136: 176-182.

Chofreh, A. G., Goni, F. A., and Klemes, J. J. (2018) ''A Roadmap for Sustainable Enterprise Resource Planning Systems Implementation (Part III)'', Journal of Cleaner Production, 174: 1325-1337.

Davenport, T. H. (1998) ''Putting The Enterprise into The Enterprise System'', Harvard Business Review, 76(4): 121-131.

Holland, C. P., and Light, B. (1999) ''A Critical Success Factors Model for ERP Implementation'', IEEE Software, (3): 30-36.

Ilgar, M. Z., ve Ilgar, S. C. (2013) ''Nitel Bir Araştırma Deseni Olarak Gömülü Teori (Temellendirilmiş Kuram)'', İzmir Ekonomi Üniversitesi.

Karabaş, S., Uysal, Y. L. D., ve Karkacıer, O. (2017) ''Kurumsal Kaynak Planlamasının İşletme Performansı Üzerine Etkisi: Bir Alan Araştırması'', Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(13): 129-145.

Karadede, A., ve Baykoç, Ö. (2006) ''Kurumsal Kaynak Planlama (KKP) Uygulaması Sonrası İşletmelerin Yaşadığı Sorunlar'', Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 21(1): 137-149.

Mabert, V. A., Soni, A., and Venkataramanan, M. A. (2001) ''Enterprise Resource Planning: Common Myths Versus Evolving Reality'', Business Horizons, 44(3): 69-69.

Matende, S., and Ogao, P. (2013) ''Enterprise Resource Planning (ERP) System Implementation: A Case for User Participation. Procedia Technology, 9: 518-526.

Sekaran, U., and Bougie, R. (2016) ''Research Methods for Business: A Skill Building Approach'', (Seventh Edition), John Wiley & Sons, United Kingdom.

Spathis, C., and Constantinides, S. (2003) ''The Usefulness of ERP Systems for Effective Management'', Industrial Management & Data Systems, 103(9): 677-685.

Sun, H., Ni, W., and Lam, R. (2015) ''A Step-by-Step Performance Assessment and Improvement Method for ERP Implementation: Action Case Studies in Chinese Companies. Computers in Industry, 68: 40-52.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance
& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES
November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

KIRILGANLIK ORTAMINDA DIŞLAMA ETKİSİ

Asef YELGHİ*

Merve GÜRSOY**

ÖZET

Küreselleşme sürecinin hızlanması ile özellikle yükselen piyasa ekonomileri içinde yer alan; yüksek cari açık, yüksek enflasyon ve düşük oranda büyüme gösteren ülkelerin ekonomik anlamda kırılganlığa sahip olduğu açıklanmıştır. Kırılgan ülkelerin özellikle FED 'in para politikasına ilişkin kararlarından doğrudan etkilendiği ve ülke paralarının aniden değer kaybına uğradığı bilinmektedir. Bu doğrultuda kırılgan ülkelerin finansmana ihtiyaç duyması ve dış piyasalardan teminde daralmaya gitmesinin ülkelerde kriz ortamının hissedileceğine ilişkin çalışmalar bulunmaktadır. Bu kapsamda, kırılganlık ortamlarını ve nedenlerini incelemek, bunlara çözüm önerilerinde bulunmak oldukça önemli ve merak edilen bir konu olmaktadır. Diğer yandan ise, bütçe açığı yaşayan ve gelişmekte olan ülkelerde hükümetlerin iç piyasadan borçlanması, özel sektör borçlanmasını oldukça zorlaştırmış ve özel sektörü piyasadan dışlama etkisini yaratmıştır. Bu çalışmada Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye ülkeleri 2000-2018 yıllık veriler ile Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG) panel eş bütünleşme yöntemi kullanılmıştır. Sonuçlar özel sektör yatırımları enflasyon hariç diğer kırılganlık değişkenler arasında anlamlı ve pozitif ilişki çıktı. Kırılgan ülkelerde dışlama etkisi olmadığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Kırılganlık, Dışlama Etkisi, Kamu Borcu, Özel Sektör Yatırımı, İç Borçlanma*

JEL Kodları**:** *G10, G30, H30*

CROWDING OUT IN A VULNERABILITY ENVIRONMENT

ABSTRACT

Accelerate the globalization process, especially in emerging market economies; with high current account deficit, high inflation and low growth have been exposed to economic fragility. It is known that fragile countries are directly affected by the FED's monetary policy decisions and that the currency of the country is suddenly depreciated. In this respect, there are studies on the need for financing by fragile countries and the contraction in supply from foreign markets will make the countries feel the crisis

* Gazi Üniversitesi İşletme Doktora Öğrencisi, Asefyelghi@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0683-7218
** Balıkesir Üniversitesi Kepsut Meslek Yüksekokulu Öğretim Görevlisi., mervegodes@gmail.com

environment. In this context, it is very important and curious to examine the environments and causes of fragility and offer solutions to them. On the other hand, the borrowing of governments from the domestic market in developing countries with budget deficits, it has made private sector borrowing quite difficult and the private sector has created the exclusion effect in the market. In this study, Brazil, Indonesia, South Africa, India and Turkey, the countries with the 2000-2018 annual average Group data Dynamic Least Squares (DOLSMG) panel co-integration method is used. The results showed a significant and positive relationship between other fragility variables except inflation in private sector investments. There is no Crowding Out in fragile countries.

Key Words: *Financial Vulnerability, Crowding Out, Public Debt, Private Sector Investment, Domestic Borrowing*

JEL Codes*: G10, G30, H30*

1. GİRİŞ

Küresel ekonomik konjonktürün getirdiği olumsuz şartlar gelişmekte olan ülkelerinin ekonomi gelişimini yavaşlattığı görülmektedir. Özellikle son dönemlerde önemli uluslararası kuruluşlar tarafından listelenen kırılgan ülkeler görülmektedir. İlk defa 2013 yılında Amerikan yatırım bankası Morgan Stanley tarafından BIITS (Brezilya, Hindistan, Endonezya, Türkiye ve Güney Afrika) ülkeleri yüksek cari açık, yüksek enflasyon, yüksek döviz kuru, düşük büyüme ve düşük istihdam nedenleriyle kırılgan ülkeler olarak nitelendirilmiştir. Daha sonra farklı kredi derecelendirme kuruluşları tarafından farklı ülkelerin kırılgan olarak listelendiği görülmüştür. Ancak Türkiye'nin bu listelerde yer alması yatırımcılar açısından zaman zaman kaygı oluşturması önem arz etmektedir. Bununla birlikte kırılgan ortamda kamunun sermaye piyasalarından özel sektörü dışlama etkisinin olup olmadığının araştırılması ve bir finansal yoruma ulaşılması da büyük öneme sahiptir. Birçok çalışmalarda dışlama etkisi sorunu borçlanma piyasası penceresinden açıklanmaktadır. Ancak bu çalışmada farklı olarak kırılganlık atmosferinde özel sektör yatırımlarının daralması ve piyasadan çekilme durumu incelenecektir. Çalışmada Brezilya, Rusya, Endonezya, Türkiye ve Güney Afrika kırılgan ülkeleri ele alınacak ve bu çalışma kırılganlık ve dışlama etkisi kavramı, literatür araştırması ve kırılgan 5 ülkelerinin genel durumunu, panel analizi ve sonuç başlıklar altında incelenecektir.

2. KIRILGANLIK VE DIŞLAMA ETKİSİ

Küreselleşme süreci ülke ekonomilerinin gelişmesini sağlamasının yanında olumsuz yönleri de beraberinde getirmiştir. 1930 dünya ekonomik buhranı ve ikinci dünya savaşı sonrasında ekonomiler yeniden yapılanma çabası neticesinde uluslararası sürecine girmişlerdir. Gelişmiş ülkelerdeki ölçek ekonomisinin, ucuz hammadde imkânlarının ve alt yapının gelişimi için, gelişmekte olan ülkelerde ise

kalkınma ve büyüme için uluslararası sürecini başlaması gerekmektedir. Bununla birlikte küreselleşme süreci dönemler halinde krizleri de getirmiştir. Kriz öncesi ekonomilerde kırılganlık ortamı oluşması ve küreselleşmenin getirdiği bir takım tetikleyici unsurlarla krize dönüşmüştür.

Araştırmacılar tarafından kırılganlık kavramı farklı şekillerde açıklamaktadır ancak bazı belli ortak noktaları bulunmaktadır. Finansal kırılganlık Fisher, Keynes ve Minsky'e göre, yatırımların borçlanma yoluyla finanse edilmesinin istikrarsızlığa yol açacağı teorisine dayanmaktadır.(BOĞA, 2016; 35). Guillaumont göre; bu kavram kırılganlık ortamında sahip gelişmekte olan ülkelerinin dış şoklara karşı duyarlılığı olarak ifade edilmektedir (Guillaumont, 1999: 4). Kırılganlık durumu ülke iç faktörlerden kaynaklanabileceği gibi ülke dış faktörlerden de kaynaklanabilmektedir. Dolaysıyla kırılganlık şoklara karşı dayanıksızlığı gösteren bir durumdur. Finansal kırılganlık kavramı ile ilgili yapılan birçok araştırmanın ortak noktası, ülke ekonomilerini ve finansal piyasaları olumsuz yönde etkilemesidir.

Devletin ülke yatırımları ve istihdamı artırmak amacıyla harcamalarını yapması ve bu harcamaları borçlanarak finanse etmesi durumunda dışlama etkisi sorunu ortaya çıkmaktadır. Buna göre devletin iç piyasadan aşırı bir şekilde borçlanması özel sektörün borçlanmasını zorlaştırmaktadır. Bu durum özel sektör yatırımlarını azalması sorununu doğurmaktadır. Bu sorun literatürde özel sektörü "dışlama etkisi" (Crowding Out Effect) adıyla nitelendirmektedir. Ayrıca birçok çalışmada dışlama etkisi ile borçlanma piyasalarının birlikte incelendiği görülmektedir.

Bu çalışmada kırılganlık ortamında ekonominin olumsuz etkilemesi sonucunda özel sektör yatırımlarının azalması ve özel sektör ekonomideki faaliyetlerinin aksıya uğraması adeta dışlama etkisi yaratıp yaratmadığını incelenecektir.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Kırılganlık ve dışlama etkisi birçok araştırmacı tarafından çalışmıştır. Aşağıdaki tabloda ampirik literatür özeti yıl, konu, örneklem, kullanan yöntem ve bulgular yer almaktadır.

Tablo1. Literatür Özeti

Araştırmacı	Çalışmanın Adı	Ülke ve Örneklem	Yöntem	Bulgular
Başar ve Temurlenk (2007)	Investıgatıng Crowdıng-Out Effect Of Government Spendıng For Turkey: A Structural Var Approach	Türkiye (1980-2005)	Yapısal VAR Modeli Eş-Dönemli Parametre Tahminlerine Göre	Kamu harcamaları özel yatırımlar üzerinde dışlama etkisini destekleyecek biçimde negatif bir etkiye sahiptir. Sonuçlar istatistik olarak anlamlı olmasına rağmen, dışlama etkisinin düşük düzeyde gerçekleştiği görülmüştür. Düşük dışlama etkisi nedeniyle, Türkiye'de özel yatırımları artırmanın uygun yolunun kamu harcamalarının kısılması olmadığı sonucuna varılmıştır.
Shetta ve Kamaly (2014)	Does The Budget Deficıt Crowd-Out Prıvate Credıt From The Bankıng Sector? The Case Of Egypt	Mısır (1970-2009)	Vektör Otoregresif Modeli (Var)	Hükümetten borçlanma isteğine sahip bankalar üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmasına karşın karlılık, bankaların teşviklerini ve finansal derinleşme sürecini bozmaktadır.
Kesbiç vd. (2016)	Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımlarını Dışlama Etkisi: Türkiye Örneği	Türkiye (1986-2014)	Johansen Eşbütünleşme Testi, EKK Yöntemi Ve Engle Granger Nedensellik Testi	Kamu sabit sermaye yatırımlarının özel sektör sabit sermaye yatırımlarını dışladığı, kamu yatırımlarının özel sektör yatırımlarının, özel sektör yatırımlarının da kamu yatırımlarının granger nedeni olmadığı görülmüştür.
Uysal ve Mucuk (2003)	Crowdıng - Out (Dışlama) Etkisi: Türkiye Örneği (1975-2000)	Türkiye (1975-2000)	EKK	Yapılan ampirik analizler, kamu kesimi yatırım harcamalarının özel sektör yatırımlarını dışladığını göstermektedir.
Kuştepeli (2005)	Effectiveness of Fiscal Spending: Crowding out and/or crowding in?	Türkiye (1967-2003)	Johansen Eşbütünleşme Testi	hükümet borçları özel sektör yatırımlar üzerinde dışlama etkisinin bulunduğu belirlenmiştir.
Yavuz (2005)	Türkiye'de Kamu Harcamalarının Özel Sektör Yatırım Harcamalarını Dışlama Etkisinin Testi	Türkiye (1990-2003)	Granger Nedensellik Testi	Uzun dönem sonuçlarına göre kamu harcama yatırımlarının özel sektör yatırımlarını çekme (yer açma) etkisi vardır.

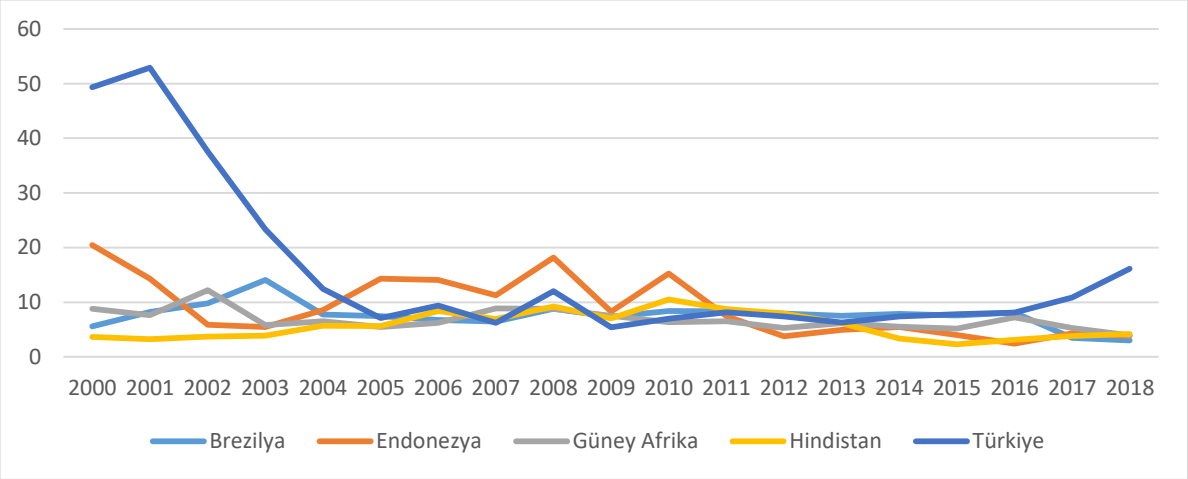
Sundrarajan ve Thakur (1980)	Public Investment ,Crowding Out,and Growth : A Dynamic Mode lApplied to India and Korea	Hindistan ve Kore (1960-1976) ve (1958-19769)	Dinamik Model	Tahminler, Hindistan'da kamu yatırımının kısmen özel yatırımın dışına çıktığını ve büyümeyi azalttığını; Kore'de ise, özel yatırımları teşvik ettiğini ve büyümeyi ortaya koymaktadır.
Akel (2015)	Kırılgan Beşli Ülkelerinin Hisse Senedi Piyasaları Arasındaki Eşbütünleşme Analizi	BIITS Ülkeleri (2000-2013)	Johansen Eşbütünleşme Testi - Granger Nedensellik Testi	BIITS ülkelerinin sermaye piyasaları arasında kısa ve uzun dönemli bir eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.
Hayaloğlu (2015)	Kırılgan Beşli Ülkelerinde Finansal Gelişme Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dinamik Panel Veri Analizi	Türkiye (1990-2012)	Dinamik Panel Veri Analizi	Kırılgan beşli ülkelerinde finansal piyasalara yönelik kırılganlıkları ortadan kaldırmaya dönük uygulanacak politikaların ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkide bulunacağı şeklinde yorumlanmıştır.
Çeviş ve Ceylan (2015)	Kırılgan Beşlide Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) Hipotezinin Test Edilmesi	Hindistan, Brezilya, Endonezya, Türkiye ve Güney Afrika (2003-2013)	Eşbütünleşme Yöntemi	Endonezya için yapılan analizlerde, nominal kur, yurtiçi üfe ve ABD için hesaplanan tüfe arasında herhangi bir uzun dönemli ilişkiye ulaşılamamıştır. Seriler arasında eş-bütünleşme ilişkisi yok iken; diğer ülkelerle nominal kur, yurt içi tüfe ve ABD için hesaplanan tüfe arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmaktadır.

Tunay (2009)	Türk Bankacılık Sektöründe Rekabet ve Kırılganlık	Türkiye (1988-2007)	Doğrusal Panel veri ve panel logit modeli	Doğrusal panel veri modellerinin ve panel logit modellerinin sonuçları, Türk Bankacılık Sektöründe rekabet ile kırılganlık arasında negatif bir ilişkiyi göstermiştir.
Kamacı ve Konya (2016)	Kırılgan Beşli Ülkelerinde Portföy Yatırımları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi	Brezilya, Hindistan, Endonezya, Türkiye, Güney Afrika (1994-2013)	Panel Regresyon yöntemi	Tahvillerin GSYİH üzerine herhangi bir etkisi tespit edilememişken, hisse senetlerinin GSYİH üzerine pozitif yönlü doğrusal bir etkisi tespit edilmiştir. Türkiye'de hisse senetlerine yapılan yatırımlar büyümeyi arttırıcı yönde bir etki gösterirken; aynı etki tahviller için istatistiki olarak anlamlı olmadığını göstermektedir.
Yıldırım (2016)	Global Financial Conditions And Asset Markets: Evidence From Fragile Emerging Economies	Brezilya, Endonezya Hindistan, Türkiye ve Güney Afrika (2006-2015)	VAR (SVAR) Modeli	Devlet tahvili ve CDS piyasalarında, iç piyasa tahvil piyasalarındaki yabancı yatırımcıların artan rolü ile tutarlı olarak, diğer iç varlık piyasalarından daha fazla türbülans yaratmıştır. Yerel varlık fiyatlarının küresel finansal risk şoklarına verdiği yanıtın büyüklüğünün Kırılgan Beşli'nde büyük ölçüde değiştiğini göstermektedir.
Helhel (2019)	Kırılgan Beşli Ülkelerde Hisse Senedi Piyasası Gelişimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi	Brezilya, Hindistan, Endonezya, Güney Afrika ve Türkiye (2002-2016)	Panel Eşbütünleşme ve Nedensellik	Bulgularda, hisse senedi piyasası ile büyüme arasında uzun dönemli eş-bütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Nedensellik ilişkisinin hisse senedi piyasası gelişiminden ekonomik büyümeye doğru olduğunu göstermiştir. Panel DOLS ve FMOLS test sonuçları hisse senetlerinin piyasa değeri ve işlem değerinin büyümeye etkisinde genel sonuçlarla paralellik göstermiştir.
Aydın (2019)	Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkinin Kırılgan Beşli Ülkeleri İçin Analizi	Brezilya, Hindistan, Endonezya, Güney Afrika ve Türkiye (1992-2016)	Westerlund Eşbütünleşme Yöntemi	Finansal gelişmişlik ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki olduğunu göstermektedir.

4. KIRILGAN BEŞLİ ÜLKELERİNİN DURUMU

2013 yılında Morgan Stanley tarafından cari açık, yüksek döviz kuru, yüksek enflasyon ve düşük büyüme ve istihdam nedeniyle kırılgan olarak değerlendirilen BIITS ülkelerinin kırılganlık göstergeleri ve özel sektör yatırımları aşağıdaki grafiklerde yer almaktadır.

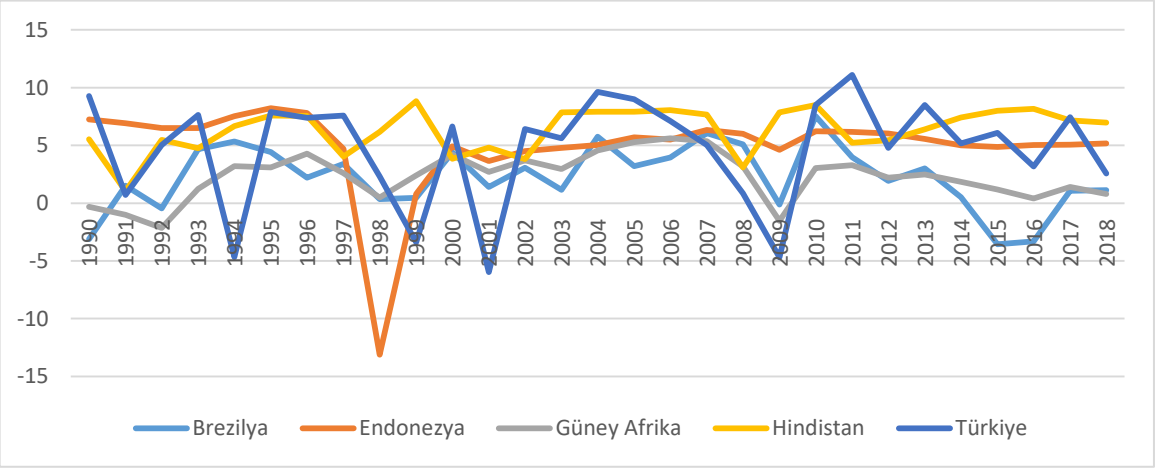
Grafik 1. Kırılgan Beşli Enflasyon Oranı



Kaynak: WB

2000-2018 yıllar arası kırılgan beşli ülkelerinin dalgalı enflasyon oranına sahip olduğu görülmektedir. Kırılgan ülkeler arasında en çok Türkiye yüksek enflasyon kayıt etmiştir. Son dönemde Türkiye enflasyon oranı artış gösterirken diğer ülkeler daha istikrarlı olduğu görülmüştür.

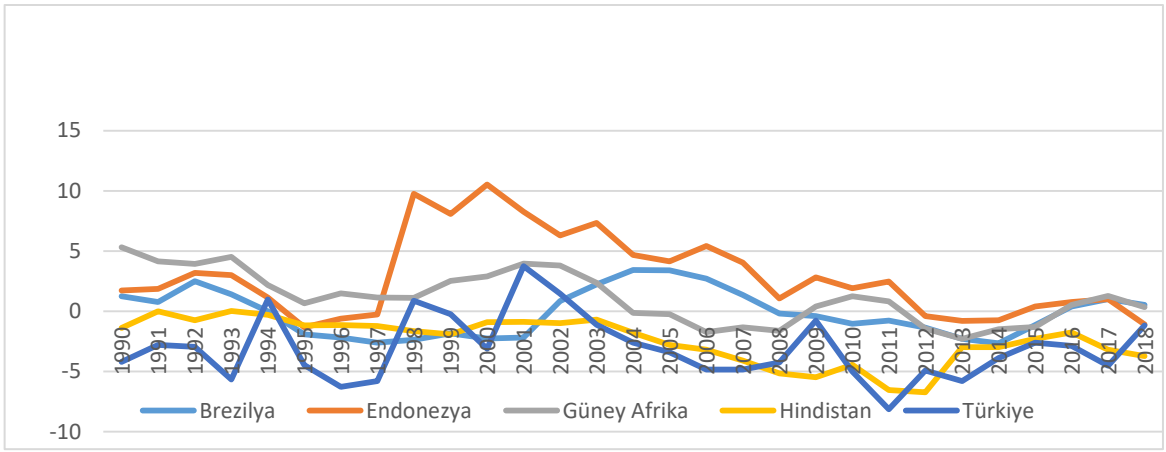
Grafik 2. Kırılgan Beşli GSYİH Oranı



Kaynak: WB

1990-2018 yılları arasında kırılgan beşli ülkelerin GSYİH oranına baktığımızda istikrarsız olduğu görülmektedir. En yüksek seviyeyi kayıt eden ülke Hindistan ve Türkiye iken; en düşük Güney Afrika ve Brezilya'dır. Endonezya 1998 Asya krizi nedenyile en düşük seviyesine indiği ancak tekrar toparlandığı ve kırılgan ülkeler arasında orta seviyde yer aldığı görülmektedir.

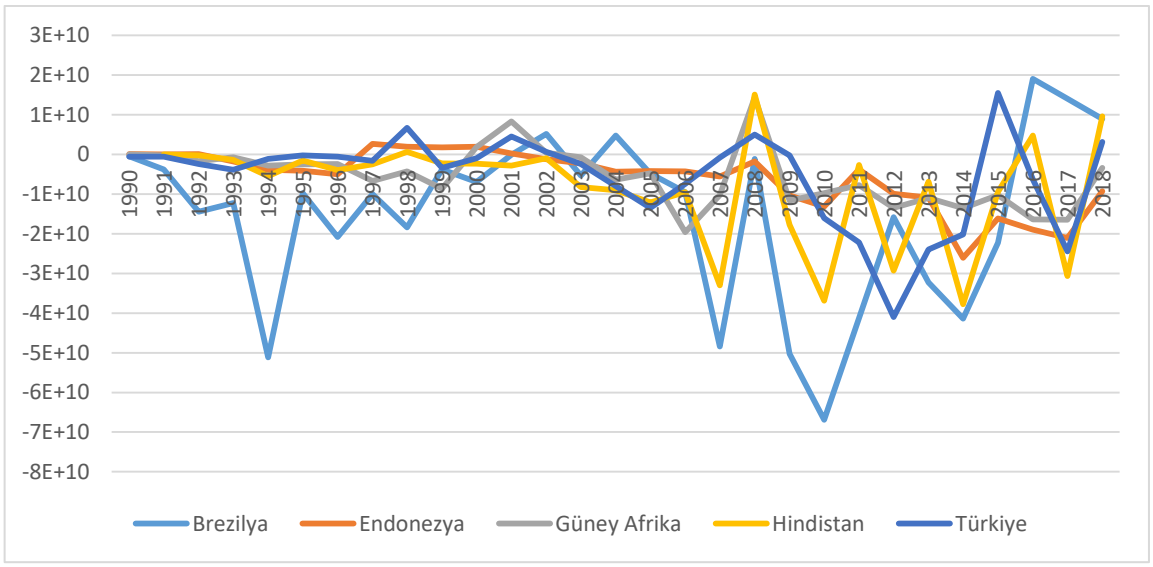
Grafik 3. Mal ve Hizmet Dış Dengesi/GSYİH



Kaynak: WB

1990-2018 yıllar arası mal ve hizmet dengesine baktığımızda 2000 yılı itibariyla dalgalı ve negatif yönlü trend göstermektedir. En yüksek seviyede yer alan ülkeler Brezilya, Güney Afrika ve Endonezya iken ortalama da en düşük seviyede Türkiye olduğu görülmektedir.

Grafik 4. Yatırım Pörtfoyleri



Kaynak: WB

1990-2018 yılları arasında kırılgan beşli ülkelerinin yatırım portföylerine baktığımızda çok dalgalı seyir izlediği görülmektedir. Son dönemde söz konusu ülkelerin sıcak para giriş ve çıkışının yüksek olduğu belirtilmektedir.

5. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Panel analizde birim kök testinden geçmeden önce, kesit bağımlılığı analiz edilmelidir. Kesitsel bağımlılığın varlığı ile bu bağımlılığı dikkate alan birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir. Bruesh Pagan (1980) serilerinin zaman birimden büyük (T>N) olduğuna göre, Breusch Pagan testi uygun olmaktadır.

Tablo 2. Bruesh Pagan Korelasyon Test Sonucu

Test	Statistik	P-Değeri
LM	21.25	0.0194***
LM Adj	2.518	0.0118***
LM CD	-.326	0.7444

Breusch Pagan testinde serilerin H0 hipotezi red edilmiştir ve birimler arası korelasyon sonucuna ulaşılmıştır. Sabit ve eğim parametrelerinin birimlere göre homojenlik testi soncuna göre eş bütünleşik modeli seçilmektedir. Homojenlik testi için Swamy S testi kullanılmıştır. Bu teste göre seriler P-değeri = 0.000, 0.05 altında olduğuna göre Ho hipotezi red edilmiş ve parametrelerin homojen olmadığı, birimden birime değiştiği kabul edilmiştir. Serilerde birimler arası korelasyon var olduğuna göre ve heterojen olduğuna göre ikinci kuşak daha uygun ve sağlıklı sonuçlar vereceği düşünülmüştür. Bu nedenle birim kök testi için birimler arası korelasyon dikkate alan ikinci kuşak testleri uygulanmıştır. Test sonuçlar aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 3. Bağımlı ve Bağımsız Değişkeni

Bağımlı Değişken	Açıklama	Kaynak
LOSY	Özel Sektör Yatırım Logaritması (Enerji ve taşıma Sektöründe Yatırımlar)	WB
Bağımsız Değişkenler	Açıklama	WB
CH	Cari hesap /GSYİH oranı	WB
kb	Kamu Borcu/GSYİH oranı	WB
TK	Toplam Kredi(Finans Sektörü)/GSYİH oranı	WB
REZ	Rezerv(Altın dahil)/GSYİH	WB
DBI	Dış Borç İthalat Oranı	WB
ENF	Enflasyon Oranı	WB
DK	Döviz Kuru	WB

Tablo 4. Birim Kök Test Sonuçları

Fisher Philips ve Perron	**Inverse chi-squared(10)**	**Inverse normal**	**Inverse logit t(29)**	**Modified inv. chi-squared**
LOSY	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
CH	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
KB	0.0000***	0.0145***	0.0000***	0.0000***
FK	0.9059	0.9642	0.9716	0.8788
ΔFK	0.0003***	0.0002***	0.0003***	0.0000***
REZ	0.2602	0.4329	0.4180	0.2970
ΔREZ	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
ENF	0.0014	0.0005	0.0009	0.0000
DK	1.0000	0.9997	0.9989	0.9816
D.DK	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
Fisher Genişletilmiş Dickey Fuller	Inverse chi-squared(10)	Inverse normal	Inverse logit t(29)	Modified inv. chi-squared
LOSY	0.0213	0.0214	0.0246	0.0071
CH	0.0005***	0.0001***	0.0003***	0.0000***
KB	0.5241	0.4729	0.4568	0.5811
ΔKB	0.0007***	0.0003***	0.0005***	0.0000***
FK	0.5587	0.6735	0.6767	0.6125
ΔFK	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
REZ	0.1568	0.2849	0.2863	0.1642
ΔREZ	0.0005***	0.0001***	0.0003***	0.0000***
DB	0.0017***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
ENF	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
DK	1.0000	0.9999	0.9996	0.9832
D.DK	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
Değişkenler	Harris ve Tzavalis	Im, Pesaran ve Shin(IPS)		
LOSY	0.0000***	0.0003***		
CHO	0.0000***	0.0000***		
KBO	0.0000***	0.0089***		
FKO	0.0947***	0.6315		
ΔFK	--	0.0001***		
REZO	0.0134***	0.3417		
ΔREZ	--	0.0000***		
DBO	0.0000***	0.0000***		
ENFO	0.0000***	0.0000***		

DKO	0.9709	0.9988
ΔDK	0.0000***	0.0000***

Yukardaki tabloda seriler birinci derecede durağan olmaktadır. Değişkenlerin yatay kesit ortalamalardan farkları alınarak dönüştürülüp model birimler için DOLS ve tüm panel için Pedroni'nin (2001) DOLSMG tahmincisi ile tahmin edilebilmektedir. (Ferda yerdelen, 2018, 233). İkinci kuşak heterojen tahmincilere Pedroni (2001) tarafından önerilen Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG) örnek verilebilir. DOLSMG tahmincisinde öncelikle değişkenlerin yatay kesit ortalamalarından fark alınmak suretiyle dönüştürülen model her bir birim için Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) ile tahmin edilmekte ve daha sonra sonuçlar Pesaran ve Smith (1995) Ortalama Grup (MG) yöntemiyle tüm panel için birleştirilmektedir. DOLSMG tahmincisi her birim için elde edilen DOLS tahmincilerinin ortalaması alınarak elde edilmektedir. Böylece, DOLSMG tahmincisi hem DOLS hem de FMOLS yöntemlerinden daha güvenilir tahminler üretmektedir. Durağan olmama, birimlerin bağımlılığı ve heterojenlik varsayımlarını dikkate alan Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG) tahmincisiyle Pesaran ve Smith (1995) tarafından önerilen ortalama grup (MG) tahmincisi kullanarak tahmin edilmektedir. (Yerdelen, 2018, s.217).

Tablo 5. DOLSMG Analiz Test Sonuçları

Bağımlı Değişken LOSY	**Brezilya**		**Endonezya**		**Güney Afrika**	
Bağımsız Değişken	**Beta**	**t- Statistiği**	**Beta**	**t- Statistiği**	**Beta**	**t- Statistiği**
CH	-9.27e-10	-0.5166	-4.90e-09	-0.8942	5.68e-09	1.683
KB	-.04272	-1.237	0.06143	0.9898	0.07277	4.378***
FK	0.01764	1.546	-0.02686	-0.6592	-0.007135	-0.1733
REZ	-6.747	-3.516***	-7.337	-0.5267	19.5	2.154***
DB	-0.2587	-1.203	3.019	1.775	-0.1866	-0.263
ENF	-0.1151	-1.223	-0.0515	-0.3319	.07644	0.9637
DK	0.0008181	3.093***	0.0005074	2.684***	.0001242	0.1453
Bağımlı Değişken LOSY	**Hindistan**		**Türkiye**		**Ortalama**	
Bağımsız Değişken	**Beta**	**t- Statistiği**	**Beta**	**t- Statistiği**	**Beta**	**T-statistiği**
CH	1.96e-09	2.385***	7.98e-09	5.263***	1.96e-09	3.542***
KB	0.1437	8.137***	.07104	3.033***	0 .06125	6.843***
FK	0.08141	3.644***	.02139	1.153	0.01729	2.464***
REZ	28.79	5.749***	21.12	0.7721	43.657	2.072***
DB	3.042	2.147 ***	-.6905	-.5862	0.9851	0.836
ENF	0.1258	3.055***	-.04782	-.7753	-0.002435	0.7555***
DK	.001598	3.497 ***	-.0004869	-1.392	0.0005122	3.59 ***

***t tablo değeri a=0.05 için 1.96'dır.

Bu çalışmada kırılgan ülkelerde özel sektör yatırımlarının dışlama etkisi incelemesi için Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG) panel eş bütünleşme yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada 2000-2018 yılları verileri kırılgan değişkenler ile özel sektör yatırımları arasındaki eş bütünleşme ilişkisini test edildiğinde analiz test sonuçlarına göre enflasyon hariç diğer kırılganlık değişkenler arasında anlamlı ilişki bulunmaktadır. Sonuçlar beklentilerin aksine gerçekleşmiş olup kırılganlık ortamda özel sektör yatırımlarını dışlamadığı görülmektedir.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Küreselleşme süreci ülke ekonomilerinin gelişiminin yanında olumsuz yönleri de beraberinde getirmiştir. 1930 ekonomik buhranı ve İkinci Dünya Savaşı sonrasında yapılan ekonomik yapılanmalar neticesinde ekonomiler uluslararasılaşmaya başlamıştır. Gelişmiş ülkeler ölçek ekonomileri, ucuz hammadde ve alt yapılarının gelişmesi için, gelişmekte olan ülkeler ise kalkınma ve büyüme için uluslararası sürece girmektedir. Bununla birlikte küreselleşme dönemler halinde krizleri de beraberinde getirmektedir. Ekonomilerde kırılganlık ortamının oluşması tetikleyici unsurlarla krize dönüşebilmektedir. Son dönemde sürekli uluslararası kuruluşlar tarafından kırılgan ülkeler listelenmektedir. Türkiye'de kırılgan ülke olarak bu listede yer almaktadır. Yatırımcılar açısından bu ülkelere yatırım yapmak bazen endişeli olmakta ve ülke ekonomilerinde özellikle Türkiye'de kırılganlık ortamında özel sektör yatırımlarını tespit etmek önem arz etmektedir. Bu çalışmada Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye ülkeleri 2000-2018 yıllık veriler ile Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG) panel eş bütünleşme yöntemi kullanılmıştır. Sonuçlar beklenin aksine, özel sektör yatırımlarının enflasyon hariç diğer kırılganlık değişkenleri ile arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.

KAYNAKÇA

Akel, V. (2015), "Kırılgan Beşli Ülkelerinin Hisse Senedi Piyasaları Arasındaki Eşbütünleşme Analizi", Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, Cilt 11, Sayı 24, PP; 75-96

Aydın, Y. (2019), "Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkinin Kırılgan Beşli Ülkeleri İçin Analizi", Ekonomi, Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi, 2019, 4(1): 37-49

Başar, S., ve Temurlenk M., S. (2007), "Investigating Crowding-Out Effect of Government Spending for Turkey: A Structural VAR Approach", İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 21(2), 95-104

Boğa, S. (2016), "Finansal Kırılganlık ve Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Uluslararası Sermaye Hareketleri Üzerine Ekonometrik Bir Analiz", Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Çeviş, İ., ve Ceylan, R. (2015), "Kırılgan Beşlide Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) Hipotezinin Test Edilmesi", Journal of Yasar University, 10(37), 6381-6477

Guillaumont, P. (1999), "On the Economic Vulnerability of Low Income Countries", CERDI -CNRS, Université d'Auvergne, Second Draft, p.1-28.

Hayaloğlu, P. (2015), "Kırılgan Beşli Ülkelerinde Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dinamik Panel Veri Analizi", Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 11(11), PP; 75-96

Helhel, Y. (2019), "Kırılgan Beşli Ülkelerde Hisse Senedi Piyasası Gelişimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, Cilt 7, Sayı 1, ss.19-29

Kamacı A., ve Konya, S. (2016), "Kırılgan Beşli Ülkelerinde Portföy Yatırımları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi", Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi (33), pp;136-155

Kesbiç, C., Y., Dündar, Ö., Devrim, A. (2016), "Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımlarını Dışlama Etkisi: Türkiye Örneği", İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31(2), 59-94

Kuştepeli, Y. (2005), "Effectiveness of Fiscal Spending: Crowding Out and/or Crowding In?", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 12(1), 185-192

Minsky, H., P. (1976), "A Theory of Systemic Fragility", Conferance on Financial Crises, New York University.

Pedroni P. (2001), "Purchasing Power Parity Tests in Cointegrated Panels", The Review of Economics and Statistics, 83(4), 727-731

Peseran M., H. (1995), "Estimating Long-Run Relationships from Dynamic Heterogeneous Panel", Journal Of Econometrics 68, 79-113.

Shetta, S., ve Kamaly, A. (2016), "Does The Budget Deficit Crowd-Out Private Credit from The Banking Sector? The Case of Egypt", Topics in Middle Eastern and African Economies, 16 (2), 251-279

Sundarajan V., ve Thakur, S. (1980), "Public Investment, Crowding Out and Growth: A Dynamic Model Applied to India and Korea", Staff Papers (International Monetary Fund), Vol. 27, No. 4, pp. 814-855

Tunay, B., K. (2009), "Türk Bankacılık Sektöründe Rekabet ve Kırılganlık", Bankacılar Dergisi, Sayı 68, pp.30-55

Uysal, D., ve Mucuk, M. (2003), "Crowding - Out (Dışlama) Etkisi: Türkiye Örneği (1975-2000)", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 159-171

Yavuz, N., Ç. (2001), "Türkiye'de Kamu Harcamalarının Özel Sektör Yatırım Harcamalarını Dışlama Etkisinin Testi", İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6 (2/2001): 25-53

Yerdelen Tatoğlu, F. (2018), "Panel Zaman Serileri Analizi", İkinci baskı, Beta yayın, İstanbul

Yıldırım, Z. (2016), "Global Financial Conditions and Asset Markets: Evidence From Fragile Emerging Economies", Economic Modelling, 57: 208-220

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TRADE OPENNESS AND ENERGY INTENSITY: DYNAMIC PANEL DATA ANALYSIS

Muhammed BENLI[*]

ABSTRACT

In this study, we empirically examine the impact of trade openness on energy intensity in middle income and high-income countries over the period 1992 – 2014. For that purpose, we employ a two-step system generalized method of moments (GMM) dynamic panel data estimator controlling for endogeneity, omitted variable, and simultaneity biases that may present in our panels. The empirical evidence suggests that trade openness raises energy intensity in middle-income countries, while it has a negative but insignificant effect on energy efficiency in high-income economies.

Keywords: *Energy Intensity, Trade, Endogeneity*

JEL Codes: *O13, F18, C33*

TİCARİ DIŞA AÇIKLIK VE ENERJİ YOĞUNLUĞU: DİNAMİK PANEL VERİ ANALİZİ

ÖZET

Bu çalışmada, orta gelirli ülkelerde ticari dışa açıklığın enerji yoğunluğu üzerindeki etkisi 1990-2014 dönemi için ampirik olarak araştırılmıştır. Bu amaçla, panel verilerde ortaya çıkması muhtemel içsellik (endojenite), dışlanan değişken ve eşanlılık yanlılıklarına karşı dirençli iki aşamalı sistem genelleştirilmiş momentler metodu (GMM) kullanılmıştır. Elde edilen ampirik bulgular, orta gelir grubundaki ülkelerde ticari dışa açıklığın enerji yoğunluğunu artırdığını, yüksek gelirli ülkelerde ise dışa açıklığın enerji verimliliği üzerinde negatif ancak istatistiki olarak anlamlı olmayan bir etki yarattığını ortaya koymaktadır.

Keywords: *Enerji Yoğunluğu, Dış ticaret, Endojenite*

JEL Codes: *O13, F18, C33*

[*] Asst. Prof., Bilecik Seyh Edebali University, Bilecik, Turkey, muhammed.benli@bilecik.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6486-8739

1. INTRODUCTION

The acceleration in the globalization process has been one of the most important developments of the late 20th century. The same period has also witnessed overall growth in well-being around the globe and even faster growth in global trade driven mainly by technological developments and liberalization strategies. According to UNCTAD's "Key Statistics and Trends in International Trade" report, although the substantial decline in 2015 and 2016, world trade in goods and services has increased dramatically over the last decade, rising from about $12.5 trillion in 2005 to more than $22.5 trillion in 2017.

The trade liberalization is expected to be a significant potential factor enhancing growth by allowing higher utilization of scale economies, greater capacity exploitation, and more efficient allocation of resources. It also leads to higher competition and enables transferring knowledge and production technologies across countries; thus, in turn, stimulates productivity growth. Greater global integration can also affect economic growth by raising capital formation, level of employment, and income. Therefore, international trade not only enhances global production but also has a transformative role in the global economy. Understanding this process and the crucial role of trade in the global economy is of obvious importance as the benefits of trade liberalization do not come without costs, it also bears an environmental cost through its substantial effect on energy consumption. According to the BP Statistical Review of World Energy (2019), global primary energy consumption rose by 2.9% in 2018, two times faster than average annual growth (%1.5 per year) in ten years and the fastest growth since 2010, driven mainly by a robust global economy and global energy-related CO2 emissions increased by 2%, the highest rate of growth for seven years.

From the theoretical perspective, the effect of trade on energy consumption can be decomposed into scale, composition, and technique effects (Antweiler et al. 2001). The so-called scale effect arises from the argument that trade increases economic activities and thus escalates industrial production and, therefore, might enhance energy consumption. On the other hand, the composition effect refers to the structural change industry composition in an economy. An industrial shift towards less energy-related sectors, such as services, might increase energy savings, and thus reduce energy consumption. On the contrary, trade in highly energy-related industries might cause higher energy demand and hence raises energy consumption. Also, trade liberalization is argued to be increasing comparative advantage of energy- and pollution-intensive production in countries with lenient environmental policies, while reducing the comparative advantage of such production in countries with relatively stringent environmental regulations. This phenomenon is also known as pollution haven hypothesis (PHH),

suggesting that liberalization in international trade would encourage multinational firms engaged in energy- and pollution-intensive production to outsourcing their activities to countries with less strict environmental standards (Keho, 2016).

Furthermore, free trade may affect energy consumption through its potential role in transferring energy-saving technologies and energy-efficient production techniques across countries. The adoption of these technologies reduces energy consumption while stimulating industrial production (the so-called technique effect). Overall, the net impact of trade liberalization on energy use and thus, energy intensity would depend on the relative roles played by these forces (Antweiler et al. 2001).

Similar to the theoretical literature, the empirical literature on the effect of free trade on energy consumption is again equivocal and provide conflicting findings. Cole (2006) utilizes the theoretical model of Antweiler et al. (2001) discussed above and empirically investigates the linkages between free trade and per capita energy consumption. The findings suggest that trade openness is likely to raise energy consumption, as the positive scale effect outweighs the negative technique effect. Regarding the composition effect, an increase in trade openness in low-income countries (with less stringent regulations) raises energy use as the comparative advantage of energy-intensive production in these countries deepens, while trade liberalization reduces energy use in high-income countries. The similar results can be found in Chintrakarn (2003) investigating the effect of trade flows across US states on state-level energy intensity, taking into account the endogeneity of trade flows. The empirical evidence suggests that, on average, trade raises energy intensity even though the effect is heterogeneous across sectors as the increase in energy intensity is concentrated in the transportation and industrial sectors. Keho (2016), on the other hand, focuses on six Sub-Saharan countries over the period 1970-2011. The findings based on the bounds testing approach to cointegration and Granger causality analysis suggest that trade improves energy efficiency in Cameroon, Cote d'Ivoire, and Togo. Jiang and Ji (2016), employing panel data on 29 Chinese provinces over the period 1998-2014 and using a spatial Durbin model to test for spatial spillover effects among energy intensity and exogenous variables, find that FDI and trade have significant and negative direct and indirect impact on energy intensity, while per capita GDP has a substantial and negative total impact on energy intensity. Sadorsky (2011) investigates the effect of trade on energy consumption in 8 Middle Eastern countries over the period 1980-2007. Long-run elasticities estimated from fully modified OLS (FMOLS) indicate that a %1 increase in per capita exports and imports raises energy consumption per capita by %0.11 and %0.04, respectively. Koengkan (2018) assesses the effect of free trade on energy consumption in a panel of four Andean community countries for the period 1971-2014. The findings from the Arellano-Bond generalized method of moments (GMM) dynamic panel data model show that trade openness and economic growth exert a positive effect on energy use, while the financial openness has a negative impact. In light of these

conflicting views, the purpose of this study is to examine the effect of trade openness on trade intensity in middle income and high-income countries over the period 1992 – 2014 controlling for endogeneity, omitted variable, and simultaneity biases that may present in our panels.

2. DATA AND METHODOLOGY

For our purpose in this study, we utilize panel data on 66 middle income and 43 high-income countries for the period 1992 – 2014. The selected countries for the analysis are listed in Table 1. The variables subject to the empirical analysis are energy intensity level of primary energy (energy intensity indicates how much energy is used to produce one unit of economic output so that lower ratio implies that less energy is used to produce one unit of output), trade (exports + imports as % of GDP), GDP per capita growth, foreign direct investment (FDI) as % of GDP) and inflation rate as a proxy for growth in energy prices. The data were extracted from World Development Indicators provided by the World Bank, and all the variables except for GDP per capita growth are expressed in their natural logarithm forms.

Table 1. Selected Countries and Data Coverage

Middle Income Countries	Data Coverage	Middle Income Countries	Data Coverage	High Income Countries	Data Coverage
Albania	1992-2014	Montenegro	2005-2014	Australia	1992-2014
Algeria	1996-2014	Morocco	1992-2014	Austria	1992-2014
Angola	2000-2014	Myanmar	2000-2014	Belgium	2002-2014
Armenia	1994-2014	Namibia	2003-2014	Canada	1992-2014
Azerbaijan	1995-2014	Nicaragua	2000-2014	Chile	1992-2014
Bangladesh	1992-2014	Nigeria	1992-2014	Crotia	1996-2014
Belarus	1993-2014	Pakistan	1992-2014	Cyprus	1992-2014
Bolivia	1992-2014	Paraguay	1992-2014	Czech Rep.	1993-2014
Bosnia and Herzegovina	2006-2014	Peru	1992-2014	Denmark	1992-2014
Botswana	1992-2014	Philippines	1992-2014	Estonia	1994-2014
Brazil	1992-2014	Romania	1992-2014	Finland	1992-2014
Bulgaria	1992-2014	Russia	1993-2014	France	1992-2014
Cambodia	1995-2014	Senegal	1992-2014	Germany	1992-2014
Cameroon	1992-2014	Serbia	1996-2014	Greece	1992-2014
China	1992-2014	South Africa	1992-2014	Hong Kong, SAR China	1998-2014
Colombia	1992-2014	Sri Lanka	1992-2014	Hungary	1992-2014
Congo, Rep.	1999-2014	Sudan	1992-2014	Iceland	1992-2014
Costa Rica	1992-2014	Thailand	1992-2014	Ireland	1992-2014
Cote d'Ivoire	1992-2014	Tunisia	1992-2014	Israel	1992-2014
Dominican Republic	1992-2014	Turkey	1992-2014	Italy	1992-2014

Ecuador	1992-2014	Ukraine	1993-2014	Japan	1992-2014
Egypt, Arab Rep.	1992-2014	Vietnam	1996-2013	Korea, Rep.	1992-2014
El Salvador	1992-2014	Zambia	1994-2014	Latvia	1995-2014
Gabon	1992-2014			Lithuania	1996-2014
Ghana	1992-2014			Luxembourg	2002-2014
Guatemala	1992-2014			Malta	2002-2014
Honduras	1992-2014			Netherlands	1992-2014
India	1992-2014			New Zealand	1992-2014
Indonesia	1992-2014			Norway	1992-2014
Iran	1993-2014			Panama	1992-2014
Iraq	2004-2014			Poland	1995-2014
Jamaica	1992-2014			Portugal	1992-2014
Jordan	1992-2014			Saudi Arabia	1992-2014
Kazakhstan	1992-2014			Singapore	1992-2014
Kenya	1992-2014			Slovak Republic	1993-2014
Kosovo	2004-2014			Slovenia	1992-2014
Kyrgyz Republic	1996-2014			Spain	1992-2014
Libya	2000-2014			Sweden	1992-2014
Malaysia	1992-2014			Switzerland	1992-2014
Mauritius	1992-2014			United Arab Emirates	2008-2014
Mexico	1992-2014			United Kingdom	1992-2014
Moldova	1996-2014			United States	1992-2014
Mongolia	1993-2014			Uruguay	1992-2014

Source: World Bank

The estimation of traditional economic panels in which the number of cross-section units (N) is large, and the time-series dimension (T) is small usually relies on traditional procedures such as fixed effects (FE) or random effects (RE) estimators, or the GMM estimator. However, the FE and RE models do not take into account the endogeneity as well as serial correlation and heteroscedasticity, which are highly likely to be present in panel data and may distort the estimation results. Therefore, to control for these violations, we employ a two-step system GMM dynamic panel data estimator (Blundell and Bond, 1998). In particular, we specify the following model in which the selected variables are expected to determine the energy intensity:

$$\begin{aligned}&\text{lnintensity}\\&= \beta_0 + \beta_{1i}\text{gdppc_gr}_{it} + \beta_{3i}\text{lntrade}_{it} + \beta_{3i}\text{lnfdi}_{it} + \beta_{4i}\text{inf}_{it} + \beta_{5i}\text{lnintensity}_{it-1} + \mu_i + \varphi_t\\&+ \varepsilon_{it} \qquad (1)\end{aligned}$$

where μ_i and φ_t are country and time fixed effects, respectively; i and t represent the cross-sections and the time period, respectively; $\beta_{1i} \ldots\ldots \beta_{5i}$ are the slope coefficients, while β_0 represents the

constant term; ε_{it} is the standard error term which is assumed to be i.i.d. and varies over both cross-sections and time.

The empirical results are summarized in Table 2 across two different panel samples. To begin with, economic growth and trade are significant determinants of energy intensity in middle-income countries, but their effects are rather minimal. Specifically, a percentage increase in trade raises energy use per output by %0.007 while an increase in output per capita by %1 lowers energy intensity %0.005. For the high-income countries, on the other hand, economic growth and trade do not matter for energy intensity as we observe negative but insignificant coefficients for these variables. Furthermore, the model fails to find any association between energy intensity and the variables FDI and inflation in both middle and high-income countries. Finally, the reported second-order autocorrelation AR (2) tests cannot reject the null hypothesis of no autocorrelation, implying that the model provides consistent estimates, with no evidence of serial correlation. On the other hand, the Sargan tests indicate the validity of instruments used.

Table 2. Two-Step System GMM Estimations (Dependent Variable: Energy Intensity)

Variables	Middle-Income Countries	High-Income Countries
L.lnintensity	0.972***	0.830***
	(0.0291)	(0.0698)
gdppc_gr	-0.00451***	-0.00190
	(0.000706)	(0.00186)
lntrade	0.00685**	-0.0216
	(0.00300)	(0.0166)
lnfdi	-0.0631	-0.00144
	(0.0575)	(0.0110)
inf	-8.01e-06	0.00124
	(1.47e-05)	(0.00304)
Observations	1,308	875
Number of groups	66	43
Notes: Standard errors in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Year dummies included but not reported in the table.		
Middle-Income Countries		
Arellano-Bond test for AR(1) in first differences: z = -4.85 Pr > z = 0.000		
Arellano-Bond test for AR(2) in first differences: z = -0.05 Pr > z = 0.964		
Sargan test of overid. restrictions: chi2(19) = 13.14 Prob > chi2 = 0.832		
Hansen test of overid. restrictions: chi2(19) = 22.87 Prob > chi2 = 0.243		
High-Income Countries		
Arellano-Bond test for AR(1) in first differences: z = -3.51 Pr > z = 0.000		
Arellano-Bond test for AR(2) in first differences: z = 1.17 Pr > z = 0.240		
Sargan test of overid. restrictions: chi2(19) = 33.27 Prob > chi2 = 0.022		
Hansen test of overid. restrictions: chi2(19) = 21.70 Prob > chi2 = 0.299		

3. CONCLUSION

In this study, we mainly investigate the impact of trade on energy intensity. To do so, we specifically focus on panels of middle and high-income economies, and we attempt to examine how the results differ across countries by income groups. For the purpose of controlling potential endogeneity, omitted variable, and simultaneity biases, we employ a two-step system GMM dynamic panel data estimator. The analysis reveals that trade increases energy use per output in middle-income countries even though this effect is rather small, while trade seems to have no direct effect on energy intensity in high-income economies.

However, it should be noted that the GMM procedure does not take into account potential heterogeneity across cross-sectional units and cross-sectional dependence. Given that the market conditions are different across countries and it is highly likely that there are unobserved and omitted common global or local factors as countries are highly integrated, both the assumptions of homogeneity of slope coefficients and cross-sectional independency of errors are often inappropriate. Therefore, future studies should address these potential violations using panel data with large cross-sectional units and large time-series dimension when this type of data on energy intensity becomes available in the future.

REFERENCES

Antweiler, W., Copeland, B. R., and Taylor, M. S. (2001) ''Is Free Trade Good for the Environment?'', American Economic Review, 91(4): 877-908.

Blundell, R., and Bond, S. (1998) ''Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models'', Journal of Econometrics, 87(1): 115-143.

Chintrakarn, P. (2013) ''Subnational Trade Flows and State-Level Energy Intensity: an Empirical Analysis'', Applied Economics Letters, 20(14): 1344-1351.

Jiang, L., and Ji, M. (2016) ''China's Energy Intensity, Determinants and Spatial Effects'', Sustainability, 8(6): 544.

Keho, Y. (2016) ''Do Foreign Direct Investment and Trade Lead to Lower Energy Intensity? Evidence from Selected African Countries'', International Journal of Energy Economics and Policy, 6(1): 1-5.

Koengkan, M. (2018) ''The Positive Impact of Trade Openness on Consumption of Energy: Fresh Evidence from Andean Community Countries'', Energy, 158: 936-943.

Sadorsky, P. (2011) ''Trade and Energy Consumption in the Middle East'', Energy Economics, 33(5): 739-749.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

İHRACAT YAPISI İLE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: BRICS ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Arş. Gör. Hayrullah ALTINOK[*]

Doç. Dr. Celil AYDIN[**]

ÖZET

Bu çalışmada 1995-2018 dönemi itibariyle BRICS ülkeleri (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ihracat yapısı ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşim yatay kesit bağımlılığı ve yapısal kırılmaları dikkate alan panel eşbütünleşme yöntemi ile incelenmiştir. Çalışmada teknoloji yoğunluk düzeyine göre belirlenmiş dış ticarete konu mallar United Nations Comtrade Harmonized System 4-digitée kapsamında sınıflanmıştır.

Araştırma sonucunda elde edilen bilgilere göre yüksek teknolojili malların ihracatı ile ekonomik büyüme arasında kısa dönemde negatif ve anlamlı bir ilişki vardır. Bunun yanında düşük, orta ve yüksek teknolojili ürünlerin ihracatı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğuna dair kanıtlar görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *BRICS, İhracat Yapısı, Ekonomik Büyüme, Ekonomik Performans, Panel Eşbütünleşme Yöntemi*

JEL Kodları: *F19, F43, O49.*

THE RELATIONSHIP BETWEEN EXPORT STRUCTURE AND ECONOMIC GROWTH: THE CASE OF BRICS COUNTRIES

ABSTRACT

İn this study, the relationship between export structure and economic growth of BRICS countries as of 1995-2018 period was examined with panel cointegration method considering cross-section dependence and structural breaks. İn the study, goods that separated by technology density which is subject to foreign trade have been classified by United Nations Comtrade Harmonized System 4-digit.

According to the findings of the research, there is a negative and significant relationship between the export of high technology goods and economic growth in the short term. Besides this, there is evidence that there is a positive and significant relationship between the export of low, medium and high technology products and economic growth in the long term.

[*] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Balıkesir, TÜRKİYE, haltinok@bandirma.edu.tr

[**] Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Balıkesir, TÜRKİYE, caydin@bandirma.edu.tr

Keywords: *BRICS, Export Structure, Economic Growth, Economic Performance, Panel Cointegration Method*

JEL Codes: *F19, F43, O49*

1. GİRİŞ

Gelişmekte olan açık ekonomili bazı ülkeler ürettikleri ürünleri dış pazarlara sunarak iç pazarlarını ve büyümelerini geliştirebilirler. Buna karşılık bütün gelişmekte olan ülkeler ihracata dayalı büyüme modelini benimserse bu dünya pazarında aşırı rekabete yol açacağı için ülkeler açısından olumsuz bir sonuç doğurabilir(Chow, 1986).

Ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki bağın yönünü ve büyüklüğünü tespit etmek yıllardır akademik çevrenin sıkça ilgilendiği bir konudur. Ticaretin ekonomik büyümede önemli bir faktör olduğu çeşitli çalışmalarda belirtilmiştir. Ticareti artırmak ülkelerin refah düzeyini, üretim ve tüketim gibi endüstri düzeyinde verimliliği, pazar boyutunu, ürün ve kalite çeşitliliğini artırmaktadır. Ayrıca rekabet oluşturarak fiyatlarda düşüş yaratmaktadır. Fakat sadece ticaret tek başına değil yanında çeşitli politikalarla ekonomiyi yükseltir. Bunun yanında ekonomik büyümeyi ticaret politikalarının tek başına yükselttiğini söylemek yanlış olabilir. Yatırım ve teknoloji gibi farklı kanalların bu ilişkiyi pozitif etkilediği düşünülmektedir(Mejia, 2011). Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelerin ekonomik büyüklüğüne yetişebilmek için daha verimli çalışmalı ve üretim konusunda katma değeri yüksek ürünlere yönelmesi gerekmektedir(Aydın ve Esen, 2018) Bu ürünleri üretebilmek için ise daha yüksek teknoloji kullanmalıdır.

İhracat yapısı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla yapılan çalışmalara bakıldığında ikili arasındaki ilişkinin varlığı ve yönü konusunda genelde pozitif bulgular elde edilse de tam anlamıyla açıklanamadığı görülmektedir. Bu çalışma da bu ilişkiye ait literatüre yeni bir araştırma katmak ve belirlenen ülkelerin teknolojiye yönelmelerinin ekonomik büyümelerine etkilerini tespit etmek amacıyla hazırlanmıştır. Bu kapsamda BRICS ülkeleri olan Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'ya ait 1995-2017 dönemi verileri panel eşbütünleşme yöntemi ile incelenecektir. Bu ülkeler arasındaki farklı büyüme performanslarını tespit etmek için yapılan ihracat teknoloji yoğunluğuna göre incelenecektir. Buna göre düşük, orta ve yüksek teknoloji kullanılarak üretilen malların ihracatının ekonomik büyümeyle olan ilişkisi araştırılacaktır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Çalışma ile ilgili literatür taramasına bakıldığında pe çok çalışma olduğu fakat bu çalışmaların sonuçlarının birbiri ile tutarsız olduğu görülmektedir. Araştırmaların geneli ihracatın artması durumunda

ekonomik büyümeninde artacağını söylemektedir. Bunun yanında farklı sonuçlar elde eden çalışmalar da mevcuttur

Tablo 1. İhracat ile Ekonomik Büyüme İlişkisi Literatür Taraması

Yazar	Yılı	Kapsam	Yöntem	Sonuç
Gershon FEDER	1983	Ülkeler/1964-1973	Regresyon Analizi	İhracat artışının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği tespit edilmiştir.
John Thornton	1996	Meksika/1895-1992	Panel Eşbütünleme Analizi ve Panel Nedensellik Analizi	Uzun vadede ihracattaki olumlu gelişmelerin ekonomik büyümeyi yükselttiği tespit edilmiştir.
Subrata Ghatak ve Stephen Wheatley Price	1997	Hindistan	Eşbütünleme Analizi	İhracat ile büyüme arasında ilişki olduğuna dair sonuçlar bulunmuştur.
Daniel Lederman ve William Maloney	2003	65 Ülke Verileri	Panel Veri Analizi	Ticari değişkenlerin büyümeyi etkilediği belirtilmiştir. Bunun yanında İhracatta yoğunlaşmanın büyümeyi olumsuz etkilediği öne sürülmektedir.
Mohsen Bahmani-Oskooee, Claire Economidou ve Gour Gobinda Goswami	2005	61 Gelişmekte olan ülkeler/1960-1999	Eşbütünleme Analizi	İhracat ile büyüme arasında uzun vadeli bir pozitif ilişki tespit edilmiştir.
Erdal Demirhan	2005	Türkiye/1990-2004	Nedensellik Testi	İhracatın artmasının uzun vadede büyümeyi artırdığı tespit edilmiştir.
Seymur Ağayev	2011	12 eski Sovyetler Birliği üyesi	Panel Eşbütünleme Analizi ve Panel Nedensellik Analizi	İhracattaki yükselişin ekonomik büyümeyi pozitif etkilemediği tespit edilmiştir. Bunun yanında ekonomik büyümedeki iyileşmelerin ihracatı kısa ve uzun vadede artırdığı tespit edilmiştir.
Jim Lee	2011	71 ülke/1970-2010	Regresyon Analizi	Yüksek teknolojili ürünler ihraç eden ülkeler daha hızlı ekonomik büyüme göstermektedir. Geri kalmış ülkelerde ise daha çok düşük teknolojili ürünlere yönelme söz konusudur.

Ali Rıza Sandalcılar	2012	BRIC ülkeleri	Panel Eşbütünleme Analizi ve Panel Nedensellik Analizi	İhracatta oluşan pozitif bir değişimin ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği tespit edilmiştir.
Münire Gümüş	2017	BRIC ülkeleri/1995-2016	Panel Veri Analizi	Brezilya, Rusya ve Çin'de ihracatta gerçekleşen değişimlerin büyümeyi etkilediği görülmüştür. Hindistanda ise ihracatın büyümeye etkisinin yüksek olmadığı görülmüştür.

3.METODOLOJİ

Bu çalışma ihracat yapısının ekonomi üzerindeki etkisinin BRICS ülkelerinin(Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika) 1995 ile 2017 arasındaki veriler kullanılarak analiz edilecektir. Bu ülkeler arasındaki farklı büyüme performanslarını tespit etmek için yapılan ihracat teknoloji yoğunluğuna göre incelenecektir.

Çalışmada kullanılan değişkenler aşağıda verilen şekilde olacaktır.

- *LnGDP*: 2010 yılı sabit fiyatlarla GSYİH (USD)
- LowTech: İhraç edilen düşük teknolojili ürünlerin toplam ihracat içindeki payı (%)
- MediumTech: İhraç edilen orta teknolojili ürünlerin toplam ihracat içindeki payı (%)
- HighTech: İhraç edilen yüksek teknolojili ürünlerin toplam ihracat içindeki payı (%),

LnGDP değişkeni için 2010 yılı fiyatlarıyla Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla serisi Dünya Bankası'ndan; LowTech, MediumTech ve HighTech değişkenleri için teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılmış ihraç edilen ürünlerin toplam ihracat içindeki paylarına ilişkin seriler Birleşmiş Milletler Dış Ticaret ve Kalkınma Ajansı'ndan (UNCTAD) alınmıştır.

Öncelikle çalışmada Breusch-Pagan (1980) tarafından ortaya atılan ve Pesaran vd. (2008)'nin sapmasını düzelttiği LMadj (Adjusted Lagrange Multiplier) test kullanılarak değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Devamında yatay kesit birimlerinin bağımsız olmadığı durumlarda yapay kesit bağımlılığı ve çoklu kırılmaları dikkate alan ve verilerin zaman içinde durağanlığını test eden Bai and Carrion-i-Silvestre (2009) tarafından geliştirilen ikinci nesil birim kök testi uygulanmıştır. Bir sonraki aşamada yatay kesit bağımlılığı ve çoklu yapısal kırılmaları dikkate alan Westerlund ve Edgerton (2008) tarafından geliştirilen Panel Eş-bütünleşme testi uygulanmıştır. Son

olarak dinamik panel veri yöntemleri(Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi ve Ortalama Grup Tahmincisi) ile kısa ve uzun dönemli ilişkinin tahmin edilmiştir.

4.BULGULAR

BRICS ülkelerinde ihraç mallarda kullanılan teknoloji düzeyi ile ekonomik büyüme etkileşiminin araştırılması amacıyla ilk olarak yatay kesitler arasındaki bağımlılığının varlığı, LMadj (Adjusted Lagrange Multiplier) testi kullanılarak incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, LnGDP ve teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılmış ihraç edilen ürünlerin toplam ihracat içindeki paylarına ilişkin serilere ait istatistiklere bakıldığında "yatay kesit bağımlılığı yoktur" olarak oluşturulan hipotezin reddedildiği belirlenmiştir. Bu da yapay kesit bağımlılığının serilerde ve denklemde var olduğunu göstermektedir.

Bu aşamadan sonra verilerin zaman içinde durağan olup olmadığı ikinci nesil birim kök testlerinden Bai and Carrion-i-Silvestre (2009) tarafından oluşturulan test ile incelenmiştir. Tespit edilen bulgulara göre "serilerin birim kök içerdiği" değişkenlerin düzey değerleri kapsamında reddedilemediği, birinci farklarında reddedildiği görülmüştür.

Bir sonraki aşama değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmek amacıyla eşbütünleşme ilişkisinin varlığını sınayan LM based testi uygulanmıştır. Bu test Westerlund ve Edgerton (2008) tarafından geliştirilmiştir. Analiz sonuçları, LnGDP ve teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılmış ihraç edilen ürünlerin toplam ihracat içindeki payları arasında panel eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu göstermiştir. Bu sonuçlar serilerin uzun dönemde beraber ilerlediklerini göstermektedir. Ayrıca, verileri incelenen BRICS ülkelerinin yapısal kırılma tarihleri(eşbütünleşme denkleminde) belirlenmiştir.

Çalışmanın son aşamasında LnGDP ve teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılmış ihraç edilen ürünlerin toplam ihracat içindeki payları arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişki her bir teknoloji yoğunluk seviyesine göre ayrı ayrı dinamik panel veri yöntemleri ile analiz edilmiş ve sonuçlar(Tablo 2) gösterilmiştir.

Tablo 2. Değişkenler Arasındaki Kısa ve Uzun Dönemli İlişki

	Model 1		**Model 2**		**Model 3**	
Uzun Dönem		**Katsayı**		**Katsayı**		**Katsayı**
	LowTech	0.436* (0.264)	***MediumTech***	0.3245*** (0.048)	***HighTech***	0.0817*** (0.006)
Kısa Dönem		**Katsayı**		**Katsayı**		**Katsayı**
	EC_{t-1}	-0.005** (0.002)	EC_{t-1}	-0.0006* (0.0003)	EC_{t-1}	-0.015* (0.009)
	D.LowTech	-0.0003 (0.026)	***D.MediumTech***	-0.008 (0.006)	***D.HighTech***	-0.004* (0.002)
	Sabit	0.162*** (0.056)	***Sabit***	0.0414 (0.171)	***Sabit***	0.439* (0.264)

***:%10, **:%5 ve ***:%1 simgeleri istatistiksel olarak anlamlılık düzeyini göstermektedir.**

Tablo 1'e bakıldığında teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılmış ihraç edilen ürünlerin toplam ihracat içindeki payları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen her üç modelde de hata terimi (EC_{t-1}) ifadesinin istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olduğu görülmektedir. Bu da kısa dönemde serilerde ortaya çıkan sapmaların uzun dönemde ortadan kalkacağını göstermektedir.

Kısa dönemli ilişkilere bakıldığında düşük ve orta düzeyde teknoloji gerektiren malların ihracattaki payı ile ekonomik büyüme arasında kısa dönemde ilişki tespit edilememişken yüksek düzeyde teknoloji gerektiren malların ihracat içerisindeki payı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve negatif bir ilişkinin varlığı görülmektedir. Bu durum kısa dönemde yüksek teknolojili ürünlerin ihraç edilmesi yâda artırılmasının ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini göstermektedir.

Uzun dönemli ilişkilere bakıldığında her üç modelde de her bir teknoloji seviyesine göre ihraç edilen malların toplam ihracat içindeki payı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olarak varlığı görülmektedir. Ancak katsayılara büyüklük olarak bakıldığında düşük ve orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracattaki payının ekonomik büyümeye etkisinin yüksek teknoloji gerektiren ürünlere göre daha yüksektir.

5.SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmada temel amaç olan teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılmış ihraç edilen ürünlerin toplam ihracat içindeki payları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. BRICS ülkelerinin 1995-2017 yılları arasındaki velileri alınarak panel eş bütünleşme analizi ile test edilmiştir. Buradaki analiz sonuçları kısa dönemde yüksek düzeyde teknoloji gerektiren ürünlerin ekonomik büyüme üzerinde negatif etki yarattığı yönündedir. Bunun sebepleri olarak yüksek teknolojili mallar üretmek için gereken altyapı maliyetinin çok yüksek olması, ciddi Ar-Ge çalışmaları yapması gerekliliği ve ülkelerin büyük bir değişime uğraması gerektiği gösterilebilir.

Uzun dönemli ilişkilere bakıldığında ekonomik büyümeyi her bir değişken anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Fakat bir katsayı sıralaması yapıldığında düşük düzey teknoloji gerektiren malların daha büyük katsayıya sahip olduğu dolayısıyla bu ürünlerin ihracının artışının ekonomik büyümeyi daha fazla etkilediği görülmektedir. Yüksek düzey teknoloji gerektiren malların ekonomik büyümeye etkisi kısa dönemde negatif iken uzun dönemde pozitiftir. Bu yüksek düzey teknoloji gerektiren malların ihracının uzun dönemde ekonomik büyümeyi artırdığını göstermektedir. Fakat diğer düzeylere göre bu katsayı düşüktür. Sonuç olarak ülkeler düşük ve orta düzey teknoloji gerektiren malları ihraç etmeye yoğunlaşmalı, yüksek seviye teknoloji gerektiren ürün ihracının ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisini görmeyi amaçladıklarında bir süreliğine ekonomik büyüme de daralmalara karşı kendilerini hazırlamalıdırlar.

KAYNAKÇA

Ağayev, S . (2011) "Relationship between Export and Economic Growth: Panel Cointegration and Panel Causality Analysis in 12 Transition Economies Case", Ege Academic Review, 11(2): 241-254.

Aydin, C. ve Esen, Ö. (2018) "Does the Level of Energy İntensity Matter in the Effect of Energy Consumption on the Growth of Transition Economies? Evidence from Dynamic Panel Threshold Analysis", Energy Economics, 69: 185-195.

Bahmani-Oskooee, M., Economidou, C. ve Goswami, G. G. (2005) "Export Led Growth Hypothesis Revisited: A Panel Cointegration Approach", Scientific Journal of Administrative Development, 3: 40-55.

Bai, J. ve Carrion-İ-Silvestre, J.L. (2009) "Structural Changes, Common Stochastic Trends, and Unit Roots in Panel Data", Rev. Econ. Stud. 76(2): 471–501.

Breusch, T.S. ve Pagan, A.R. (1980) "The Lagrange multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics", Rev. Econ. Stud. 47(1): 239–253.

Chow, P. C. Y. (1987) "Causality between Export Growth and İndustrial Development", Journal of Development Economics, 26(1): 55–63. doi:10.1016/0304-3878(87)90051-4.

Demirhan, E. (2015) "Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği" Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 60 (4): 75-88.

Feder, G. (1983) "On Exports and Economic Growth", Journal of Development Economics, 12(1-2): 59–73. doi:10.1016/0304-3878(83)90031-7.

Ghatak, S. ve Price, S. (1997) "Export Composition and Economic Growth: Cointegration and Causality Evidence for India," Review of World Economics, 133(3): 538-553.

Gümüş, M . (2017) "BRIC Ülkelerinde İhracat ve Büyüme Arasındaki İlişki: Panel Veri Analizi", Econder International Academic Journal, 1(1): 64-75.

Lederman, D. ve Maloney, W. (2003) "Trade Structure and Growth", World Bank Policy Research Working Paper No. 3025.

Lee, J. (2011) "Export Specialization and Economic Growth Around the World", Economic Systems, 35(1): 45-63.

Pesaran, M.H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008) ''A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence'', Econ. J. 11(1): 105–127.

Sandalcılar, A. R. (2012) "BRIC Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ve İhraat Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(1): 161-179.

Thornton, J. (1996) "Cointegration, Causality and Export-Led Growth in Mexico, 1895–1992", Economics Letters, 50(3): 413-416.

Westerlund, J. ve Edgerton, D.L. (2008) "A Simple Test for Cointegration in Dependent Panels with Structural Breaks", Oxf. Bull. Econ. Stat. 70(5): 665–704.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

MUSLIM IDENTITY, BENGALI NATIONALISM: THE USE OF ISLAMIC AND SECULAR IDENTITIES IN BANGLADESH

Md. Riyaz UDDIN[*]

Fazilatun NESA[**]

ABSTRACT

There are two types of nationalism in Bangladesh, Bangladeshi and Bengali. Bengali nationalism is related to the old history and culture of Bengal. The former Bengali territory now is divided between Bangladesh and West Bengal (State of India). The independence of Bangladesh came from two different historical movements. The first independence was from the British as part of Pakistan based on religion (Two nation Theory). The second independence was from Pakistan based on secular Bengali identity. Since then, different kind of nationalism "Bangladeshi Nationalism" created after the liberation of Bangladesh based on religion and territorial introduce. It is an exciting matter, while Gellner and Anderson argued that nation and nationalism are fabrications and imagined communities, Bangladesh defined, manipulated, and exaggerated nationalism by the elite society. Both ideologies are creating many conflicts in the politics of Bangladesh. This paper analyses the key pledges in each national election from 1991 to 2008, Awami League and BNP, how they practiced nationhood based on religion to take legitimacy and power.

***Key word**: Nationalism, Bengali, Awami League, BNP, Bangladesh*

1.INTRODUCTION

In the post-1975 period, the debate on national identity, whether Bengali or Bangladeshi, became a critical political issue. In its "Bangladeshi" shape, however, another variety's nationalism has created a rift in the culture. This is the strength of nationalist politics that can unite and divide. Bangladesh shows that the two influential leaders Bangabandhu Sheik Mujibur Rahman and Major General Zia ur Rahman have been led by two distinct categories of intellectuals in creating nationalism in Bangladesh and Bangladesh, respectively.

2.THEORETICAL FRAMEWORK

Nationalism in Bangladesh has had a long history. There were times in our fight for freedom when strong nationalist sentiments fired our people into action and other times when nationalism seemed to be forgotten. Not only did nationalism as a sentiment have its peaks and valleys, nationalism as a

[*] South Asian University, New Delhi, Email: uddinriyaz143@gmail.com

[**] International Islamic University Chittagong, Email: fnarju2018@gmail.com

political concept has been espoused at one time or another by different sectors of society which projected particular nationalist goals as their own interests and historical circumstances demanded. Therefore, according to Constantino, nationalism must permeate every aspect of Bangladeshi life as a national ideology. Nationalism demands freedom both economically and politically. The principle of this study will be based on the theory of nationalism and national identity. Nationalism refers to an ideology, a feeling, a form of culture, or a social movement that focuses on the nation.

3.BACKGROUND OF THE STUDY

Bangladesh constitutionally as a secular country. Bangladesh Awami(AL) League practice the ideology of secular. Bangladesh National Party(BNP) exercise the Bangladeshi Nationalism which owns the Muslim religion, whatever they are not fundamentalist. However, in every election time, both parties practice the religion to seek the vote of voters to win the election.

4.METHODOLOGY

Secondary data are the critical source of this research from Journal Articles, Books, and Newspaper.

4.1. The Concept and Short History of Nationalism

Anderson defines the nation, "an imagined political community and imagined as both inherently limited and sovereign" (Anderson) and 'nationalism might be portrayed as collective identities towards imagined communities which are not naturally expressed in language, race or religion but rather socially constructed by the very individuals that belong to a given nation.' (Anderson, 2006) Nationalism was first used in the 18th century as a standard way of defining and promoting a nation. By the 18th and 19th centuries, the French and American revolutions sparked a new wave of nationalism that embraced a unified government and its political and economic interests, capitalism in particular. While Europe was in a state of political and cultural war with those like Jean-Jacques Rousseau and Napoleon influencing nationalist ideas in France and the 1871 unification of Germany by Otto von Bismarck, nationalism began to take on more significant consequences. (Sraders, 2018) Nationalism has been a dominant force in Western world political words. In the late first and early 19th centuries, the tendencies of nationalism gave way to the establishment and reformation of states throughout Europe. The rise of nationalism led to the dissolution of many political entities based on ethnicity, language, religion, etc. which derived their homogeneity and unity. The idea of nationalism in the Third World was borrowed from the West in the context of the rise of indigenous movements to combat colonial rule. Several scholars have identified nationalism, but these conceptual frameworks vary in terms of nationalism's substance and characteristics. Nationalism has been seen as a political doctrine of self-determination. (Ahmed, 1996) Nationalism can be seen in this sense as a particularistic ideology designed to

differentiate between persons based on specific socio-cultural categories. We claim the right to self-determination based on different cultural groups and assert their sovereignty over the territory to emerge as a distinct political. (Breuilly, 1982) Gellner claims that nationalism is a democratic ideology that should be compatible with international and national units. (Gellner, 1983)

On the other hand, Smith treated it as a feeling that he knows to be as old as history. (Smith, 1983) In general, the term "nationalism" is used to describe two phenomena: (1)The attitude that members of a nation have when they are concerned about their national identity, and (2)Actions taken by members of a country in the pursuit of self-determination. (Miscevic, 2001) Nationalism focuses on the culture, language, and sometimes race of a nation. It may also involve shared literature, sports, or the arts, but is driven primarily by cultural associations. Moreover, at the cost of others, this promotes the country. (Sraders, 2018).

4.2. Bangladesh and Nationalism

Bangladesh went through the decolonization process twice: first in 1947, when it gained independence from Britain as Pakistan's eastern province, and again in 1971, when it gained independence from Pakistan's "internal colonialism." The debate on national identity, whether Bengali or Bangladeshi, became a critical political issue in Bangladesh after 1975. It was nationalist politics of the kind that once united the pre-independent Bangladeshi community. However, the nationalism of another type, in its "Bangladeshi" form, has created a rift in the city. Bengali nationalism evolved in the post-1947 period, mainly due to the colonial mindset of Pakistan towards Bangalis. Bengali nationalism is based on "ethnolinguistic" and "ethnocultural" features, and most definitely, during the war of independence, they helped to unite the people living in the territory called Bengal. (Khan& Hossain) Bangladesh got independence in 1971 from Pakistan. Bangladesh was built on a secular nationalist unity based on Bengali language and ethnicity, in direct contrast inevitably to the nationalism on which Pakistan was founded. (Uddin, 2006) The Awami League, which led the fight for independence, formed out of the language revolution in Bangladesh and was focused on Bengali nationalism, not religion. (Linter) It is important to remember that there has always been a Muslim element; otherwise, what was East Pakistan might have merged with West Bengal, mainly Hindu Indian, where the same language is spoken. (Linter) It was an essential argument of the people if Bangladeshi people introduced them like a Bengali then what will be the identity of West Bengal people? After independence, West and East Pakistan engaged in various kinds of conflict. The first is a linguistic dispute. In 1948, Mohammed Ali Jinnah visited East Pakistan and announced at a public meeting that Urdu would be the national and official language of Pakistan as a whole. Dhaka University students immediately rejected his speech and left the meeting. This resolution was opposed by citizens from West Pakistan from 1948 to 1952. Pakistan's government banned all kinds of agitation on 21 February 1952, but on 21 February 1952,

students at Dhaka University ignored the ban and organized a protest. The police clashed violently with the students, and a few Bengali died. This has become a decisive moment for the people of Bengali and has further strengthened their resolve to retain their distinctiveness from the West Pakistani culture. (Uddin, 2006) This protest created a new dimension for East Pakistan nationalism. East Pakistani people began to practice their own Bengali culture in various programs after this language movement in 1952. This clash generated strongly Bengali nationalism among the people of East Pakistan. This language is the root of Bengali nationalism and independent Bangladesh.

4.3. Bangladesh Awami League and Bengali Nationalism

Awami League was founded in 1949 to ensure the political and economic rights in East Pakistan. Awami League's former name was the Awami Muslim League. In 1956, the Awami Muslim League changed its name to the Awami League to engage more non-Muslims in their politics. Then the Awami League launched secular politics. Sheik Mujib launched the historic Six-Point plan in 1966, demanding greater autonomy for East Pakistan. The mass movement began to fight for greater freedom for East Pakistan's people in 1969. The Awami League captured an absolute majority in the national general elections in December 1970 and was ready to take over the reins of power in Pakistan. Political campaigns were organized based on Bangali nationalism during 1969-1970. (Khan& Hossain) The election of 1970 raised Bengali nationalism. Bangladesh Genocide Archive noted this important history 'When Pakistan held it is a first general election in 1970 the AL won 167 of the 169 seats allocated to East Pakistan in the National Assembly and Bhutto's Pakistan People's Party won only 83 of the 131 seats allocated to West Pakistan. Yahya Khan, the then president, postponed the convening of the National Assembly, refusing the AL the right to form a government although they had the majority of seats. This was unacceptable to the Bengalis, and on March 7th, 1971, Sheikh Mujib, the then leader of the AL, called for independence. Bangladesh won it is independence on 16 December 1971 with support from India and the loss of 3 million Bengali lives, according to some estimates.'(Genocide Archive) Sheik Mujib has chosen the first president of Bangladesh as the father of the nation. After independence, Awami League has been adopted the Secular and Bengali identity of Bangladesh. They have written, 'Secularism instead of Islam in addition to Bengali culture would be the basis of nationalism in Bangladesh.' (Uddin, 2006) This identity of Bengali was based on culture and language. 'In the name of Bangalee nationalism, the Awami League government tried to erase the symbols of Muslim history, culture and politics in the Indian sub-continent which ironically made Bangladesh possible in 1971. Nationalism, secularism, democracy, and socialism collectively called Mujibism (named after Mujib) were the new ideological brew, and Joi Bangla (Victory to Bengal) was the recent patriotic call in Bangladesh.' (Absar, 2014) Bangladesh was secular, but government programs started with the Qur'an recitation. "It was customary to initiate public functions with a recitation from the Qu'ran which the new

Bangladesh government eliminated in 1972".(Absar, 2014) Sheik Mujib gave the popular opinion a new definition of secularism at that time. Sheikh Mujib said, 'Secularism does not mean the absence of religion. You are a Mussalmaan; you perform your religious rites. There is no religiousness on the soil of Bangladesh, but there is secularism. This sentence has a meaning, and that meaning is that none would be allowed to exploit the people in the name of religion or create such fascist organizations as the Al-Badr, Razakars, etc. No communal politics will be allowed in the country' (Rahman). After the independence of Bangladesh, there was an argument about nationalism. According to Absar, 'Enmeshed in rhetoric and symbols, there was a serious confusion between Bangladesh nationalism and Bengali nationalism. If language is the sole root of nationalism, why didn't West Bengal join the separatist struggle of former East Pakistan? That was more than a rhetorical issue. One could argue that in 1971, it was politically and strategically unrealistic for West Bengal to join the Bangladesh struggle for creating a bigger united Bengal".(Absar, 2014) After three years of the first national election of Bangladesh, the country began to face economic difficulties soon after independence, further aggravated by the famine of 1974. Many in Bangladesh saw the financial challenges of the post-liberation years as the personal failure of Mujib and assassinated him and most of his family on 15 August 1975. Then started a new politics of nationalism in Bangladesh. (Uddin, 2006)

4.4. BNP and Bangladeshi Nationalism

In 1976, when the country was under military rule, a new nationalism was introduced in Bangladesh. This year, Khondker Abdul Hamid, under Major General Zia, established the theoretical basis for Bangladeshi nationalism. (Khan& Hossain) After the founding of the Bangladesh Nationalist Party (BNP) in 1976, Zia strengthened this view of patriotism. According to Rahman, 'General Rahman, who came to power after a series of coups, tried to give his administration a civilian face. In June 1978, he became the president and, soon after, turned his attention to the political party. The new party, Bangladesh Nationalist Party or BNP, was supported by retired army officials and a variety of political groups, ranging from Islamic forces to leftist groups, including the Muslim League, the United Peoples Party, and the faction of the National Awami Party. He and his party came out with the idea of 'Bangladeshi Nationalism,' which was, in a sense, based on anti-India feelings.'(Rahman, 2012)

In 1978 Zia said, 'The Problem of National Identity in Bangladesh", Zia suggested that since Bangladeshis were different from the Bangalis of India, in terms of "culture" and "language," it should be 'molded' "in our way.' (Murshid, 2000) According to Absar, 'Bangladeshi nationalism is a political ideology that glorifies and promotes the citizens of the People's Republic of Bangladesh as a distinctive cultural and political nation. In contrast with its rival Bengali nationalism, the ideology emphasizes a clear distinction amongst the Bengali people that essentially Bangladeshi citizens are different from their linguistic and cultural counterparts in the Indian state of West Bengal which borders Bangladesh.'(Absar,

2014) This change of national identity from Bangali to Bangladeshi was not just "semantic". Instead, it was "an effort to incorporate religion into national identity." (Riaz) He amended the constitution in 1977 when Zia took over as president. Secularism was replaced by "absolute confidence and faith in Almighty Allah," and the name of Bangladesh's population was changed from "Bangladesh" to "Bangladesh." (Riaz, 2002) After a few days, Ziaur Rahman declared Bangladesh as the Islamic Republic. According to Rahman, 'Pressure was mounting on Zia from the right-wing Islamists to declare Bangladesh the Islamic Republic. His pro-Islamic foreign policy brought him respect and fame in the Middle East.' (Rahman) Ziaur Rahman also changed the basic four ideology- democracy, socialism, secularism, and nationalism of Bangladesh. 'The constitution was manipulated to incorporate the basic ideals of Bangladeshi nationalism. "Bismillahir Rahmanur Rahim" was added before the preamble to the constitution; the words "liberation struggle" were replaced by "war of independence," "secularism," which was read as "economic and social justice; and Article 12 which elaborated the principle of secularism, was obliterated. All these changes paved the way for the return of the Islamic Political parties into the arena of politics".(Rahman, 2012) The core of Zia's ideology was ' religion, the territoriality of identity and national security, ' far removed from the ethnic, linguistic, and secular thinking that led to the creation of Bangladesh. (Khan, 2000)

5. THE CULTURE OF POLITICS IN BANGLADESH AND THE USE OF NATIONALISM IN THE ELECTION

Following the death of Ziaur Rahman and a decade of authoritarian rule under Ershad (who also used Islamic nationalism from Zia), democracy was restored in 1991 in Bangladesh. The 'Bangladeshi ' ideology is based on Islamic and territorial identity and is propagated by the BNP, while the AL's ' Bengali ' ideology is based on a secular Bengali identity. (Absar, 2014) Awami League with their Bengali identity and BNP with their Bangladeshi identity used in every election from 1991-2008. However, curiously, Awami League is a secular political party, but they have used religion with Bengali nationalism in every election for the public sentiment. The following analyzes the role of religion and secularism in each of the BNP and Awami League in the polls from 1991 to 2008.

5.1. Nationalism, Religion, and Election in 1991

The first democratic elections in Bangladesh were motivated by nationalism between the Awami League and the Nationalist Party of Bangladesh. This motivation was between Bengali nationalism and Bangladeshi Nationalism. 'Both had different objectives and strategies to run the campaign. When Awami League concentrated on a mixed economy, an elected government accountable to the people, and a secular orientation, BNP promoted a more Islamic outlook, a presidential system, and a free-market economy. Altogether there were some 2,800 candidates from nearly 80 parties.' (Insider, 2009).

At the beginning of the democratic era in 1991, the leading positions of ideological conflict were drawn between the ' Bangladeshi Nationalist ' BNP and the ' Bengali Nationalist ' Awami League. (Khan, 2000) By this election, Bangladesh divided in two-part for nationalism.

The BNP and Awami League leadership was Begum Khaleda Zia and Sheik Hasina. Both traveled across the country to campaign for election. 'Khaleda Zia started each speech with the words Bissimilah-Ar-Rahmani-Rahim (in the name of Allah the Beneficent and the Merciful) and highlighted the Islamic provisions incorporated into the Constitution by Ziaur Rahman. Sheikh Hasina spoke on similar themes, the key difference being that she spoke about building the Sonar Bangla that Sheikh Mujib had envisioned, the golden era (1972-75) of Sheikh Mujib's rule, the punishment of the killers of Sheikh Mujib.' (Maniruzzaman, 1992)

The election campaign of BNP was if Bangladesh Awami League were elected, they would delete "Bismilla hir Rahmani Rahim" from the constitution of Bangladesh. Sheik Hasina dismissed that claim and said she had no dispute with 'Bismillah.' The slogan of the BNP was: "La ilaha Illallah, Dhaner sishe bismillah ('There is no God save Allah, vote for paddy sheaf saying God the merciful'). The slogan of the Awami League was: "La ilaha Illallah, noukar malik tui Allah'('There is no God save Allah, the boat belongs to Allah'). (Riaz) In her speech, Sheik Hasina was determined to create a secular democracy, but she used Bismillah and religion in her every speech. Maniruzzaman writes, 'And fatally in 1991, Sheikh Hasina promised a secular democracy and did not raise the issue of safeguarding Bangladesh from Indian expansionism.' (Maniruzzaman, 1992) In this election, BNP won 140 seats, and the Awami League won 88. No party has the legal right to form a government. Then the Jammat-e-Islami and the Jatiyo party supported the BNP, and the BNP formed the government. This became apparent in the 1991 election when religious symbols were used liberally by all major political parties. The Awami League, long known as the leader of secular Bengali nationalism, also used spiritual symbol manipulation. In its headquarters, even the Communist Party organized religious meetings. (MOHSIN)

Table 1. 1991 Election Result in Bangladesh

Party	Vote	%	Seats
Bangladesh Nationalist Party	10,507,549	30.08	140
Bangladesh Awami League	10,259,866	30.01	88
Jamaat-e-Islami Bangladesh	4,136,461	12.1	18
Jatiya Party	4,063,537	11.9	35
Bangladesh Krishak Sramik Awami League	616,014	1`.8	5
Communist Party of Bangladesh	407,515	1.2	5
Islami Oikkya Jote	269,434	0.8	1
National Awami Party (Muzaffar)	259,978	0.8	1
Ganatantri Party	152,529	0.4	1
National Democratic Part	121,918	0.4	1
Jatiya Samajtantrik Dal (Siraj)	84,276	0.2	1
Workers Party of Bangladesh	63,434	0.2	1
63 other parties	1,663,834	4.9	0
Independents	1,497,369	4.4	3
Invalid/blank votes	374,026	-	-
Total	34,477,803	100	300

Source: Bangla Insider, 2018

5.2. The Election in 1996

The election was held in one parliamentary seat in 1994. The government of BNP won this seat with its governmental power. Awami League has begun to accuse a caretaker government. After a few days, all the members of the Parliament of the Awami League resigned their seats in parliament. They began to fight for the caretaker government to hold the next election in 1996. BNP ignored this demand. Awami League and other opposition parties did not participate in this election. BNP came to power again. Nevertheless, all political parties, elite societies, and international communities did not accept this election. After few days BNP reformed the constitution for the caretaker government and resigned from parliament. 'through the very historical process of its evolution, civil society in this country has come to represent the people, and has acted, to a large extent, as the sentinel of freedom and rights.' (Zafrullah, 2002) The result of this election was not against Islam or Bangladeshi nationalism; people

were against the corruption of BNP. Khan writes,' However, the election results have also been explained as not a move of the voters away from Islamic association, rather an 'unholy alliance, between the secular Awami League and the Islamist Jamaat against the then- ruling BNP government.' (Khan, 1992) In this election, the Awami League was silent about religion. Awami leader Sheik Hasina covered the head as the role of Islam in all public meetings to make people realize that they are not against Islam. According to Khan, 'during the early nineties, the AL's secular claims became much more muted, perhaps as an answer to the 1991 electoral results.' (Khan, 1992) Khan also argues in this point, 'by this stage it had become difficult to identify any important issues of concrete political practice affecting secularism on which the major parties differed.' (Khan, 1992)

5.3. The Election in 2001

In 1999, BNP created a political alliance with Jammat-E-Islami, Jatiyo Party, and Islami Oikya. For the first time, the Awami League claimed that this alliance is against our freedom and state. They want to make Bangladesh as the part of Pakistan again. According to Rashiduzzamn, 'Sheikh Hasina, the then Prime Minister, claimed that the opposition alliance was a grouping of 'anti-liberation forces' and that 'they wanted to subvert peace and turn Bangladesh back into the old Pakistani province of East Pakistan.' (Rashiduzzaman, 2001) Before the election, the Awami League started again to claim against this alliance is a conservative group; they want to make Bangladesh a Talebani state. According to Schaffer, 'The AL alleged that a victory by the BNP and its Islamic-party partners would lead to the Talibanization of Bangladesh.'(Scaffer, 2002) BNP alliance played a game against the Awami League by the religion and territorial identity.

The BNP, for its part, played the anti-Indian card — a tactic it used in previous elections. It claimed that Hasina's government had sold Bangladesh's interests to New Delhi. (Scaffer, 2002) BNP and its alliance won in 218 seats, and Awami League won in 62.

Table 2. 2001 Election Result in Bangladesh

BNP	Seats	193
	Vote Share	40.97%
	(a) Total vote	22,833,978
	(b)Votes by winners	19,340,868
	(b)÷(a)	84.70%
Awami League	Seats	62
	Vote Share	40.13%
	(a) Total vote	22,365,516
	(b)Votes by winners	5,629,640
	(b)÷(a)	25.17%
Jamaat-E-Islami	Seats	17
	Vote Share	4.28%
	(a) Total vote	2,385,361
	(b)Votes by winners	1,757,506
	(b)÷(a)	73.67%
Jatiya Party	Seats	14
	Vote Share	7.25%
	(a) Total vote	4,038,453
	(b)Votes by winners	1,265,111
	(b)÷(a)	31.32%

Source: Bangladesh Election Commission

5.4. The Election in 2008

The caretaker government did not leave power for two years. The next election was held after two years in December 2008. Awami League alliance and BNP alliance were attended in this election. Awami League publicly took a position against religion and Bangladeshi nationalism. According to Awami League manifesto 2008, they promised that "the use of religion and communalism in politics would be banned if elected, with courtesy and tolerance restored to the political culture of the country.' BNP and its alliance highlighted religion in this election. BNP played a game against Bengali

nationalism. Bhardwaj writes, 'BNP's alliance partner, JI, stated that if elected it would enact a 'blasphemy law' to prevent anti-religious statements and criticism of religion in books, newspapers and electronic media.' (Bhardwaj, p.22) Awami League wanted to prove that they are against the BNP alliance because of anti-liberation and Bengali nationalism. In this election, the Awami league alliance won in 262 seats, and the BNP alliance won only 32 seats. Bangladeshi people again elected Bengali Nationalism and Secularism against Islamic and Bangladeshi nationalism.

Table 3. 2008 Election Result in Bangladesh

Number of registered electors	81'083'933
Voters	70'647'508 (87.13%)
Blank or invalid ballot papers	635'317
Valid votes	70'012'191
Bangladesh Awami League (AL)	230
Bangladesh Nationalist Party (BNP)	30
Jatiya Party (National Party) (Naziur)	27
Independents	4
Jatiya Samajtantric Dal-Jasad	3
Bangladesh Jamaytee Islami	2
Bangladesh Workers Party	2
Bangladesh Jatiya Party (BJP)	1

Liberal Democratic Party (LDP)	1

Source: Bangladesh Jatiya Sangsad website

6.CONCLUSION

The people of Bangladesh are still confused about their identity. People are divided into two parts. One part believes that Bengali's character is based on ethnicity, language, and secularism. Certain parties claim that their heritage is based on religion and territories located in Bangladesh. Among the political parties, there is no practice of ideology. Because the BNP and the Awami League have turned their thinking to win in every election. Every day, people indulge in wars and destroying the state for the politics of nationalism.

REFERENCE

Ānisujjāmāna . (2018) ‘‘Creativity, Reality and Identity’’, Dhaka: Journeyman Books.

Bangla Insider (2009), (n.d.). Retrieved from https://en.banglainsider.com/politics/4303/General-election-1991-at-a-glance.

Bangladesh Genocide Archive. (n.d.). Retrieved from http://www.genocidebangladesh.org/.

Bhardwaj, Sanjay, K., ‘Contesting Identities in Bangladesh: A Study of Secular and Religious Frontiers’, Working Paper, Asia Research Centre, London School of Economic and Political Science, Page 22

Breuilly, J. (2006) ‘‘Nationalism and the State’’, Chicago: The University of Chicago Press.

Chamie, J., and Ahmed, I. (1998) ‘‘State, Nation and Ethnicity in Contemporary South Asia’’, International Migration Review, 32(3): 800. doi: 10.2307/2547788

Commission, B. E. (n.d.). Bangladesh Election Commission. Retrieved from http://ecs.gov.bd/.

Election Menifesto, Bangladesh Awami League, 2008.(Available athttps://kanakbarman.wordpress.com/2008/12/17/election-manifestoof-bangladesh-awami-league-2008/)

Election Manifesto, Bangladesh Awami League, http://198.104.176.144/autoalbd/index.php

Gellner, E. (1978) ‘‘Thought and Change’’, Chicago, IL: University of Chicago.Lintner, B. Religious Extremism and Nationalism in Bangladesh,

https://apcss.org/Publications/Edited%20Volumes/ReligiousRadicalism/PagesfromReligiousRad

icalismandSecurityinSouthAsiach17.pdf

Khan, M. H., & Hossain, I. (2006). The Rift Within An Imagined Community: Understanding Nationalism(s) in Bangladesh. Asian Journal of Social Science, 34(2), 324–339. doi: 10.1163/156853106777371229

Khan, Mushtaq H., 'Class, Clientelism and Communal Politics in Contemporary Bangladesh',

Maniruzzaman, T. (1992) ''The Fall of the Military Dictator: 1991 Elections and the Prospect of Civilian Rule in Bangladesh'', Pacific Affairs, 65(2): 203. doi: 10.2307/2760169.

Miscevic, N. (2014, December 15) ''Nationalism'', Retrieved from https://plato.stanford.edu/entries/nationalism/#BasConNat.

Mohsin, A. (1984) ''Religion, Politics and Security: The Case of Bangladesh''.

Murshid, Tazeen M. (2001) "State, Nation, Identity: The Quest for Legitimacy In Bangladesh" in Amita Shastri and A. Jeyaratnam Wilson, eds.

Panikkar, K.N., Byers et al, U.eds., The Making of History: Essays Presented to Irfan Habib. New Delhi, Tulika 2000, Page 14.

Rahman, M. (n.d.) ''Bangladesh: State, Nation and Tagore'', Retrieved from https://www.academia.edu/3608298/Bangladesh_State_Nation_and_Tagore.

Rashiduzzaman, M. (2001). BANGLADESH IN 2000 Searching for Better Governance? Asian Survey, 41(1), 122–130. doi: 10.1525/as.2001.41.1.122

Raychaudhuri, T. (2009) ''Constructing Bangladesh: Religion, Ethnicity, and Language in an Islamic Nation'', * By SUFIA M. UDDIN. Journal of Islamic Studies, 20(2): 294–297. doi: 10.1093/jis/etp017.

Reid, A., and Anderson, B. (1985) ''Imagined Communities. Reflections on the Origin and Spread of Nationalism'', Pacific Affairs, 58(3): 497. doi: 10.2307/2759245.

Riaz, A. (2012). Inconvenient truths about Bangladeshi politics. Dhaka: Prothoma Prokashan.

Riaz, A. (2015). How did we arrive here? Dhaka: Prothoma Prokashan.

Schaffer, H. B. (2002). Back and Forth in Bangladesh. Journal of Democracy, 13(1), 76–83. doi: 10.1353/jod.2002.0016

Sraders, A. (2018, July 5) ''What is Nationalism? Its History and What It Means in 2018'', Retrieved from https://www.thestreet.com/politics/what-is-nationalism-14642847.

Union, I.-P. (n.d.). Bangladesh Jatiya Sangsad. Retrieved November 11, 2019, from http://archive.ipu.org/parline-e/reports/arc/2023_08.htm.

Zafarullah, H. M., & Rahman, M. H. (M. H. (2002). Human Rights, Civil Society and Nongovernmental Organizations: The Nexus in Bangladesh. Human Rights Quarterly, 24(4), 1011–1034. doi: 10.1353/hrq.2002.0055

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TAZE GIDA TEDARİK ZİNCİRİNDE İNDİRİM SÜPERMARKETLERİ GERİYE DOĞRU BÜYÜME STRATEJİLERİNE Mİ NİYETLENİYOR?

Oğuzhan YILMAZ[*]

Eren DURMUŞ-ÖZDEMİR[**]

ÖZET

Bu çalışmanın amacı taze meyve ve sebze tedarik zincirinde indirim süpermarketlerinin geriye doğru büyüme stratejilerine dair uygulamaların tespit edilmesidir. Alan yazında gıda perakende sektöründe sayıları hızla artan indirim marketlerinin, operasyonel faaliyetlerini düşük maliyetle gerçekleştirmeye yönelik çeşitli uygulamalarından bahsedilmektedir. Bilhassa indirim süpermarketlerinin taze meyve/sebze komisyoncularıyla ilişkilerine bağlı olarak ortaya çıkan yüksek operasyonel maliyetlerini düşürme çabalarının arka planında, geriye doğru büyüme stratejilerine yönelik faaliyetler olduğu gözlemlenmektedir. Keşifsel nitelikli olan bu araştırmanın temel sorusu indirim süpermarketlerinde taze meyve/sebze alım sürecindeki maliyetleri minimize etmek amacıyla geriye doğru büyüme stratejilerine dair uygulamaların var olup olmadığı varsa bu uygulamaların gerekçelerini sorgulamaktır. Bu kapsamda araştırmanın saha çalışması Türkiye genelinde yaygın satış ağına sahip olan iki ulusal indirim süpermarketinin üst düzey yöneticileri ile gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeler yoluyla yürütülmüştür. Araştırma sonuçları indirim süpermarketlerinde geriye doğru büyüme stratejilerine yönelik ufak çaplı girişimlerin varlığına işaret etmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Taze Gıda Tedarik Zinciri, Büyüme Stratejileri, İndirim Süpermarketleri, Gıda Perakende Sektörü*

JEL Kodları: *L1, L25, L81*

[*] Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Antalya, Türkiye, oguzhanyilmaz07@gmail.com

[**] Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Antalya, Türkiye, edurmus@akdeniz.edu.tr

DO DISCOUNT SUPERMARKETS IN FRESH FOOD SUPPLY CHAIN INTEND TO BACKWARDS GROWTH STRATEGIES?

ABSTRACT

The aim of this study, is to find out the practices in backwards growth in fresh fruit and vegetables supply chain in discount supermarkets. It is mentioned in various applications in numerically rapidly increasing discount supermarkets in the food retail sector to carry out the operational activities in lower costs. Especially, in the background of the aim of reduction in high operational costs depending on fresh fruit/vegetable commission agent of discount supermarkets, it is observed that there are activities towards backwards growth strategies. The main question of this exploratory research is whether there are applications in backwards growth strategies to minimize the costs in the process of purchasing fresh fruit/vegetable in the discount supermarket or not, if yes; to question the reasons for these implications. Within this scope, the field work for this research, is conducted by face to face interview of senior managers who have two national discount supermarkets which have widespread sales network all over Turkey. Research results have been observed the existence of petty attempts in intention for growth strategies in discount supermarkets.

***Keywords**: Fresh Food Supply Chain, Growth Strategies, Discount Supermarkets, Food Retail Sector*
***JEL Codes**: L1, L25, L81*

1. GİRİŞ

Tüketiciye mümkün olan her noktada ulaşmaya çalışan indirim süpermarketleri düşük maliyetli operasyona dayalı iş modellerinde çeşitli uygulamalar ile rakiplerine kıyasla ortalama üzerinde performans çıktıları elde edebilmektedirler. Az sayıda stok birimi bulundurmak, düşük satış alanına sahip mağazaları tercih etmek, ürünleri kendinden teşhirli karton kolilerde sergilemek, ürün teslimatlarını mağazalar yerine depolara yönlendirmek (Bardakçı ve Baran, 2019), çoğunlukla özel markalı (private label) ürünleri sunmak gibi çeşitli uygulamaları ile tüm süreçlerinde maliyetlerini düşürmeye odaklanan indirim süpermarketleri, rekabet dinamiklerini etkilemede önemli oyuncular olarak dikkat çekmeye devam etmektedir. Nitekim Nielsen Perakende Hizmetleri'nin 2018'e ilişkin "Hızlı Tüketim Ürünleri Pazarı ve Private Label Trendleri" araştırmasına göre organize süpermarketler arasında indirim marketleri en hızlı büyüme oranına sahip formatlar olmuştur (KPMG Danışmanlık, 2019). Tüketiciye mümkün olan her noktada ulaşmaya çalışan indirim marketleri, işbirliği yaptıkları tedarikçilerinin de kendi hızlarına ayak uydurmalarını beklemektedir. Bilhassa taze meyve/sebze ürünlerin tedarik sürecinde tedarikçilerine belirli standartlar koyan, ürün teslimat sürelerini azaltan hatta

tedarikçilerini markalaşmaya zorlayan indirim marketleri, gıda tedarik zincirinde yeni uygulamalar ile işlem maliyetlerini düşürmeye çalışmaktadır. Süpermarketlerin taze meyve ve sebze satışı ile birlikte tedarik zincirinde yarattığı bu değişimler hem tedarikçiler ile aralarında bir gerilime neden olmakta (Reardon ve Hopkins, 2006), hem de süpermarketlerin tedarik sürecindeki çeşitli maliyetlerini arttırabilmektedir. Bu nedenle indirim marketleri taze meyve ve sebze tedarik zincirinde karşılaştıkları muhtelif maliyetlere katlanmak yerine çeşitli uygulamalar ile maliyetlerini azaltarak performanslarında sürdürülebilir bir başarı elde etmeyi amaçlamaktadırlar. Tedarikçilere yönelik farklı tedarik planlamaları yapmak, verimsiz olan satış kanallarını azaltmak bu uygulamalar arasında yer almaktadır. Bahsi geçen uygulamalar dışında mevcut araştırma indirim süpermarketlerinin taze meyve/sebze alım sürecindeki maliyetlerini minimize etmek amacıyla geriye doğru büyüme stratejilerine dair uygulamalarının var olup olmadığını sorgulamaktadır.

2. ARAŞTIRMA SORUSUNUN ARKA PLANI

Son on yıllık dönemde geleneksel perakendenin içinde bulunduğu rekabet çıkmazı, alışveriş merkezlerine yönelik yatırımlarda yaşanan büyük artış, tüketici davranışlarındaki değişim ve alışveriş alışkanlıklarını kökünden sarsan teknolojik gelişmeler indirim marketlerini gıda perakende sektörünün en önemli oyuncuları haline getirmiştir (Durmuş-Özdemir ve Çırağ, 2018). Yanısıra ulaşım kolaylığı, satış alanı küçüklüğü ve ürün satış fiyatlarının düşüklüğü gibi gerekçeler tüketicilerin alışveriş tercihlerini indirim marketleri yönünde değiştirmiştir. Nitekim Nielsen'in Alışverişçi Trendleri 2018 raporuna göre, tüketicinin fiyat farkındalığının yüzde 69'dan yüzde 91'e yükselmesi indirim marketlerinin cirosuna da yansımıştır (Ekonomist Online, "İndirim Marketleri Krizden Karlı Çıktı", 02.12.2019). Türkiye'de sektör verilerine göre 2012-2017 arasında modern gıda perakende pazarı yüzde 19 büyürken, indirimli gıda perakendesinin yüzde 28 büyümesi bu değişimin ne denli hızlı olduğuna işaret etmektedir (Capital, "Zor Dönemin En Hızlıları", 01.12.2019). Mevcut ekonomik tablo ve yüksek enflasyonunun da etkisiyle sektörün 2019 yılını da yüzde 30'un üzerinde büyümeyle kapatması beklenmektedir (Ekonomist Online, "İndirim Marketleri Krizden Karlı Çıktı", 02.12.2019). Perakende araştırma şirketi Ortakalan'ın yaptığı araştırmaya göre, 2026 yılı sonuna kadar indirim marketlerine bağlı zincilerin yüzde 50 büyümeyle toplamda 36 bin mağazaya ulaşacağı tahmin edilmektedir (Ekonomist Online, "Gıda Perakendesinde Format Savaşı Hızlandı: 2020'de Öne Çıkacak Dört Eğilim" 11.11.2019). Örneğin Tablo 1'e göre 2016'dan bu yana Şok indirim marketleri %60.5 ile mağaza sayısını en fazla arttıran şirket olurken, BİM indirim marketleri mağaza sayısını %45 artışla 8 bin 152'ye, A101 indirim marketleri ise %42.9 artışla 9 bine çıkartmıştır.

Şekil 2.Zincir Marketlerin Mağaza Sayıları

	Şirket adı	2016	2017	2018	2019	Değişim (2016/'19-%)
1	A101	6.300	7.100	8.100	9.000	42,9
2	BİM	5.602	6.765	7.478	8.152	45,5
3	ŞOK	4.364	5.364	6.264	7.003	60,5
4	Migros	1.566	1.858	2.059	2.131	36,1
5	Carrefoursa	565	625	596	640	13,3

Kaynak: www.ekonomist.com.tr/perakende/gida-perakendesinde-format-savasi-hizlandi.html, 2019

2018 yılında yaşanan küresel çaplı ekonomik kriz Türk perakende sektöründe önemli gelişmelerin yaşanmasına neden olmuştur. Bazı perakendeciler artan finansman yükü ve zayıflayan talep nedeniyle mali zorluğa girdikleri için iflas ve/veya iflas koruma, kredi yeniden yapılandırması gibi taleplerde bulunmak zorunda kalmıştır (KPMG Danışmanlık, 2019). Yükselen döviz kurlarından dolayı artan kira ve ürün maliyetleri bazı perakendecilerin verimsiz mağazalarını kapatmalarına neden olurken, Tablo 1'de de görüldüğü gibi indirim mağazalarının sayısında ise artışa neden olmuştur. Küresel ekonomik krize bağlı tüketici alım gücündeki azalma indirim marketlerinin maliyet odaklı stratejilerinde farklı uygulamalar sergilemesine neden olmuştur (Durmuş-Özdemir, 2018). Örneğin indirim marketleri raflarında taze gıdaya daha fazla yer ayırmaya, yeni mağaza formatları geliştirmeye, tutundurma araçlarını kullanmaya ve sosyal medyaya yatırım yapmaya başlamışlardır (Ekonomist Online, "İndirim Marketleri Krizden Karlı Çıktı", 02.12.2019). Özellikle taze meyve ve sebze gıda satın alım hacimlerindeki artış, indirim marketlerinin tedarik zincirini optimize edecek uygulamalara yöneltmiştir. Öyle ki son yıllarda gıda perakende sektöründe süpermarketlerin tedarik zincirlerinde kalite ve gıda güvenliğinde standartlaştıkları, uzmanlaşmış toptancıları tercih ettikleri ve tedarik zincirinde yeniden organizasyona yöneldikleri dikkati çekmektedir (Bardakçı ve Baran, 2019).

Seçkin'e göre (2015) süpermarketler tedarikçilerinden ürün alımında ürünün büyüklüğü, rengi, üreticinin sertifika gibi belli standartları tercih etmekte ve aynı zamanda tedarikçilerinin ani ürün taleplerini karşılayacak esnekliğe sahip olmasını istemektedir. İndirim marketlerinin bu beklentilerine bilhassa 2010 yılında yürürlüğe giren *5957 Sayılı Sebze ve Meyveler ile Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğer Malların Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun* ve *28346 sayılı Sebze ve Meyve Ticareti ve Toptancı Halleri Hakkında Yönetmelik de* yön vermiştir. *5957 Sayılı* Kanunun amacı "sebze ve meyveler ile arz ve talep derinliğine göre belirlenecek diğer malların ticaretinin kaliteli, standartlara

ve gıda güvenilirliğine uygun olarak serbest rekabet şartları içinde yapılmasını, malların etkin şekilde tedarikini, dağıtımını ve satışını, üretici ve tüketicilerin hak ve menfaatlerinin korunmasını, meslek mensuplarının faaliyetlerinin düzenlenmesini, toptancı halleri ile pazar yerlerinin çağdaş bir sisteme kavuşturulmasını ve işletilmesini sağlamaktır" (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2010), "Sebze ve Meyveler İle Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğer Malların Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun", 07.10.2019). Yanısıra *28346 sayılı Sebze ve Meyve Ticareti ve Toptancı Halleri Hakkında Yönetmeliğe* göre perakende satış yapan üreticiler dışında toptan veya perakende satış yapan diğer satıcılar ürüne ait künyeleri, kasa ve ambalajların üzerinde bulundurması zorunlu hale getirilmiştir (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2012) "Sebze ve Meyve Ticareti ve Toptancı Halleri Hakkında Yönetmelik", 12.03.2019). Özetle ekonomik, teknolojik ve yasal gelişmeler indirim marketlerinin taze meyve ve sebze komisyoncularıyla ilişkilerinde ortaya çıkan yüksek operasyonel maliyetleri düşürme çabalarına yönelttiği söylenebilinir. İndirim marketlerinin tüccarlardan veya halden ürün almaya devam ederken tedarik sürecinde standart, kaliteli ve esnek üretim için ufak çaplı girişimlere de başladığı gözlemlenmiştir. Bu girişimler arasında en dikkat çekeni taze meyve ve sebze üretimine yönelik geriye doğru dikey büyüme stratejisidir. Geriye doğru büyüme stratejisine göre işletmeler kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme ve işletme malzemesi gibi girdileri kendileri üreterek hem tedarikçilerin işletme üzerindeki pazarlık gücünü zayıflatmakta hem de sektördeki dağıtım kanallarının yapısını da değiştirmektedir. Seçkin'e (2015) göre bu tip büyüme mekanizmaları -süpermarketlerin taze sebze ve meyve satışını arttırması nedeni ile- gıda tedarik zincirinde yarattığı değişimler arasında yer almaktadır. Bu çalışmada gerçekleştirilen saha araştırması ile indirim süpermarketlerinin geriye doğru büyüme stratejilerine dair uygulamaları ve varsa uygulamaların gerekçeleri belirlenmeye çalışılmıştır.

3. ARAŞTIRMA SÜRECİ

Keşfedici nitelikte olan bu çalışma Türkiye genelinde yaygın satış ağına sahip olduğu tespit edilen iki ulusal indirim süpermarket ile yürütülmüştür. Veri toplama süreci Mart 2019-Haziran 2019 ayları arasında her iki süpermarketten birer üst düzey yönetici ile yapılan yüz yüze görüşmeler yoluyla gerçekleştirilmiştir. Veriler mevcut çalışmanın yazarları tarafından alan yazın ve pilot çalışmalar yardımıyla özgün bir görüşme formu aracılığı ile toplanmıştır. İşletmelerin veri gizliliği politikaları gereği görüşmeler elle not tutularak kayıt altına alınmış, verilerin analizinde işletmelerin isimleri A ve B olarak kodlanmıştır. Verilerin değerlendirilmesinde içerik analizden yararlanılmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmanın ilk bulgusu her iki süpermarketin geriye doğru büyüme stratejilerine dair ufak çaplı girişimlerinin bulunmasıdır. Her iki market de komisyoncu ve/veya çiftçilerine kendi belirledikleri standartlarda spekte (tür, boyut vb.) ürünü yetiştirtmektedir. Yazılı sözleşmeye dayalı işbirliği

çerçevesinde tüketicilerin fiyat ve kalite beklentisine uygun maliyet odaklı bir uygulamaya başladıklarını belirten A indirim marketinin yöneticisi bu uygulamalar ile meyve ve sebze ürünlerinde fiyat farklılığı yaratarak diğer indirim marketlerinden üstün olmaya çalıştıklarını ifade etmiştir. B marketi ise ise mağazalardaki kasaları yüksek hızlara ulaştırmak için manav ürünlerini önceden paketletmek gibi işlemlerle operasyonel verimliliklerini arttırdıklarını belirtmiştir. Bu uygulamalardan farklı olarak B market yöneticisi bilhassa domates ve turunçgiller gibi talebi yüksek meyve ve sebzelerin yetiştirilmesinde kendi tarım arazilerinden yararlandıklarını dile getirmiştir. Konu ile ilgili olarak B market yöneticisi "…kendi araziniz varsa istediğin meyve ve sebzeyi istediğiniz standartlarda ve kalitede üretebilirsiniz. Üstelik piyasa fiyatının altında tüketiciye bir satış fiyatı sunabilirsiniz. Burada tek risk girdi maliyetleri olarak ilk yatırım maliyetlerine katlanmak zorunda olduğumuz tarım arazileridir. Bu konuda kimi zaman yerel rakiplerimizle mücadele edemeyebiliyoruz. O nedenle girişimlerimiz henüz başlangıç aşamasında...". Araştırmanın ikinci bulgusu ise her iki süpermarketin geriye doğru büyüme stratejilerine yönelik uygulamalarını başlatma niyetlerinin arka planında belirli gerekçeler bulunmasıdır. Bunlar sırasıyla hem yasalara hem de tüketicinin talebine uygun standartlarda spekte meyve ve sebze temin etme maliyetini düşürmek, sezon içerisinde ürünsüz kalma riskini azaltmak ve ürün temin etmede yaşanacak sorunlardan dolayı ürünleri piyasa ortalamasından yüksek satış fiyatı ile tüketiciye sunarak pazar kaybının önüne geçmektir.

5. SONUÇ

Son yıllarda yaşanan küresel ekonomik krize bağlı yükselen döviz kurları, artan kira ve ürün maliyetleri bazı perakendecilerin verimsiz mağazalarını kapatmalarına, indirim mağazalarının ise sayısında artışa neden olmuştur. Bu süreçte fiyat rekabeti ve tüketicinin değişen tercihleri nedeniyle indirim marketleri sektörün en önemli oyuncuları haline gelmiştir. İndirim marketlerinin perakende sektöründeki payının 2018'e kıyasla yüzde 6'lık artışla toplamda yüzde 26,8'e yükselmesi rekabetin genel durumunu gözler önüne sermektedir (Ekonomist Online "İndirim Marketleri Krizden Karlı Çıktı", 02.12.2019). Nitekim Türkiye perakende sektöründe BİM ve A101 gibi indirim zincir marketleri toplam mağaza sayısı ve ŞOK indirim zincir marketleri ise yüksek mağazalaşma hızı ile rekabet dinamiklerini etkilemeye devam etmektedir (Durmuş-Özdemir, 2018; Ekonomist Online, "Gıda Perakendesinde Format Savaşı Hızlandı: 2020'de Öne Çıkacak Dört Eğilim" 11.11.2019). İndirim marketlerinin bu denli hızlı büyümesinin arka planında tüketicilerin ürünlerin satış fiyatlarına gösterdikleri hassasiyete bağlı alışveriş alışkanlıklarındaki önemli değişimlerdir. Nitekim Nielsen'in Alışverişçi Trendleri 2018 raporuna göre, tüketicinin fiyat farkındalığı yüzde 69'dan yüzde 91'e yükselmesi ucuz ürünler sunan indirim marketlerinin lider konumlarını güçlendirmesinde etkili olmuştur (Ekonomist Online "İndirim Marketleri Krizden Karlı Çıktı", 02.12.2019). Maliyet artışını yönetmeye ve verimliliğe odaklanan indirim marketleri her geçen gün farklı uygulamaları ve kabuk değiştiren yapılarıyla sektörde parlamaya

devam etmektedir. Özellikle son zamanlarda taze meyve ve sebze satışında geriye doğru dikey büyüme stratejisine yönelik bir takım uygulamalar dikkat çekmektedir. Bu kapsamda mevcut araştırmada Türkiye genelinde yaygın satış ağına sahip olduğu tespit edilen iki ulusal indirim süpermarketin taze gıda satışında geriye doğru büyüme stratejilerine dair uygulamalar olup olmadığı sorgulanmıştır.

Araştırmada incelenen marketlerin geriye doğru büyüme stratejilerine yönelik bulgular, marketlerin komisyoncu ve/veya çiftçilerine kendi belirledikleri standartlarda ürün yetiştirtiklerine ve yüksek talebi olan meyve ve sebzelerin yetiştirilmesinde kendi tarım arazilerinden yararlandıklarına dair iki temel uygulamaya işaret etmiştir. Marketler bu uygulamalara ek girdi maliyetlerine (iyi tarım uygulaması sertifikası, ürünleri boyutlarına göre ayrıştırmak, paketlemek, ürünler için künye oluşturmak gibi) rağmen tercih etmektedirler. Özellikle kendi standartlarına uygun meyve ve sebze temin etmede girdi maliyetlerini düşürmek, sezon içerisinde ürünsüz kalma riskini azaltmak ve ürün temininde ortaya çıkabilecek sorunlar karşısında ürünleri piyasa ortalamasından yüksek satış fiyatı ile sunma riskini azaltmak gibi nedenlerle geriye doğru uygulamalar gerçekleştirmektedirler. Her ne kadar bulgular indirim süpermarketlerinin ufak çaplı girişimleri olduğunu gösterse de bu uygulamaların zamanla artabileceği düşünülmektedir. Çünkü tüketicinin fiyat farkındalığına bağlı özel markalı ürünlere indirim marketleri ile daha kolay ulaşması ve tüketicinin özel markalı ürünlere duyduğu güvendeki artış marketlerin taze gıdada özel markalı ürünler yaratmaya dair beklentilerini yükseltebilir. Yanısıra 5957 Sayılı Sebze ve Meyveler ile Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğer Malların Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun ve 28346 sayılı Sebze ve Meyve Ticareti ve Toptancı Halleri Hakkında Yönetmeliğinden etkilenen gıda tedarik zincirindeki birden fazla ilişki ağında ortaya çıkabilecek yüksek operasyonel maliyetleri düşürme konusunda beklentiler artabilir. Özetle keşfedici nitelikte olan bu araştırma sonuçları ilerleyen dönemde indirim marketlerinin geriye doğru büyüme stratejileri ile daha sert yapılı düşük maliyet liderliği uygulamalarına yönelebilecelerine dair ipuçları sunmaktadır.

KAYNAKÇA

Bardakçı, A. ve Baran, T. (2019) "İndirim Mağazalarının Maliyet Düşürme Stratejileri ve Türkiye'deki Perakendecilerin Verimliliklerinin Karşılaştırılması", Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi, 5(1): 37-67

Capital (2018) " Zor Dönemin En Hızlıları" , https://www.capital.com.tr/is-dunyasi/arastirmalar/zor-donemin-en-hizlilari#,(01.12.2019)

Durmuş-Özdemir, E. (2018) "Gıda Perakende Sektörünün Rekabet Yapısındaki Değişim Ve Son Gelişmeler", İktisadi ve İdari Meseleler Üzerine, Arslan, B. ve Aztimur, H. Eds, Strategic Researches Academy, Ankara, 231-242.

Durmuş-Özdemir, E. ve Çırağ, K. (2018) "Gıda Perakende Sektöründe Yerel Rekabet Dinamiklerinin Değerlendirilmesi: Antalya İli Örneği", Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (6): 263-270

Ekonomist Online (2019) "İndirim Marketleri Krizden Karlı Çıktı" , https://www.ekonomist.com.tr/perakende/indirim-marketleri-krizden-karli-cikti.html , (02.12.2019).

Ekonomist Online (2019) "Gıda Perakendesinde Format Savaşı Hızlandı: 2020'de Öne Çıkacak Dört Eğilim" https://www.ekonomist.com.tr/perakende/gida-perakendesinde-format-savasi-hizlandi.html , (11.11.2019).

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2010), "Sebze ve Meyveler İle Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğer Malların Ticaretinin Düzenlemesi Hakkındaki Kanun", https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5957.pdf,(07.10.2019)

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2012) "Sebze ve Meyve Ticareti ve Toptancı Halleri Hakkında Yönetmelik" , www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/07/20120707-26.htm ,(12.03.2019).

KPMG (2019), Sektörel Bakış – Perakende, 2019-22, İstanbul

Reardon, T. ve Hopkins, R. (2006) "The Supermarket Revolution in Developing Countries: Policies to Address Emerging Tensions Among Supermarkets, Suppliers and Traditional Retailers", The European Journal of Development Research, Volume 18(4): 522-545

Seçkin, E. (2015) "Perakende Sektöründeki Yapısal Dönüşümün Bursa'daki Üretim Piyasası ile Tüketim Piyasasına Yansıması", Megaron Journal Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi E-Dergisi, Volume 10(1): 70-79

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance
& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES
November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

E-TİCARETTE STOKSUZ SATIŞ (DROP-SHIPPING)[1]

Ahmed Yusuf SARIHAN[*]

ÖZET

Stoksuz satış kavramı e-ticaret işletmeleri için satış stratejisi halini alan bir kavramdır. Bu stratejiyi benimseyen işletmelerin müşteri edinmek için daha düşük fiyatlar ve daha iyi müşteri hizmetleri vaat ettikleri görünmektedir. Stoksuz satış yapan işletmeler, stok tutma maliyetleri tedarikçiler tarafından karşılanan ürünlerin alıcılarına ulaşmasında teslimata aracılık edilerek tedarik fiyatı ve satış fiyatı arasındaki farktan kar elde ederler. Bu çalışmanın amacı e-ticarette stoksuz satış kavramının daha iyi anlaşılmasını sağlamak ve ilgili literatürü ortaya koymaktır. Çalışmada stoksuz satış üzerine yapılan çalışmalar incelenmiş ve kavramın detayları açıklanmıştır. Çalışma sonucunda stoksuz satış süreçlerinin işletme biliminde birçok açıdan incelenmesi gereken bir konu olduğu ortaya konulmuştur. Buna göre stoksuz satış kavramı bir iş modeli olarak görülerek yönetim ve organizasyon biliminde, maliyetler bağlamında incelendiğinde muhasebe ve finans biliminde, operasyon bağlamında incelendiğinde lojistik biliminde ve uluslararası anlamda gelişmekte olan e-ticaret imkanları bağlamında incelendiğinde uluslararası ticaret biliminde incelenebilir bir konu olarak bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Uluslararası Ticaret, E-Ticaret, Stoksuz Satış*
Jel Sınıflandırması: *F10, F19, L81*

DROP-SHIPPING IN E-COMMERCE

ABSTRACT

Dropshipping concept has become a sales strategy for e-commerce businesses. Businesses that embrace this strategy seem to promise lower prices and better customer service to acquire customers.. Dropshippers, benefit from the difference between the supply price and the selling price they gave to customers by doing a kind of agency business when inventory costs compensated by suppliers and products delivered directly from suppliers to final customer. The aim of this study is to provide a better understanding of the concept of dropshipping in e-commerce and to examine relevant literature. The researches about dropshipping are examined and the details of the concept are explained. As a result of the study, it has been revealed that the dropshipping is a subject that needs to be examined in many aspects especially in business science. Accordingly, the concept of dropshipping can be seen in some science disciplines for example; as a business model which is a subject for management and

[1] Bu çalışma Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından desteklenmiştir. Proje Numarası: BAP-19-1009-101

[*] Araştırma Görevlisi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bandırma, Türkiye, asarihan@bandirma.edu.tr

organization, as a cost issue which is a subject for accounting and finance, as an operation which is a subject of logistics and lastly as an internationally possibility of development in e-commerce which is a subject of international trade

Key Words: *International Trade, E-Commerce, Dropshipping*
Jel Classification: *F10, F19, L81*

1. GİRİŞ

Teknolojik ilerlemeler satış kanallarında değişikliklere gidilmesini beraberinde getirmektedir. Bu değişiklerden biri de e-ticaret ortamlarının oluşmasıdır. Son dönemde dünya çapında internet (World Wide Web) ürünlerin satışı için güçlü bir pazarlama ve dağıtım kanalı haline gelmiştir (Anderson ve Anderson, 2002). Elbette, internetin pazarlama alanında artan bu gücü ile birlikte internet üzerinden satış yapanların rekabetini kızıştıran bir durum da söz konusu olmaktadır. Bunun sebebi olarak internetten alışveriş yapmak isteyen insanların karşısında binlerce satıcı alternatifinin çıkması gösterilebilir. Satış yapmayı ve satışlarını artırmayı planlayan işletmeler için binlerce alternatiften birisi olmak ve bunlar içerisinden seçilebilmek için en mantıklı yol çoğu zaman fiyatlarda indirim yapabilmek adına maliyetleri düşürmek olarak görülmektedir (Bakos, 1997). Düşük fiyatlarla artırılan satışların işletmenin sürdürülebilirliğini artırması beklenmektedir. Bu gibi hedeflerin konulması ve rekabet baskısının artmasının stoksuz satış stratejisini ortaya çıkardığına inanılmaktadır (Rabinovich, Rungtusanatham ve Laseter, 2008).

Stoksuz satışta çevrimiçi satış yapan perakendeciler ellerinde stok tutmaksızın aldıkları siparişi doğrudan üreticiden alıcıya yönlendirirler (Cheong, Goh ve Song, 2015). Böylelikle çevrimiçi satış yapan işletmeler envanter tutma, depolama yatırımları ve ürünün fazladan taşınması gibi maliyetleri ortadan kaldırırlar. Stoksuz satış kavramının tam olarak çevrimiçi rekabetteki önemi iş modelinin felsefesinden kaynaklanmaktadır. İnternet üzerinden satış yaparak zaten ortadan kaldırılan mağaza ve çalışan maliyetlerine ek olarak bir de stoksuz satış ile yok edilen maliyetler düşünüldüğünde bu şekilde satış yapan işletmelerin maliyetler bağlamında diğer işletmeler karşısında çok daha kolay rekabet edebileceğini söylemek mümkündür. Randall, Netesinne ve Rudi (2002), stoksuz satışın perakendeci işletmelere sunduğu faydaları envantere ve sipariş işlemlerine yapılan yatırımların azalması ve daha geniş kapsamlı ürünler sunma imkanlarına erişim olarak açıklamıştır. Öte yandan tedarikçiler için de ürünlerin uygunluğunu daha kolay tahmin edebilme, ölçek ekonomileri sayesinde daha düşük maliyetlere ulaşma ve daha düşük taşıma maliyetleri şeklinde özetlemişlerdir (Randall vd., 2002).

Stoksuz satışın bu özellikleri kavramın bir iş modeli olarak gündeme gelmesini sağlamaktadır. Hali hazırda e-ticaret yapan işletmelerin uygulayabileceği yeni bir iş modeli olabileceği gibi, yeni girişimcilerin de internetten satışlar yapmaya başlaması için bir fırsat olarak görülebilir. Stoksuz satış

işleyişi itibariyle girişimcileri açısından riskleri de bertaraf etmektedir. Kaluzhsky (2014), 2008 yılında yaşanan ekonomik krizin stoksuz satış iş modelinin yaygınlaşması üzerinde etkili olduğunu çünkü aynı dönemde e-ticaretin yaygınlaşmasında da sıçrama yaşandığını aktarmıştır. Bilindiği gibi ekonomik kriz dönemlerinde işletmeler maliyetlerini azaltma yoluna gitmektedir. Çoğu zaman çalışanların iş akdine son verilmesi ve mağazaların kapatılması şeklinde gidilen küçülmeler neticesinde karlılıklarını yeniden artırmayı planlayan işletmelerin e-ticarete yönelmesi beklenen bir sonuçtur. Velle ve Burgos (2018), stoksuz satışı teslimat hizmetlerin "üçgenleştirilmesi" şeklinde ifade etmiş ve lojistik ve dağıtım stratejisi olarak sınıflandırmışlardır. Khouja (2001), internetten stoksuz satış yapan perakendecilerin temel amaçlarının müşterilerin taleplerini karşılamak olduğunu ve müşterilerin siparişlerini doğrudan üreticiden karşılamanın mantıklı olduğunu aktarmıştır.

Yazında stoksuz satış kavramı pek çok farklı açıdan ele alınmış olmakla birlikte oldukça az sayıda çalışmaya ulaşılabilmektedir. Bu araştırmada yazında yapılan çalışmalardan ulaşılabilir bir kısmına sistematik literatür taraması yapılmış ve bulgulardan hareketle stoksuz satış kavramının net bir yoruma ulaştırılması amaçlanmıştır. Ayrıca stoksuz satışın avantaj ve dezavantajları farklı bakış açıları ile sınıflandırılmıştır.

2. YÖNTEM VE BULGULAR

2.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı e-ticaret yazınında çok sık ele alınmayan ancak günlük hayatın e-ticarete dair popüler konularından birisi olan stoksuz satış (drop-shipping) kavramının Türkçe olarak derinlemesine bir şekilde kavramsallaştırılmasının sağlanmasıdır. Buna ek olarak kavramın hangi bilim dalları için çalışma alanı olabileceğine yönelik çıkarımlarda bulunulması hedeflenmektedir.

2.2. Anakütle ve Örneklem

Araştırmanın anakütlesini Web of Knowledge (web of science) bilimsel araştırma veri tabanında yer alan ve başlığında "drop-shipping" kelimesine yer veren bilimsel çalışmalar oluşturmaktadır. Bu veri tabanının seçilme sebebi olarak ilgili sistemin akademik değerinin yüksek olması gösterilebilir. Bu bilimsel çalışmaların toplam 23 adet olduğu tespit edilmiştir. 5 bildiri ve 18 makaleden oluşan bu araştırmalardan 2 bildirinin tam metnine ulaşılamamıştır. Dolayısıyla araştırmanın örneklemini 21 yayın oluşturmaktadır.

2.3. Analiz ve Bulgular

Araştırmada bir nicel araştırma teması olan (Yıldız ve Tani, 2018) betimsel bibliyometrik analiz yöntemi kullanılmıştır. Araştırma örneklemindeki akademik yayınlar öncelikle türlerine göre sınıflandırılmıştır. Daha sonra yıllarına göre ayrılan yayınlar, bir sonraki tabloda atıf sayılarına göre

listelenmiştir. Son olarak yayınlar hakkında bir literatür taraması tablosu sunulmuş ve bunlardan hareketle drop-shipping hakkında çıkarımlarda bulunulmuştur.

Tablo 3. Yayınların Türlerine Göre Sınıflandırılması

Yayın Türü	Frekans	%
Makale	18	78,26
Bildiri	5	21,74
Toplam	23	100

*** Tabloda belirtilen bildirilerden iki tanesinin tam metnine ulaşılamamıştır.**

İlgili akademik veri tabanından ulaşılabilen araştırmalardan 18 tanesi (%78,26) araştırma makalesi olduğu 5 tanesinin (%21,74) de bildiri olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Yayınların Yıllarına Göre Sınıflandırılması

Yıllar	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Frekans	1	1	0	0	0	1	2	2	3	2
%	4,35	4,35	0,00	0,00	0,00	4,35	8,70	8,70	13,04	8,70
Yıllar	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**T**
Frekans	2	1	0	0	2	0	4	1	2	23
%	8,70	0,00	4,35	0,00	8,70	0,00	17,39	4,35	8,70	100

Yayınların yıllarına göre bakıldığında stoksuz satış ile ilgili ilk yayının 2001 yılında yapıldığı dikkat çekmektedir. Daha sonraki yıllarda az sayıda yayınlar devam etmiş, bazı yıllar ilgili veri tabanında taranan hiç yayın yapılmamıştır. 2017 yılında ise stoksuz satış kavramı üzerine 4 yayın ilgili veri tabanında taranan dergilerde veya bildiri kitaplarında yayınlanmıştır. 2019 yılı henüz bitmemiş olmasına rağmen 2 yayının da bu yıl yapıldığı görülmektedir.

Tablo 5. Yayınların Atıf İstatistikleri

Yazarlar	Frekans	%
Ayanso vd.	48	18,68
Gan vd.	43	16,73
Khouja	36	14,01
Rabinovich	29	11,28
Khouja vd.	21	8,17
Yao vd.	21	8,17
Hovelaque vd.	12	4,67
Chen J vd.	11	4,28
Yu vd.	9	3,50
Xiao vd.	9	3,50
Chiang vd.	8	3,11
Ma vd.	5	1,95
Cheong vd.	3	1,17
Chen Y vd.	1	0,39
Yan vd.	1	0,39
TOPLAM	257	100

*** Kaynak: Web of Science, (2019)**

En fazla atıf alan araştırmanın 2006 yılında yapılan bir çalışmaya ait olduğu görülmektedir. 2001 yılında yapılan ilk araştırmanın ise 36 atıf aldığı tespit edilmiştir. Bu durum alanda yapılan öncü araştırmaların önemini ortaya koymaktadır. Ancak başlığında "drop-shipping" geçen toplam çalışma sayısı 23 olan bu veri tabanında toplam 257 atıf olması ve bazı araştırmaların 23'ün üzerinde atıf almış olması stoksuz satış dışında kalan konuların çok daha fazla incelendiğini ortaya çıkartmaktadır. Örneğin en fazla atıf alan araştırma "envanter oranlama" konusunu stoksuz satışçılar bağlamında ele almış ve duyarlılık analizi yapmıştır. Dolayısıyla alınan atıfların ne kadarının gerçekten stoksuz satıştan kaynaklı olduğunu tespit etmek bir hayli zordur. Araştırmalara ait özet bibliyometri incelendikten sonra araştırmaların içeriklerine ve bu içeriklerde stoksuz satış kavramı için verilen tanımlara odaklanılmıştır. Ayrıca stoksuz satış kavramını inceleyen bilim dallarına da dikkat çekilmiştir.

Tablo 6. İncelenen Araştırmaların İçerik Detayları

Yazarlar	Araştırmanın Odak Noktası	Kavrama Getirilen Tanım	L	UT	Ü	P	M	Y	F
Khouja (2001)	Stoklu ve stoksuz satış yöntemlerinin optimum olarak birlikte kullanıldığı bir model önerisi	Bir perakendecinin, müşteri siparişlerini doğrudan üreticiye yöneltip önceden belirlenen ücreti müşteriden alarak siparişleri karşılaması		X		X	X	X	
Hafsa vd.(2002)	Klasik e-ticaret ile stoksuz satış arasındaki farkın elleçleme ve depolama bağlamında incelenmesi	İnternet perakendecisine gelen siparişlerin, tedarikçiye aktarılması	X						
Ayanso vd. (2006)	Stokların ne seviyenin altında düştüğünde stoksuz satışa gerek kaldığını anlamak	Siparişlerin karşılanması için üretici ve toptancıların depolama ve envanter yeteneklerinden faydalanılması	X						
Chen ve Xiao (2007)	Optimum envanter oranlama konusunu e-ticaretle uğraşanlar ve klasik perakendeciler bağlamında ele alıyor.	Stok tutmadan çevrimiçi mağazacılık yapılması	X			X			
Hovelaque vd. (2007)	Mağaza bazlı satışlar ile internet bazlı satışlar arasındaki farklı organizasyonları değerlendirmek	Ne kadar üretilip satılacağını belirlemek üzere internet satıcısının siparişleri doğrudan üreticiye göndermesi	X			X			
Yao vd. (2008)	Stoksuz satış yapanlar ile normal e-ticaret yapanlar arasında kıyaslama yaparak siparişlerin tamamlanma kalitesi ve karların paylaşımı arasındaki işlemlerin analiz edilmesi	Özel bir yazılım kullanılarak bir internet satıcısının müşteri siparişini internet aracılığıyla tedarikçiye iletilmesi sonucu tedarikçinin paketleme ve teslimat işlemlerini yaparak ürünleri müşterilere ulaştırması	X						
Rabinovich vd. (2008)	Ürün dağıtımı konusunda satıcının verdiği sözleri tutması ve internetten satış marjları arasındaki ilişki stoksuz satış bağlamında incelenmiş	Siparişlerin doğrudan üretici tarafından karşılanması ve internet satıcısının bu alışverişe aracılık etmesi	X			X			
Khouja vd. (2009)	Stoklu ve stoksuz satış yöntemlerinin optimum olarak birlikte kullanıldığı bir model önerisi	Bir perakendecinin, müşteri siparişlerini doğrudan üreticiye yöneltip önceden belirlenen ücreti müşteriden alarak siparişleri karşılaması		X		X	X	X	
Xiao vd. (2009)	Çok farklı şekillerde satış politikaları izleyen perakendeciler için optimal stok yönetiminin araştırılması	Depolama, stoklama ve taşıma masraflarına katlanmadan çevrimiçi sipariş karşılama sistemi				X	X		
Gan vd. (2010)	Tedarikçi ile stoksuz satış yapan arasındaki tahhütler ve ceza sözleşmeleri	Siparişi elektronik satıcının aldığı ve tedarikçinin karşıladığı tedarik zinciridir.	X			X			
Chiang ve Feng (2010)	Stoksuz satışta karlılık ve rekabetçi çevrenin analiz edilmesi	İnternet satıcının envanter tutmadığı, siparişleri ve istekleri üreticiye yönelttiği, üreticinin ürünleri doğrudan müşteriye gönderdiği bir iş anlaşmasıdır.				X	X		X

Chen vd. (2011)	Fiziksel satış ile internetten stoksuz satış arasındaki optimum envanterin tespit edilmesi	Operasyonel işlemler ile uğraşmak zorunda kalmadan, e-perakendecinin satış yapması			X	X	X		
Zhao vd. (2012)	Stoksuz satış tedarik zincirleri için sözleşme önerileri ve karın maksimizasyonu	İnternet satıcının envanter tutmadığı, siparişleri ve istekleri üreticiye yönelttiği, üreticinin ürünleri doğrudan müşteriye gönderdiği bir sipariş karşılama stratejisidir	X						X
Cheong vd. (2015)	Stoksuz satış tedarik zinciri performansı üzerinde bilgi tutarsızlığının etkisinin ölçülmesi	Çevrimiçi satıcılar stok tutmak yerine siparişleri üreticilere yönlendirmesi ve müşteri siparişlerinin bu şekilde karşılanması						X	
Ma vd. (2017)	Hem geleneksel satış hem internetten stoksuz satış yapılarak karlılığın artırılması	Doğrudan tanımlanmamış				X			X
Lu (2017)	Stoksuz satışa temel bir model oluşturmak ve avantajları ile karakteristiğini ortaya koymak	Müşterilerin internet sitesinde ürünü alır almaz, siparişin e-perakendeci tarafından doğrudan tedarikçiye gönderilmesi ve tedarikçinin müşteri ile iletişime geçmeden siparişi karşılaması	X						
Park (2017)	Stoksuz satışın tersine sipariş verme ve satın alma bağlılığı üzerindeki etkinin araştırılması	Çevrimiçi sipariş karşılama stratejisi	X			X			
Yu vd. (2017)	Tedarik zinciri gücü ve stoksuz satışın üreticilerin optimum dağıtım kanalı stratejisi üzerindeki etkisi	Perakendecinin, aldığı siparişi tedarikçiye iletmesi ve tedarikçinin siparişle ilgili tüm süreçleri tamamlayarak siparişi karşılaması	X			X			
Chen vd. (2018)	Stoksuz satışlar için envanter kontrol ve ürün yerleştirme probleminin çözümüne odaklanılmıştır.	Doğrudan tanımlanmamış				X	X		
Ma ve Jemai (2019)	Geleneksel ürün satışına olan talepler ile stoksuz satışa olan talepler arasında envanter rasyolama	Perakendecinin envanter tutmaya ihtiyaç duymadığı tedarik modeli			X		X		
Painkofer vd. (2019)	Stoksuz satışın üretime yönelik tedarik zinciri operasyonlarının tamamlanması üzerindeki etkisi	Son tüketicinin taleplerinin, perakendeci aracılığıyla doğrudan üretici tarafından karşılanmasını ifade eden uygulamadır	X		X				

***L: Lojistik, UT: Uluslararası Ticaret, Ü: Üretim Yönetimi, P: Pazarlama, M: Muhasebe, F: Finans, Y: Yönetim ve Organizasyon bilimlerini temsil eden kısaltmalardır.**

Bibliyometri incelemesi sonucunda iki araştırmanın e-ticarette stoksuz satış kavramını doğrudan tanımlamadığı, diğer araştırmalarda çeşitli tanımlara yer verildiği görülmektedir. Bu tanımlardan yola çıkılarak e-ticarette stoksuz satış kavramının Türkçe, anlaşılır bir şekilde tanımlanması gerektiğine inanılmaktadır. Araştırmaların pek çok şekilde tanımlamalar getirdiği göz önüne alındığında, kapsamlı bir şekilde ifade edilmesi gerekliliği gün yüzüne çıkmaktadır. Bu bilgiler ışığında "drop-shipping" yani e-ticarette stoksuz satış kavramının aşağıdaki şekilde tanımlanmasının ilerde yapılacak çalışmalar için geniş bir kapsam sunmasına olanak sağlayacağına inanılmaktadır:

- Bir müşterinin internetten yaptığı satın almalarda, işlemin yapıldığı internet satıcısının sitesinde alınan siparişin doğrudan tedarikçi firmaya aktarılması ve tedarikçi firmanın ürünlere ait stok ve envanter işlemlerine ek olarak ürünlerin müşteriye ulaştırılması süreçlerini de yürütmesi şeklinde sürdürülen ve internet satıcısının bu işlem ve operasyonlardaki risk ve maliyetlerden kısmen veya tamamen kurtulduğu çevrimiçi iş modelidir.

Araştırmanın diğer amacı olan kavramın bilim dalları ile olan ilişkisini ele almak gerektiğinde ise bibliyotmetri incelemesinde yapılan gözlemler neticesinde tablo 4'de kısaltmalar ile belirtilen bilim dallarına olan ilişkileri işaretlenmiştir. Bu bilim dallarına dair özete ise aşağıdaki tablo 5'de yer verilmiştir.

Tablo 7. Çalışmaların Bilim Dalları ile İlişki Özeti

Bilim Dalı	Frekans	%
Lojistik	12	27,91
Uluslararası Ticaret	2	4,65
Üretim Yönetimi	3	6,98
Pazarlama	13	30,23
Muhasebe	7	16,28
Yönetim ve Organizasyon	3	6,98
Finans	3	6,98
TOPLAM	**43**	**100**

Bu bilgiler ışığında e-ticarette stoksuz satış kavramının en fazla pazarlama bilimi ile ilişkili olabileceği öte yandan lojistik bilimi ile de oldukça alakalı olduğu görülmektedir. Diğer bilim dalları ile olan ilişki sayıları bu iki bilim dalına kıyasla oldukça düşük olmakla birlikte muhasebe bilim dalı ile olan ilişkilendirme sayısı da dikkat çekmektedir.

3. SONUÇ

Araştırma bulgularından hareket e-ticarette stoksuz satış kavramı tanımlanmış ve ilgili olabileceği bilim dalları ifade edilmiştir. E-ticarette stoksuz satış kavramının akademik olarak çok az incelenen bir konu olduğu dikkat çekmektedir. Üstelik bu kavramın saygın olarak kabul edilen veri tabanları dışında da pek irdelendiği görülmemektedir. Giderek daha sanal hale gelen dünyamızda e-ticaret her geçen gün hacmini artırmakta ve stoksuz satış gibi daha pek çok farklı kavram ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla baştan e-ticarette stoksuz satış kavramı olmak üzere gelecekte önem taşıyacağına inanılan sanal ticari ve ekonomik düzenlerin incelenmesinde yarar olduğuna inanılmaktadır.

E-ticarette stoksuz satış kavramı üzerine yapılan kısıtlı çalışmalar ise kavramın pek çok farklı bağlamda incelenebilir olduğunu göstermektedir. Perakende satışlara getirdiği farklılaşma itibariyle pazarlama biliminde incelenmesi mümkün olan kavram, envanter maliyetlerinden elde edilen karın yeni

müşteri kazanımına kullanılabileceğini göstermektedir. Buna ek olarak maliyetlerin genel olarak yorumlanması ve kontrol edilmesi noktasında muhasebe bilimi ile uğraşanlar için özgün bir araştırma ortamı sunan stoksuz satış, yeni bir tedarik zinciri ortaya koyarak lojistik bilimi için de son derece dikkat çekici araştırma imkanları doğurmaktadır. Küreselleşen dünyada e-ticaretin de sınırları aşması neticesinde küresel çapta bu iş modelini uygulayanlar bağlamında uluslararası ticaret çalışmalarına konu olabilecek stoksuz satış kavramı, ürünlerin kontrolünü de içermesi ile üretim yönetimi alanında araştırılabilir görünmektedir. Karlılık üzerindeki etkileri de geçmiş araştırmalarda incelenen stoksuz satış kavramının finansal bağlamda incelenebilir olduğu söylenebilir. Son olarak yeni bir iş modeli olması noktasında yönetim ve organizasyon bilimi ile ilgilenenler için de özgün bir araştırma imkanı sunduğu görülmektedir. Bu bilgiler ışığında stoksuz satış kavramı üzerinde daha fazla araştırmalar yapılması gerektiğine ve bunun mümkün olduğuna inanılmaktadır.

KAYNAKÇA

Anderson, P., and Anderson, E. (2002) ''The New E-Commerce Intermediaries'', MIT Sloan Management Review, 43(4): 53.

Ayanso, A., Diaby, M., and Nair, S. K. (2006) ''Inventory Rationing Via Drop-Shipping In Internet Retailing: A Sensitivity Analysis'', European Journal of Operational Research, 171(1): 135-152.

Bakos, J.Y., (1997) ''Reducing Buyer Search Costs: Implications for Electronic Marketplaces'', Management Science 43 (12): 1676–1692.

Chen, F. Y., Chen, J., and Xiao, Y. (2007, April) ''Optimal Admission Polices for A Retailer of Seasonal Products with Drop-Shipping'', In Proceedings 2007 IEEE International Conference on Robotics And Automation, 997-1002, IEEE.

Chen, J., Chen, Y., Parlar, M., and Xiao, Y. (2011) ''Optimal Inventory and Admission Policies for Drop-Shipping Retailers Serving In-Store and Online Customers'', IIE Transactions, 43(5): 332-347.

Chen, Y. K., Chiu, F. R., Lin, W. H., and Huang, Y. C. (2018) ''An Integrated Model for Online Product Placement and Inventory Control Problem in A Drop-Shipping Optional Environment'', Computers & Industrial Engineering, 117: 71-80.

Cheong, T., Goh, M., and Song, S. H. (2015) ''Effect of Inventory Information Discrepancy in A Drop-Shipping Supply Chain'', Decision Sciences, 46(1): 193-213.

Chiang, W. K., and Feng, Y. (2010) ''Retailer or E-Tailer? Strategic Pricing and Economic-Lot-Size Decisions in A Competitive Supply Chain with Drop-Shipping'', Journal of The Operational Research Society, 61(11): 1645-1653.

Dennis, Z. Y., Cheong, T., and Sun, D. (2017) ''Impact of Supply Chain Power and Drop-Shipping on a Manufacturer's Optimal Distribution Channel Strategy'', European Journal of Operational Research, 259(2): 554-563.

Gan, X., Sethi, S. P., and Zhou, J. (2010) ''Commitment-Penalty Contracts in Drop-Shipping Supply Chains with Asymmetric Demand Information'', European Journal of Operational Research, 204(3): 449-462.

Hafsa, S., Hovelaque, V., and Soler, L. G. (2002) ''E-Commerce And Supply Chain Organisation: A Comparison Between "Picking","Drop Shipping" And "Dedicated Warehouse". Paradoxes In Food Chains And Networks, 371.

Hovelaque, V., Soler, L. G., and Hafsa, S. (2007). Supply Chain Organization and E-Commerce: A Model To Analyze Store-Picking, Warehouse-Picking And Drop-Shipping. 4OR, 5(2), 143-155.

Kaluzhsky, M. (2014). Dropshipping-A Revolutionary Form Movement Of Goods In The Global Economic Crisis. Arxiv Preprint Arxiv:1412.0963.

Khouja, M. (2001). The Evaluation Of Drop Shipping Option For E-Commerce Retailers. Computers & Industrial Engineering, 41(2), 109-126.

Khouja, M., & Stylianou, A. C. (2009). A (Q, R) Inventory Model With A Drop-Shipping Option For E-Business. Omega, 37(4), 896-908.

Ma, S., & Jemai, Z. (2019). Inventory Rationing For The News-Vendor Problem With A Drop-Shipping Option. Applied Mathematical Modelling, 71, 438-451.

Ma, S., Jemai, Z., Sahin, E., & Dallery, Y. (2017). The News-Vendor Problem With Drop-Shipping And Resalable Returns. International Journal Of Production Research, 55(22), 6547-6571.

Park, C. (2017). A Partial Backordering Inventory Model With A Drop-Shipping Option Under Purchase Dependence. Asia-Pacific Journal Of Operational Research, 34(04), 1750016.

Peinkofer, S. T., Esper, T. L., Smith, R. J., & Williams, B. D. (2019). Assessing The Impact Of Drop-Shipping Fulfilment Operations On The Upstream Supply Chain. International Journal Of Production Research, 57(11), 3598-3621.

Rabinovich, E., Rungtusanatham, M., & Laseter, T. M. (2008). Physical Distribution Service Performance And Internet Retailer Margins: The Drop-Shipping Context. Journal Of Operations Management, 26(6), 767-780.

Randall, T., Netessine, S., Rudi, N., 2002. Should You Take The Virtual Fulfillment Path? Supply Chain Management Review 6 (6), 54–58.

Vellvé, F. J. S., & Burgos, S. L. M. Dropshipping In E-Commerce: The Spanish Case.

Xiao, Y., Chen, F. Y., and Chen, J. (2009) ''Optimal Inventory and Dynamic Admission Policies for A Retailer of Seasonal Products with Affiliate Programs and Drop-Shipping''. Naval Research Logistics (NRL), 56(4): 300-317.

Yao, D. Q., Kurata, H., and Mukhopadhyay, S. K. (2008) ''Incentives to Reliable Order Fulfillment for an Internet Drop-Shipping Supply Chain'', International Journal of Production Economics, 113(1): 324-334.

Yıldız, H. Ve Tani. E., (2018) ''Sosyal Medya Alanında Yazılan Ulusal Tezlerin İçerik Analizi ile İncelenmesi'', 2nd International EMI Entrepreneurship & Social Sciences Congress, 09-11 November, 1802-1812

Zhang, L. (2017, December) ''Research On the Improvement of Supply Chain Management Under Drop-Shipping Model''. In 2017 International Conference On Economic Development and Education Management (ICEDEM 2017). Atlantis Press.

Zhao, J., Duan, Y., Wang, S., and Huo, J. (2013) ''Commitment Contract in Dual Channel Drop Shipping Supply Chain'', In LISS 2012: 1053-1058, Springer, Berlin, Heidelberg.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

SPATIAL DISTRIBUTION OF HAPPINESS IN TURKEY

Vural YILDIRIM[*]

Yeliz MERT KANTAR[**]

İsmail YENILMEZ[***]

ABSTRACT

The aim of the study is to describe the spatial distribution of the happiness rate with some factors measured in the provinces of Turkey. Data of 2013 is taken form Turkish Statistical Institute (TurkStat) and the Economic Policy Research Foundation of Turkey (TEPAV). The happiness is modelled with the factors which are the unemployment rate, old-age dependency ratio, young-age dependency ratio, urbanization rate and education index as a component of the human development index. While spatial maps show the spatial variability of the happiness rate in Turkey, global and local spatial autocorrelation analyses demonstrate that the happiness rate is not distributed randomly throughout Turkey. Moreover, spatial regression models have been used to model the happiness rate with factors in this study. It is found from all regression models that the happiness rate is positively correlated with old and young-age dependency ratios and education index, other factors are negatively correlated to explain the happiness rate. On the other hand, spatial parameters are statistically significant in spatial error and spatial lag models ($p < 0.05$) and also characteristic of happiness in neighbour provinces affects the happiness rate.

Keywords: *Happiness rate, Spatial Statistics, Spatial autocorrelation, Spatial Regression, Turkey*

JEL Codes**:** *C13, C21, R12*

1. INTRODUCTION

Subject of happiness or well-being has taken interest in many disciplines including psychology, economics, sociology and geography. Happiness is related to health, economy, sociology and psychology, politics. These relationships have been addressed by academics, practitioners and researchers. For example, education may be one of the most important factor affecting happiness (Pierewan and Tampubolon, 2014). Dockery (2003), Clark (2003), Clark and Oswald (1994) have studied the unemployment rates with the happiness rate and they have reached that the unemployment is negatively correlated with happiness. Akgiş's (2015) studies have supported that the happiness rate

[*] Dr., Anadolu University, Eskisehir, Turkey, vurall_yildirim@hotmail.com

[**] Prof. Dr., Eskisehir Technical University, Eskisehir, Turkey, ymert@eskisehir.edu.tr

[***] Res. Assist., Eskisehir Technical University, Eskisehir, Turkey, ismailyenilmez@eskisehir.edu.tr

in Turkey is negatively related with unemployment. On the contrary, Böckerman and lmakunnas (2004) have claimed that experiencing unemployment personally reduces life satisfaction, but it does not have a significant effect on happiness. Also, Dockery (2003) have found that being married and being in a good job are positively associated with happiness. On the other hand, Sonmez and Sonmez (2018) have found that people with high skills and higher income tend to be unhappy and unsatisfied in their lives. The happiness and quality of life in urban areas of Finland have been studied by Ala-Mantila et al. (2018) with the help of spatial statistics tools. Peng et al. (2016) suggest that weather conditions, economic situations, and personal health behaviours are all correlated with levels of happiness. As a results, various studies have indicated that several factors simultaneously affect people's happiness in different cities and countries.

In this study, as a parallel to literature, we have studied the spatial distribution of the happiness rate with some factors measured in the provinces of Turkey. In this context, section 2 provides information about the data used in the study. In part 3, spatial autocorrelations and spatial regression are briefly described. The results obtained are shared in the section 4. Finally, the results and findings have been discussed and shared in the conclusion section.

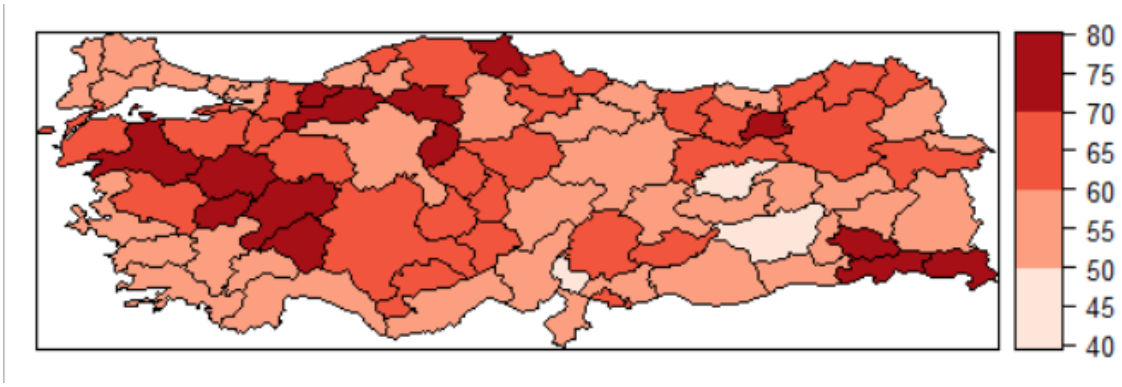
2. DATA

Data is taken form Turkish Statistical Institute (TurkStat) and Economic Policy Research Foundation of Turkey (TEPAV) for the year of 2013. Map of Turkey showing the 81 provinces is provided in Fig. 1 to only see the place of provinces. The map displayed in Fig. 2 exhibits spatial distribution of the happiness throughout Turkey. These maps enable us to clearly see the changes of the happiness rate between provinces. It is seen that Balıkesir, Kütahya, Uşak, Afyonkarahisar, Isparta, Düzce, Bolu, Çankırı, Kırıkkale, Sinop, Bayburt, Şırnak, Hakkari, Siirt are the most happy provinces in Turkey. On the other hand, Tunceli and Diyarbakir have been observed as unhappy provinces.

Fig.1 Turkey Provinces Maps



Fig.2 Spatial Distribution of the Happiness Rate in Provinces



3. SPATIAL AUTOCORRELATIONS AND SPATIAL REGRESSION

Spatial autocorrelation is defined as a correlation of the observed variable value in a given location with the value of the same variable in another location. Since neighbouring values in same variable are considered, correlation is named as autocorrelation. Spatial autocorrelation is categorized as global and local spatial autocorrelation. While global spatial autocorrelation shows common spatial associations over the whole region, local autocorrelation provides information for finding local clusters. The well-known spatial autocorrelation measures are the Moran's I. The formulas of global and local Moran's I. Global and local Moran's I formulas are given as follows, respectively:

$$I = \frac{n}{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^2} \times \frac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} w_{ij}(x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} w_{ij}} \quad (1)$$

$$I_i = n \times \frac{x_i \sum_{j=1}^{n} w_{ij}(x_j - \bar{x})}{\sum_{j=1}^{n}(x_j - \bar{x})^2} \quad (2)$$

where n is the total number of observation on regions, x_i and x_j are the values corresponding to the regions i and j respectively. $\bar{x}$ is the mean value of x_i, i=1,…, n, w_{ij} is an element of spatial weight matrix which shows spatial interaction between regions i and j. There is positive spatial autocorrelation when high values of one variable at one location are associated with high values at the neighbouring location. Generally, when the Moran's I is more/less than 0, this means that there is positive/negative

autocorrelation and zero value of Moran's I value indicates no spatial autocorrelation Anselin (1995). Large positive I_i values indicate local clustering of data around the i-th location. In contrast, large negative I_i values indicate that the sign of data value at the *i*-th location is the opposite to those of its neighbours (Scrucca, 2005). The local Moran I is used to the identification of local indicators of spatial association (LISA) (Cliff and Ord, 1981; Anselin,1995; Aktas et al. 2019). Local measure of spatial autocorrelation is identified the presence of deviations from global patterns of spatial association, and "hots spots", such as local clusters or local outliers (Boots, 2002). In this study, we have used the queen matrix.

If there is a spatial dependence in the data, it would be more appropriate to use spatial regression models instead of classical regression models. General form of spatial regression models is presented as follows:

$$y = \rho W y + X\beta + WX\theta + u$$

$$u = \lambda W u + \varepsilon \qquad (3)$$

Table 1 gives the well-known spatial regression models depending on parameters ρ, λ and θ.

Table 1. Relationships Different Spatial Dependence

Spatial Coefficient			Spatial Models		
Symbols	Definition	Meaning	Coefficients	Models	Abbreviation
ρ	Coefficients for spatially lagged dependent variable	Show endogenous interaction effects	$\rho \neq 0, \lambda = 0, \theta = 0$	Spatial lag model	SLM
λ	Spatial autoregressive coefficient	Show interaction effects among the error terms	$\rho = 0, \lambda \neq 0, \theta = 0$	Spatial error model	SEM
θ	Coefficients for spatially lagged dependent variable	Show exogenous interaction effects	$\rho = 0, \lambda = 0, \theta \neq 0$	Spatial Durbin Model	SDM
			$\rho \neq 0, \lambda \neq 0, \theta = 0$	Spatial Autoregressive Combined Model	SAC
			$\rho \neq 0, \lambda \neq 0, \theta \neq 0$	General Nesting Spatial Model	GNSM
			$\rho = 0, \lambda = 0, \theta = 0$	Classic model	OLS

4. RESULTS

Table 2 summarizes the global Moran's I statistics and the related *p*-values for the corresponding the happiness rate and related variables such as the unemployment rate, young-age dependency ratio, old-age dependency ratio, urbanization rate, education index. All global Moran's I statistics for variables in Table 2 are positive and significant at least 0.01 level.

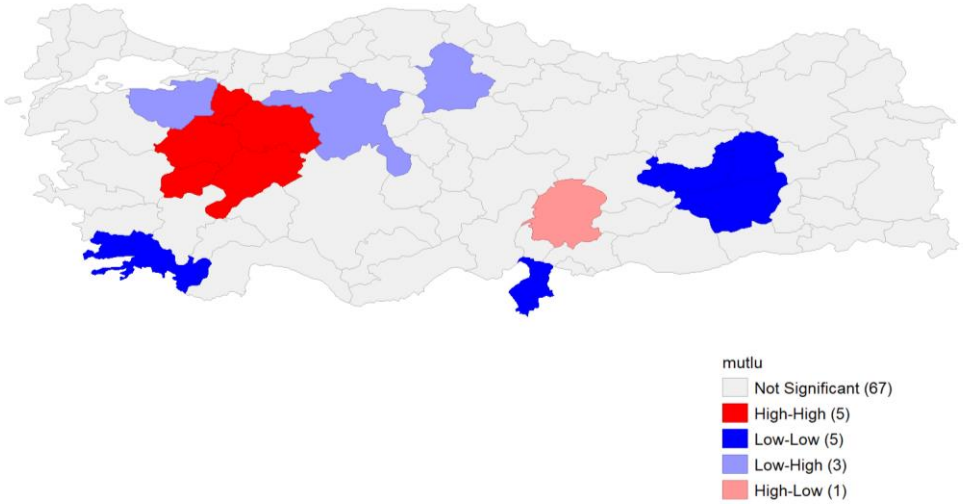
Table 2. Global Moran's I values

	Value		P-value
Happiness rate	0.206525	**	1.14E-03
Unemployment rate	0.574231	***	2.32E-17
Young Age Dependency ratio	0.836514	***	5.23E-33
Old Age Dependency ratio	0.633002	***	1.11E-19
Urbanization rate	0.178930	**	4.03E-03
Education index	0.594199	***	1.09E-17

Signif.codes: ***0.001 **0.01 *0.05

For more detailed analysis in terms of local autocorrelation (or the contribution of each province to global spatial autocorrelation), LISA (local spatial correlation analyses) have been performed for happiness rate in this study. Through LISA map presented in Fig. 3 demonstrates hot spots and cold spots. Hot spots and cold spots are presented in red and blue colours, respectively. Other values indicated in pink and purple colours show spatial outliers. It is mean that high/low values are surrounded by low/high values (H-L and L-H), respectively. Provinces shown in white colour indicate the absence of any spatial dependency in Fig. 3. In other words, the map usually contains four groups of observations. H-H shows that high-value places are surrounded by high-value places, and L-L shows that low-value places are surrounded by low-value places. Thus, in Bilecik, Kutahya, Eskisehir Afyonkarahisar and Usak are seen H-H autocorrelation which means hot spot. While Ankara and Bursa are in L-H, Batman and Bingol are in L-L which indicates cold spot.

Fig. 3. LISA Cluster Map for The Happiness Rate



The happiness rate is seen to be spatially auto-correlated according to the Moran's I. Moreover, LISA indicates that the assumption of OLS regression are violated. Consequently, spatial regression models are more suitable than classical OLS model to analyse the happiness rate in Turkey. Models are given in Table 3. According to Table 3, all spatial parameters are significant in some spatial models. Unemployment and urbanization rate are negatively correlated with the happiness rate in Turkey, Education index, young-age dependency ratio and old-age dependency ratio are positively correlated. The negative relationship between unemployment rate and happiness rate is an expected result. Also it can be concluded from Table 3 that not-crowded cities are happier than crowded cities.

Table 3. Estimation results of SEM, SLM, SAC, SDM and GNS

	OLS		SEM		SLM	
Models	Coefficients	*p*-value	Coefficients	*p*-value	Coefficients	*p*-value
ρ	-	-	-	-	0.392	0.001
Intercept	0.362	0.987	4.731	0.807	-17.739	0.390
Unemployment rate	-0.503	0.063	-0.588	0.027	-0.429	0.080
Urbanization rate	-7.712	0.091	-10.004	0.013	-7.580	0.065
Education index	68.954	0.007	58.928	0.008	60.328	0.008
Young Age Dependency ratio	0.521	0.003	0.604	0.000	0.495	0.001
Old Age Dependency ratio	0.847	0.012	0.903	0.005	0.800	0.008
λ	-	-	0.544	0.000	-	-
	SAC		SDM		GNSM	
Models	Coefficients	*p*-value	Coefficients	*p*-value	Coefficients	*p*-value
ρ	-0.176	0.570	0.447	0.000	0.455	0.031
(Intercept)	15.933	0.572	-47.384	0.281	-47.356	0.288
Unemployment rate	-0.612	0.022	-0.599	0.040	-0.600	0.040
Urbanization rate	-10.152	0.011	-11.444	0.006	-11.473	0.007
Education index	57.865	0.008	65.160	0.004	65.140	0.004
Young Age Dependency ratio	0.623	0.000	0.756	0.000	0.756	0.000
Old Age Dependency ratio	0.881	0.006	0.847	0.011	0.845	0.012
Lag_Unemployment rate	-	-	0.563	0.293	0.571	0.315
Lag_Urbanization rate	-	-	12.146	0.107	12.190	0.119
Lag_Education index	-	-	18.202	0.702	17.593	0.763
Lag_Young Age Dependency ratio	-	-	-0.241	0.455	-0.246	0.546
Lag_Old Age Dependency ratio	-	-	0.128	0.841	0.124	0.870
λ	0.647	0.001	-	-	-0.012	0.984

In addition, estimation results of spatially lagged explanatory variables (SDM and GNSM) are given in Table 3. These values are not statistically significant to model happiness. These variables in neighbouring provinces have no significant positive spatial spill over effect on the happiness rate. Table 4 provides model comparison results based on criteria for spatial models. According to Table 4, while SEM is the best model in terms of LL, AIC, AICc and BIC; SAC is preferebale in terms of R^2 and R^2_{adj}. However, basic model selection criteria are information criteria in the context of spatial model.

Table 4. Comparison of OLS, SEM, SLM, SAC, SDM and GNS

Models	LL	AIC	AICc	BIC	SIC	R^2	R^2_{adj}
OLS	-267.66	547.32	548.12	561.69	4.10	0.23	0.17
SEM	-262.11	540.23	541.03	559.38	3.99	0.37	0.31
SLM	-264.24	544.48	545.28	563.63	4.09	0.31	0.25
SAC	-261.92	541.84	542.64	563.39	4.00	0.40	0.34
SDM	-259.22	544.43	547.57	575.56	4.22	0.40	0.29
GNS	-259.21	546.43	549.57	579.95	4.27	0.40	0.29

5. CONLUSIONS

To the best of our knowledge, the spatial distribution of the happiness rate has been researched through spatial autocorrelation analysis in this study for the first-time. In this context, the Moran's I value of around 0.5 and its p-val ($p < 0.001$) for the happiness rate confirm the clustered pattern and global spatial autocorrelation. In other words, the presence of neighbouring effects in the happiness rate is evidenced through the Moran's I statistic and natural breaking maps. LISA cluster map also supports local spatial autocorrelation for the happiness rate. Moreover, the factors explaining happiness have been investigated. The happiness rate for provinces in Turkey is negatively related with unemployment rates and urbanization rate. The correlation between the education index and the happiness rate is positive and strong. Old-age dependency ratio and young-age dependency ratio effect on the happiness rate. Young and old age groups are happy in Turkey.

REFERENCES

Akgiş, O. (2015) "Spatial distribution of happiness as a well being indicator in Turkey", Turk Coğrafya Dergisi, 65: 69-76.

Aktas, S., G., Kumtepe, E., G., Kantar, Y., M., Ulukan, I., C., Aydin, S., Aksoy, T., ve Er, F. (2019) 'Improving Gender Equality in Higher Education in Turkey', Applied Spatial Analysis and Policy, 12(1): 167-189.

Ala-Mantilaa, S., Heinonenb, J., Junnilac, S., ve Saarsalmi, P. (2018) "Spatial Nature of Urban Well-Being", Regional Studies, 52(7): 959–973.

Anselin, L., (1995) "Local Indicators of Spatial Association-LISA", Geographical Analysis, 27, 93-115.

Böckerman, P., ve Ilmakunnas, P. (2006) "Elusive Effects of Unemployment on Happiness", Social Indicators Research, 79: 159–169.

Boots, B. (2002) "Local Measures of Spatial Association", Ecoscience, 9(2): 168–176.

Clark, A. (2003) "Unemployment as a Social Norm: Psychological Evidence From Panel Data", Journal Of Labor Economics, 21: 324-351.

Clark, A., ve Oswald, A. (1994) "Unhappiness and Unemployment", Economic Journal, 104: 648-65.

Cliff, A., D. ve Ord, J. K. (1981) "Spatial Processes - Models and Applications", London.

Dockery, A. M. (2003) "Happiness, Life Satisfaction and the Role of Work: Evidence from Two Australian Surveys", Full Employment Imperative, The Callaghan, NSW: University of Newcastle, Centre of Full Employment and Equity, (77-95).

Peng Y-F, Tang J-H, Fu Y-c, Fan I-c, Hor M-K, ve Chan T-C (2016) "Analyzing Personal Happiness from Global Survey and Weather Data: A Geospatial Approach", PLoS ONE 11(4).

Pierewan, A., ve Tampubolon, G. (2014) "Happiness and Health in Europe: A Multivariate Multilevel Model", Applied Research in Quality of Life. doi:10.1007/s11482-014-9309-3.

Scrucca, L., (2005) "Clustering Multivariate Spatial Data Based on Local Measures of Spatial Autocorrelation, an Application to the Labour Market of Umbria", Quaderni del Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica, 20(1):11.

Sönmez, A., ve Sönmez, P., A. (2018) "Life Satisfaction and Happiness with Regard to Human Capital and Religiosity in Turkey", Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(16).

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

KURUMSAL KALİTENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: YENİ SANAYİLEŞEN ÜLKELER ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Mehmet Sabri TOPAK[*]

Evren DOĞAN[**]

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırılmasıdır. Bu amaçla Yeni Sanayileşen 10 ülkenin (Brezilya, Çin, Endonezya, Filipinler, Güney Afrika, Hindistan, Malezya, Meksika, Tayland ve Türkiye) 2002-2016 dönemine ilişkin dengeli panel veri seti oluşturulmuştur. Dünya Bankası tarafından yayınlanan kurumsal kalite göstergeleri kullanılarak ülkelerin kurumsal kalite düzeyini temsil etmek üzere Kurumsal Kalite Endeksi hesaplanmıştır. Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)'daki reel büyüme oranının bağımlı değişken olduğu çalışmanın bağımsız değişkenleri kurumsal kalite endeksi, hükümet harcamalarının GSYH'ye oranı, brüt yatırım harcamalarının GSYH'ye oranı ve ticari açıklık oranıdır. Analiz sonucunda kurumsal kalite endeksinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *KurumsalKalite, Kurumsa lYapı, EkonomikBüyüme, Yeni Sanayileşen Ülkeler, Panel Veri Analizi,*

Jel Kodları: *O43, O14, O11.*

THE EFFECT OF INSTITUTIONAL QUALITY ON ECONOMIC GROWTH: EVIDENCE FROM NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES

ABSTRACT

This study aims to investigate the effects of institutional quality on economic growth. In this context, a balanced panel data set of 10 Newly Industrialized Countries (Brazil, China, Indonesia, Philippines, South Africa, India, Malaysia, Mexico, Thailand, and Turkey), covering the period between 2002-2016, has been formed. To represent the institutional quality of the countries, Institutional Quality Index was calculated by using the institutional quality indicators published by the World Bank. In the study, where the real growth rate of gross domestic product (GDP) is the dependent variable; Institutional Quality Index, the ratio of government expenditures to GDP, the ratio of gross capital

[*] İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, 34452 Beyazıt/Fatih/İstanbul, Türkiye, msabri@istanbul.edu.tr

[**] T.C.Ziraat Bankası, Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. 34398 /Sarıyer/İstanbul/Türkiy**e,** ewrdogan@gmail.com

formation to GDP and trade openness ratio are the independent variables. The findings show that the effect of Institutional Quality Index on economic growth was statistically significant and positive.

Keywords: *Institutional Quality, Institutional Structure, Economic Growth, New Industrialized Countries, Panel Data Analysis.*

JEL Codes: *O43, O14, O11.*

1. GİRİŞ

Ülke ekonomilerinin gelişimi açısından kurumların işleyişinin anahtar bir rolü bulunmaktadır. Bir ülkede uygulanan para ve maliye politikasının etkin bir şekilde yönetilerek bireylerin refah düzeyinin artırılmasında kurumsal kalite düzeyi belirleyici bir faktördür. Hukukun üstünlüğü, yönetimin etkinliği, yolsuzluğun kontrolü, düzenlemelerin kalitesi, politik istikrar ve şiddetin önlenmesi, ifade ögürlüğü ve hesap verilebilirliğe ilişkin göstergeler, ülkelerin kurumsal kalitesinin ölçülmesinde yaygın olarak kullanılan değişkenlerdir. Bu göstergelerdeki olumlu gelişmeler ülkenin kurumsal kalite düzeyinin artmasını sağlayacaktır ki bu unsurlar ülke vatandaşlarının ekonomik ve sosyal yaşamlarını yakından ilgilendirmektedir.

Ülkelerin büyüme hızlarının farklılık göstermesi, kurumsal iktisatçılar tarafından merak uyandıran konuların başında gelmektedir. Dünya ekonomisi tarımdan sanayiye doğru yönelirken, üretim faktörlerinde ve üretimde kullanılan yöntemler hızlı bir değişim sürecine girmiştir. Ekonomik büyüme başlangıçta sadece iktisadi göstergelerdeki değişkenliklerle açıklanmaya çalışılmış, ancak zamanla bu faktörlerin yetersiz kalmasının fark edilmesi ile birlikte kurumsal faktörler ön plana çıkmaya başlamıştır. Ekonomi politikalarının başarısının uygulanan iktisadi politikaların niteliğinden ziyade ilgili ülkenin sahip olduğu kurumsal kalitesine de bağlı olduğu konusunda görüşler özellikle 1970'li yıllardan sonra tartışılmaya başlamıştır.

Kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmaya yönelik yapılan ampirik çalışmaların sayısı son zamanlarda önemli derecede artmaya başlamıştır. Bunun temel sebeplerinden bir tanesi ülkelerin kurumsal kalitesinin ölçülmesinde geçmişte karşılaşılan zorluklardır. Bu alandaki eksikliklerin giderilmesine yönelik çalışmaların artmasıyla kurumsal kalitenin ölçülmesinde bir çok ampirik çalışmaya da kaynaklık eden Worldwide Governance Index (WGI), Economic Freedom of the World (EFW), Corruption Perception Index (CPI) gibi endeksler oluşturulmuştur. Dünya bankası tarafından ilk defa 1996 yılında yayınlanmış olan WGI, Daniel Kaufmann (Natural Resource Governance Institute-NRGI and Brookings Institution) ve Aart Kraay (World Bank Development Research Group) tarafından oluşturulmuştur. 200'ün üzerindeki ülke için hesaplanan WGI Endeksin oluşturulmasında 32 farklı kaynaktan temin edilen 6 değişken ve bu değişkenlerin alt bileşenlerinden elde edilen veriler kullanılmaktadır (WGI, 2014).

Kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla yapılan bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümü, çalışmanın birinci bölümünü oluşturmaktadır. İkinci bölüm literatür çalışmalarına ayrılmıştır. Üçüncü ve dördüncü bölümde çalışmanın veri seti, değişkenlerin tanımlanması ve methodolojisi yer almaktadır. Beşinci bölümde, çalışmanın sonucu yer almaktadır.

2. LİTERATÜR ÇALIŞMASI

Kurumsal kalite göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar incelendiğinde, kurumsal kalitenin standart bir ölçüsünün olmadığı ve çalışmalarda farklı ölçütlerin kullanıldığı görülmüştür. Literatürde konu üzerine yapılan çalışmalarda kurumsal kaliteyi temsil etmek üzere, hukukun üstünlüğü, yönetimin etkinliği, yolsuzluğun kontrolü, düzenlemelerin kalitesi, politik istikrar ve şiddetin önlenmesi, ifade ögürlüğü ve hesap verilebilirliğe ilişkin göstergeler gibi değişkenler kullanılmıştır. Bazı çalışmalarda bu değişkenlerden oluşturulan bir endeks (kurumsal kalite endeksi) de ülkelerin kurumsal kalite düzeyinin ölçüsü olarak kullanılmıştır.

Knack ve Keefer (1995), Helgason (2010), Yıldırım (2010), Siddiqui ve Ahmed (2010), Valeriani ve Peluso (2011), Asghar, Qureshi ve Nadeem (2015), Jalal ve Mustapha (2017), Siyakiya (2017), Karimi ve Daiari (2018) tarafından yapılan çalışmalarda kurumsal kalite göstergelerinin reel ekonomik büyüme oranı üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiki olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Kurumsal kalite göstergelerindeki iyileşmenin ülkelerin ekonomik büyümesini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşan çalışmaların yanında farklı sonuçlara ulaşan çalışmalarda bulunmaktadır. Yapraklı (2008) kurumsal kalite göstergelerinden ifade özgürlüğü ve şeffaflık, politik istikrar, düzenlemelerin kalitesi ve hukukun üstünlüğüne ilişkin göstergelerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif ve anlamlı olduğunu tespit etmiştir. Mauro (1995), Tanzi ve Davoodi (1997), Asteriou ve Price (2000), Akçay (2002), Şanlısoy ve Kök (2010) tarafından yapılan çalışmalarda, kurumsal kalite göstergelerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatif bulunmuştur. Haggard ve Tiede (2011) gelişmekte olan 74 ülke üzerine yaptığı çalışmada hukukun üstünlüğüne ilişkin göstergenin, Siyakiya (2017) 28 Avrupa Birliği ve 8 aday ülke üzerine yaptığı çalışmada hukukun üstünlüğü ve düzenlemelerin kalitesine ilişkin göstergelerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin istatistiki olarak anlamsız olduğunu tespit etmiştir.

3. ANALİZDE KULLANILAN VERİ SETİ

Kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak amacı ile yapılan bu çalışmada, Yeni Sanayileşen Ülkeler (NICs: Newly Industrialized Countrys) kategorisinde yer alan 10 ülkenin (Brezilya, Çin, Endonezya, Filipinler, Güney Afrika, Hindistan, Malezya, Meksika, Tayland ve Türkiye) 2002-2016 dönemini kapsayan yıllık verileri kullanılmıştır. Yeni Sanayileşen Ülkeler,

ekonomik gelişmişlik seviyesi açısından gelişmekte olan ülkeler arasındaki en üst grubu oluşturmaktadır. Bir başka ifade ile sanayileşen ülke olma aşamasına geçmeye en yakın gelişmekte olan ülkelerdir.

Çalışmada ülkelerin kurumsal kalite düzeyini temsil etmek üzere Kurumsal Kalite Endeksi (KE) oluşturulmuştur. Bu amaçla SPSS 24 programında Temel Bileşen Analizi (Principal Component Analysis) ile Dünya Bankası tarafından yayınlanan Küresel Yönetişim Göstergeleri (Worldwide Governance Indicators) veri tabanından temin edilen 6 adet değişken kullanılmıştır. Söz konusu değişkenler, hukukun üstünlüğü, yönetimin etkinliği, yolsuzluğun kontrolü, düzenlemelerin kalitesi, politik istikrar ve şiddetin önlenmesi, ifade ögürlüğü ve hesap verilebilirliğe ilişkin göstergelerdir.

Çalışmada ülkelerin ekonomik büyümesini temsilen seçilen değişken reel GSYH büyüme oranıdır. Araştırmada kullanılan değişkenler, bu değişkenlerin kısaltılmış sembolleri ve hesaplanma yöntemlerine ilişkin açıklamalar Tablo 1 de özetlenmiştir.

Table 1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Bağımlı Değişken	
RBO	GSYH'daki Reel Büyüme Oranı
Bağımsız Değişkenler	
KE	Kurumsal Kalite Endeksi (yazarlar tarafından hesaplanmıştır)
HH	Hükümet Harcamaları / GSYH
YT	Brüt Sermaye Yatırımları / GSYH
TA	(İhracat + İthalat) / GSYH

4. METODOLOJİ

Panel veri analiz yönteminin kullanıldığı çalışmada kurulan modele ilişkin eşitlik aşağıdaki şekilde ifade edilebilir.

$$RBO_{it} = \beta_0 + \beta_1 KE_{it} + \beta_2 HH_{it} + \beta_3 YT_{it} + \beta_4 TA_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Çalışmanın veri setine en uygun panel veri modelini kurabilmek için çeşitli testler kullanılmıştır. Modellerde birim ve/veya zaman etkisinin varlığına LR testi ile karar verilmiştir. LR testlerinin sonucuna göre her iki modelde de birim etkinin var olduğu, zaman etkisinin ise bulunmadığı tespit edilmiştir. Birim etkinin tesadüfi mi yoksa sabit mi olduğunu tespit etmek amacıyla Hausman testi kullanılmıştır. Hausman testinin sonucuna göre temel hipotezin reddedilmesi nedeniyle kuralacak modelin tek yönlü sabit etkiler modeli olmasına karar verilmiştir.

Panel veri analizinde belirli varsayımlar (heteroskedasitenin, otokerorelasyonun ve birimler arası korelasyonun olmadığı) altında modeller tahmin edilmektedir. Model'de heteroskedasite'nin varlığının araştırmak için Değiştirilmiş Wald Testi, Otokorelasyonun varlığını araştırmak için Bhargava, Franzini ve Narendranathan tarafından geliştirilen Durbin Watson Testi ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmezlik testleri kullanılmıştır. Birimler arası korelsayonun varlığını sınamak içinse Pesaran Testi ve Friedman Testi olmak üzere iki farklı test kullanılmıştır. Uygulanan testler sonucunda kurulacak her iki modelde de heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon probleminin bulunduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle çalışmada Driscroll ve Kraay (1998) standart hatalarının kullanıldığı dirençli tahminci kullanılarak sonuçlara ulaşılmıştır. Nihai modelin sonuçları Tablo 2 de verilmiştir.

Table 4. Nihai Model ve Sonuçları

Bağımlı Değişken: RBO (Reel Ekonomik Büyüme Oranı)		
Bağımsız Değişkenler	**Katsayısı**	**P Değeri**
KE	0,013	0.007
HH	0.777	0.008
YT	- 0.004	0.947
TA	0.011	0.172
Sabit Terim	0,147	0.000
F Test	10,13	0,000
R^2	13,53%	

Tabloda yer alan sonuçlara göre modelin genel anlamlılığını veren F testi, % 99 güven düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. R^2 sonuçlarına göre modelde bağımsız değişkenler RBO'daki değişkenliğin yaklaşık % 14'ünü açıklanmaktadır.

Kurumsal kalite endeksi (KE)'nin RBO üzerindeki etkisi istatistiki olarak anlamlı ve pozitiftir. Çalışma kapsamındaki yeni sanayileşen ülkelerin kurumsal kalite düzeyindeki artış bu ülkelerin reel ekonomik büyüme oranını olumlu yönde etkilemektedir. Bu sonuç konuya ilişkin Karimi ve Daiari (2018), Jalal ve Mustapha (2017), Siyakiya (2017), Asghar, Qureshi ve Nadeem (2015), Valeriani ve Peluso (2011), Siddiqui ve Ahmed (2010), Yıldırım (2010), Helgason (2010), Knack and Keefer (1995) tarafından yapılan çalışmaların sonuçları ile aynı yöndedir.

5. SONUÇ

Kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Yeni Sanayileşen Ülkeler'de araştırmak amacıyla yapılan çalışmada, bu kategorideki 10 ülkenin 2002-2016 dönemine ilişkin dengeli panel veri seti oluşturulmuştur. Ülkelerin kurumsal kalite düzeyini temsil etmek üzere SPSS 24

programında Temel Bileşen Analizi ile Dünya Bankası tarafından yayınlanan 6 adet kurumsal kalite göstergeleri kullanarak ülkelerin Kurumsal Kalite Endeksi oluşturulmuştur.

Panel veri analiz yönteminin kullanıldığı çalışmada, reel ekonomik büyüme oranının modelin bağımlı, kurumsal kalite endeksi, hükümet harcamalarının GSYH'ya oranı, brüt yatırımların GSYH'ya oranı ve ticari açıklık oranı bağımsız değişkenleridir. Analiz sonucunda kurumsal kalite endeksinin reel ekonomik büyüme oranı üzerindeki etkisi % 95 güven düzeyinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bulunmuştur. Bu sonuç, Yeni Sanayileşen Ülkelerde kurumsal kalite düzeyinin yükselmesinin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır.

KAYNAKÇA

Akçay, S. (2002) "Corroption and Economic Growth: A Cross National Study", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 57(01): 1-13.

Asghar, N., Qureshi, S. and Nadeem, M. (2015) "Institutional Quality and Economic Growth: Panel ARDL Analysis for Selected Developing Economies of Asia", South Asian Studies, 30(2): 381-404.

Asteriou, D. and Price, S. (2000) "Financial Development and Economic Growth: Time Series Evidence for the Case of UK", Ekonomia, 4(2): 122-141.

Driscoll, J. C. and Kraay, A. C. (1998) "Consistent Covariance Matrix Estimation with Spatially Dependent Panel Data", Review of Economics and Statistics, 80(4): 549-560.

Haggard, S. and Tiede, L. (2011) "The Rule of Law and Economic Growth: Where are We?", World Development, 39(5): 673-685.

Helgason, M. (2010) "Institutional Quality and Economic Growth - A Comparison Across Development Stages" 1-30.

Jalal, K. and Mustapha, M. (2017) "The Impact of Institutional Governance on Economic Growth in Developing Countries: An Econometric Analysis in Panel Data", International Journal of Humanities and Social Science Invention, 42-53.

Karimi, M. S. and Heshmati Daiari, E. (2018) wDoes Institutions Matter for Economic Development? Evidence for ASEAN Selected Countries", Iranian Economic Review, 22(1): 1-20.

Knack, S. and Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures", Economics and Politics, 7(3): 207-227.

Mauro, P. (1995) "Corruption and Growth", The Quarterly Journal of Economics, 110(3): 681-712.

Siddiqui, D.A. and Ahmed Q. M. (2009) "Institutions and Economic Growth: A Cross country Evidence", MPRA Paper 19747.

Siyakiya, P. (2017) "The Impact of Institutional Quality on Economic Performance: An Empirical Study of European Union 28 and Prospective Member Countries", World Journal of Applied Economics, 3(2): 3-24.

Şanlısoy, S. and Kök, R. (2010) "Politik İstikrarsızlık Ekonomik Büyüme İlişkisi: Kuznets Eğrisi Yaklaşımı", Finans Politik and Ekonomik Yorumlar, 47 (541): 9- 21.

Tanzi, V. and Davoodi, H. (1998) "Corruption, Public Investment, and Growth", The Welfare State, Public Investment, and Growth: 41-60

Valeriani, E. and Peluso, S. (2011) "The Impact of Institutional Quality on Economic Growth and Development: An Empirical Study", Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, 1(6): 1-25.

WGI (2014), "Worldwide Governance Indicators (WGI) Project", World Bank http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspxhome (12.10.2019).

Yaprakl, S. (2008) "Kurumsal Yapının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Üst Orta Gelir Düzeyindeki Ülkeler Üzerine Bir Uygulama". Ege Academic Review, 8(1): 301-317.

Yıldırım, A. and Gökalp, M. F. (2016) "Institutions and Economic Performance: A Review on the Developing Countries." Procedia Economics and Finance, 38: 347-359.

Yıldırım, S. (2010). "Aghion-Howitt Büyüme Modeli Çerçevesinde Ekonomik Özgürlük ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Veri Analizi". Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 25: 259-268.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

EXPLAINING THE FEMALE LABOR FORCE PARTICIPATION IN TURKEY BY MEANS OF THE MODELS WITH LIMITED DEPENDENT VARIABLE

İsmail YENILMEZ*

Yeliz MERT KANTAR**

İlhan USTA***

ABSTRACT

The working hour that can be used to determine the labor force participation rate corresponds to the limited dependent variable structure. It is known that the ordinary least squares estimator gives biased and inconsistent results in the case of the limited dependent variable as conventional estimator. In such cases, censored regression and truncated regression models are two of the alternative methods used. In this study, the relationship between the female labor force participation in Turkey and some variables have been explored by means of some limited dependent variable models as Tobit, Truncated and Heckit models. Some discussions on the floating trend and explanatories of the female labor force in Turkey have been presented with the results obtained.

Keywords: *Female labor force participation rate, limited dependent variable, censored data, Tobit, Heckit*

JEL Codes: *C24, J21, J22*

1. INTRODUCTION

Jaumotte (2003) and Burniaux et al. (2004) have stated that Female labor force participation (FLFP) is one of the important factor for explaining the increases in total participation rates and inter-country changes in total participation rates. It is always emphasized that the population of OECD countries are aging and shrinking. Thus, the labor force participation rate (LFPR) decreases as the population ages and decreases. Linacre (2007) has reached similar results for the Australian economy. Turkey is one of the World's 20 largest economies (18th by GDP (Nominal) Ranking 2018 - 13rd by GDP (PPP) Ranking 2018). With a dynamic and young population, Turkey is also a candidate for EU membership. In this context, the female labor force participation rate (FLFPR) as an important factor for Turkey's economy has been discussed in this study.

When FLFP has been assessed for the period of 1990 and 2018, Turkey ranks 164th out of 187 countries and it is 34th out of 35 OECD countries. In fact, when the LFPR (female-male) has been

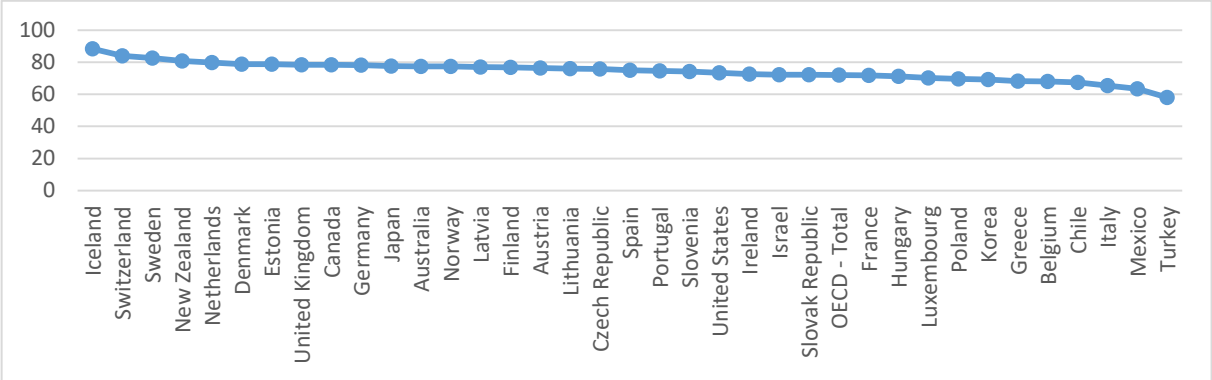
* Res. Assist., Eskisehir Technical University, Eskisehir, Turkey, ismailyenilmez@eskisehir.edu.tr

** Prof. Dr., Eskisehir Technical University, Eskisehir, Turkey, ymert@eskisehir.edu.tr

*** Prof. Dr., Eskisehir Technical University, Eskisehir, Turkey, iusta@eskisehir.edu.tr

examined for about four decades, the following result has been reached: Turkey ranks 104th among the countries examined in ILOSTAT database. It is clear that FLFPR pulls down the overall rate for LFPR.

Fig.1 OECD Members' FLFPRs for the Last 5 Years



Compared to other countries, Turkey has the lowest FLFPR according to OECD statistics for women aged between 16 and 64 for the last 5 years (See Figure.1). In addition, the FLFPR rate of Turkey is less than the developed and high income countries (HICs) in recent years according to Fig. 2. Turkey's FLFPR demonstrates a declining trend until 2006 as seen in Fig.2. The increase in recent years is noteworthy but not enough compared with other countries. Moreover, it is seen in Fig.3 that in contrast to the stable trend in OECD members, Turkey has a fluctuating trend in terms of FLFPR.

Fig. 2. FLFPR for Turkey and HICs from 1990 to 2018.

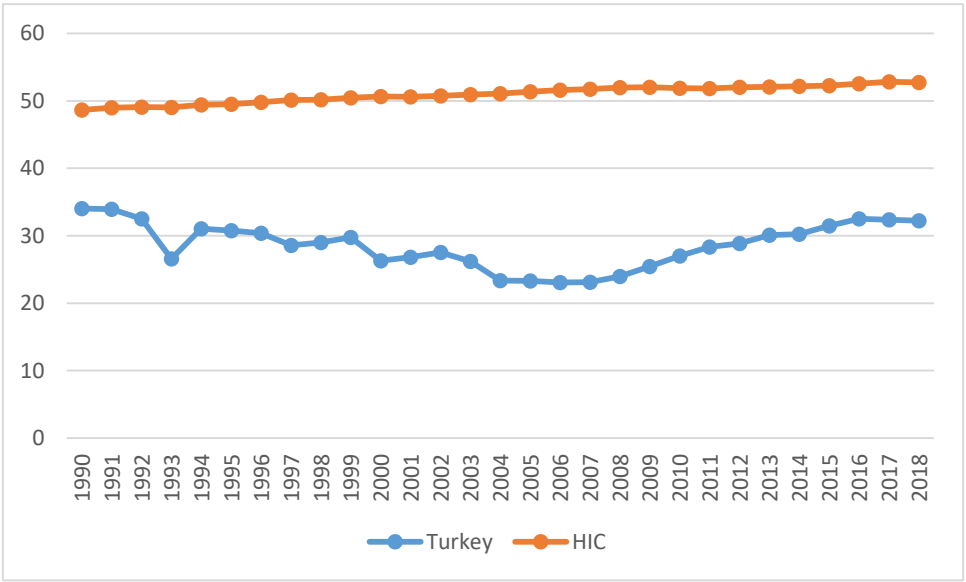
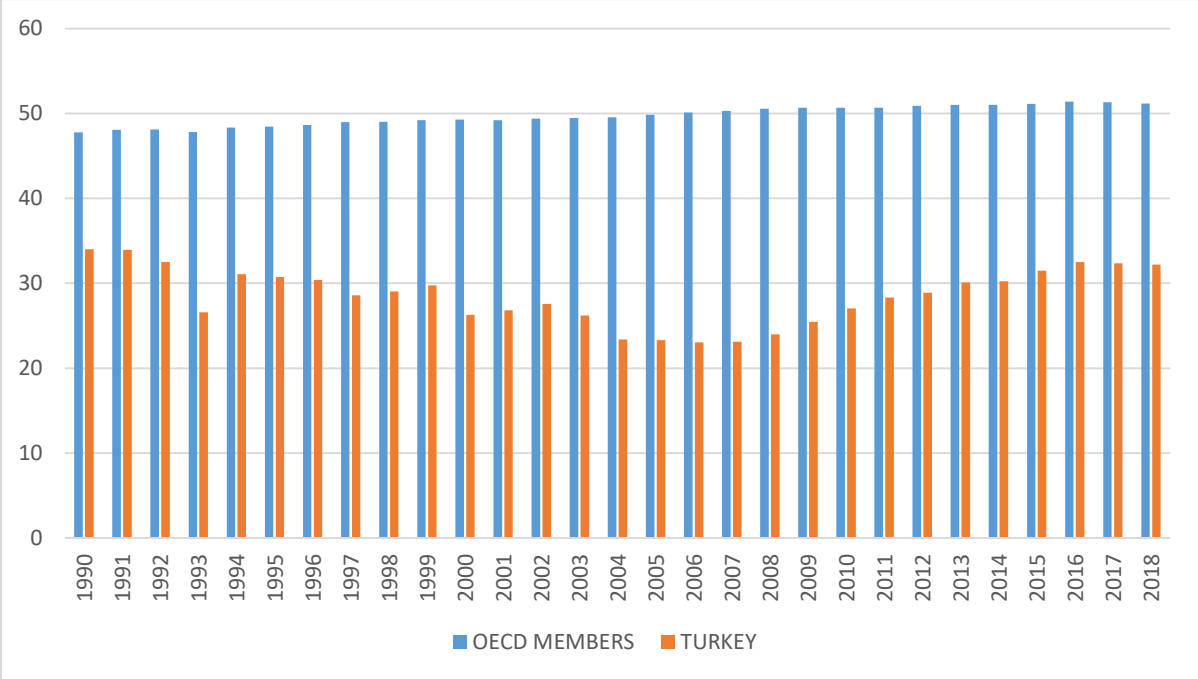


Fig.3 FLFPR for OECD members and Turkey



In the literature, various studies have been conducted on the labor force participation (LFP) in Turkey from three different perspectives: social norms, econometrics theory and statistical assumptions. Tansel (2002) argues that urbanization, schooling rates, ongoing structural changes in the economy and early retirement schemes are the causes of the decline in the FLFP. On the other hand, the negative impact of the urbanization process of Turkey on FLFP has been emphasized in (Erman, 1998; Dayioglu et. al, 2009; Taymaz, 2010; Uraz et. al, 2010). It has been pointed by Fraker and Ozdemir (2011) that although Turkey does not experience the pressure of religion on FLFP as much as other Muslim countries, it does not offer the best role model for Muslim countries in terms of FLFP. Nevertheless, social conservatism does not affect FLFP in Turkey as predicted. It is emphasized that the main reason why women cannot participate in the workforce at the desired level is housework responsibilities according to the report of the General Directorate on Status of Woman, Republic of Turkey Ministry of Family and Social Policies. On the other hand, women's employment in Turkey has been associated with patriarchy and capitalist growth and their gendered outcomes (İlkkaracan, 2012). Goksel (2013) investigates the role of conservatism in shaping FLFP decision in Turkey and has found that urbanization and education play an important role for FLFP. Additionally, Dildar (2015) has expressed that patriarchal norms and religiosity are negatively associated with FLFP. Anderson (2016) has emphasized that although many programs and laws have been enacted, the most important factor in women's participation in the labor force (LF) is still university education in Turkey. On the other hand, it is

announced by Turkey Economic Monitor-TEM that urbanization and the decline in agricultural employment are the causes of declining share of female employment in Turkey (World Bank Group, 2018). Modelling studies for FLFP have been also conducted. Mroz (1987) has studied FLFP based on theoretical and statistical assumptions and highlighted the role of the Tobit model in the modelling of female LF. The status of the '0' values in the household budget survey, which is frequently used in the calculation of the female labor force participation rate, has been examined in depth (Deaton and Irish, 1984). The panel logit model is used to determine FLFP in OECD countries by Tasseven et al. (2016) and the major determinants of the FLFP in Turkey are studied with the binary logit model by Varol (2017). In addition, using panel cointegration techniques, an empirical study has been conducted and it has been revealed that the female unemployment is undercounted (Ozerkek, 2013).

The aim in this paper is to investigate FLFP in Turkey using models with Tobit, truncated and Heckit models, which are used to model the limited dependent variables (LDVs). For only comparison, the ordinary least squares (OLS) regression model has been added in the analyses. Data of fifteen years from 2003 to 2017, taken from the Turkish Statistical Institute (TurkStat), is used to model FLFPR in Turkey. In this context, this study is organized as follows: Models and estimation methodologies are provided in Section 2. Data is explained in Section 3. Results of various analyses are presented in Section 4. In the last section, discussions are given.

2. METHODS

Status of labor force participation (LFP) has two options (work:1 or not:0). If labor force participation is considered as the dependent variable, three approaches (Linear Probability Model (LPM), Logit and Probit model) can be used to estimate LFP decision. LPM is not often preferred because of some problems (heteroscedasticity and non-normality etc.). Decisions with two options can be modelled with the cumulative distribution functions which produce the probability values between 0 and 1. For instance, the logistic (regarding to logit model) and normal (regarding to probit-normit model) distributions are often used. However, the tobit model, which is an extension of the probit model, gives more effective results in estimating the LFP decision since LFPR can be considered as the censored data. If a person is not working, there is no official work hour; this data only can be obtained from people who actually participate (working at a job or seeking for a job) in the labor force. At this stage, censored data and modelling with Tobit should be mentioned.

The censored variable is that the dependent variable can only be observed under certain conditions. In this case, the OLS estimator gives biased and inconsistent results. As a solution to this problem, the censored normal regression model or tobit model has been proposed by Tobin (1958). Tobin has analysed household expenditures on durable goods by using the Tobit model, which takes

into account the fact that expenditures cannot be negative. Similarly, the work time given in hours are not negative and data is censored with 0. Tobit model can be used for this data set.

The Tobit model is defined as a latent variable $\left(y_i^*\right)$ model. Model is defined as; $y_i^* = x_i^{'}\beta + u_i$ $\left[u_i \square N(0,\sigma^2)\right]$ and censoring point is zero $\left[c = 0\right]$;

$$\begin{aligned} y_i &= y_i^* \qquad y_i^* > 0 \\ y_i &= 0 \qquad y_i^* \le 0 \end{aligned} \tag{1}$$

Log likelihood function of Tobit model;

$$\sum_{y_i=0} \log\left[\Phi(\frac{-x_i^{'}\beta}{\sigma})\right] + \sum_{y_i>0} \log\left[\frac{1}{\sigma}\phi(\frac{y_i - x_i^{'}\beta}{\sigma})\right] \tag{2}$$

The first term in this likelihood function is the sum of the logarithm of probabilities for censored observations, while the second term is the sum of the logarithm of the densities for uncensored data. Maximum likelihood estimation (MLE) with only uncensored (observed) data is named as Truncated MLE and these estimates also are presented in this study as MLE_O. In addition to the MLE_O, the full (censored+uncensored) OLS (OLS_F) and observed OLS (OLS_O) estimates are also presented.

In addition, an alternative to the Tobit model is the Heckit model, which also provides consistent estimators of the parameters for the censored data. Heckit model is as the following:

$$y_{1i}^* = x_{1i}^{'}\beta_1 + u_{1i} \tag{3}$$

$$y_{2i}^* = x_{2i}^{'}\beta_2 + u_{2i} \tag{4}$$

$$\begin{aligned} y_{1i} &= y_{1i}^* \qquad y_{2i}^* > 0 \\ y_{1i} &= 0 \qquad y_{2i}^* \le 0 \end{aligned} \tag{5}$$

Heckit model's likelihood function can be written as the following:

$$L = \prod_{y_1=0} 1 - \Phi\left(\frac{x_2^{'}\beta_2}{\sigma_2}\right) \prod_{y_1>0} \Phi\left\{\left(x_2^{'}\beta_2 + \frac{\sigma_{12}}{\sigma_1^2}\left(y_1 - x_1^{'}\beta_1\right)\right)\sqrt{\sigma_2^2 - \frac{\sigma_{12}^2}{\sigma_1^2}}\right\} \times \frac{1}{\sigma_1}\phi\left(\frac{y_1 - x_1^{'}\beta_1}{\sigma_1}\right) \tag{6}$$

3. DATA

Household Labour Force Survey (HLFS) data conducted annually by TurkStat has been taken for the period of 2003-2017. TurkStat is the Turkish government agency responsible for producing official statistics on Turkey, its population, economy, resources, society and culture. Considered factors to

explain FLFP are age, education level, studentship, marital status, household income, household size and side job hour. Note that age, side job hour, household size, household income are ratio scale variables and marital status, education level and studentship are nominal scale variables, which are coded as dummy variables. Changes in coefficient values (expected) can be mentioned. However, since sign and significance of the coefficients were not different, no separate results were presented. Although only the results of 2017 analysis are presented, other analysis results can be shared upon request.

4. RESULTS

It has been examined whether the gender constitutes a statistically significant difference for LFP. With the models with LDVs, the effect of gender is presented in Table.1. Female and male are coded as 0 and 1, respectively. From Table.1, it can be concluded that gender is statistically significant for LFP.

Table 1. Estimates for Gender

	OLS	OLSc	TOBIT	TRUNCATED	PROBIT	HECKMAN
Gender	-1025.6***	-429.0***	-2077.1***	-436.2***	-0.940***	-429.0***
	(-261.44)	(-107.35)	(-239.02)	(-107.06)	(-218.72)	(-107.35)
Constant	1619.4***	2506.6***	1111.6***	2504.9***	0.375***	2506.6***
	(574.00)	(1105.96)	-194.39	-1093.15	-123.18	-1105.96
N	370013	170112	370013	170112	370013	370013
t statistics in parentheses						
* p<0.05, **p<0.01, *** p<0.001						

Some of the socio-economic variables affecting the work hour are age, education level, studentship, marital status, household income, household size and side job hour.

Before the analysis of FLFP, hypotheses constructed within the framework of the study are expressed as:

1.Increase in work hour depending on age: Depending on the increasing age of female, their financial responsibilities may increase (child care costs, future concerns, movable-immovable property, etc.). Therefore, the increasing age can lead to increase in work hour.

2.Educatedness: Increased the level of education decreases the working time of women. (Educated females initially do not want to work for low wages. In the upcoming years, increased level of education provides less working time and more income so it is considered that the working hour will not be long in the future, too.

3.Studentship: Maintaining studentship significantly reduces the participation of students in the workforce on a part-time or full-time.

4.Married woman: The duration of working of female in the labor market may reduce depending on the increasing housework.

5.High income less work: High household income can eliminate the necessity of working for financial reasons.

6.Crowded family and more housework: The increase in the number of people in the family will increase the workload at home.

7.Work hour of the actual job and side job: Side job can adversely affect the actual working time.

In applications, the marginal effect of a regressor on the mean value of which is actual values observed in the sample is concerned. However, in censored regression models, a unit change in the value of a regressor has three effects:

i. E(WorkHour*) (TOBIT),

ii. E(WorkHour*|WorkHour>0) (TOBIT_ME1),

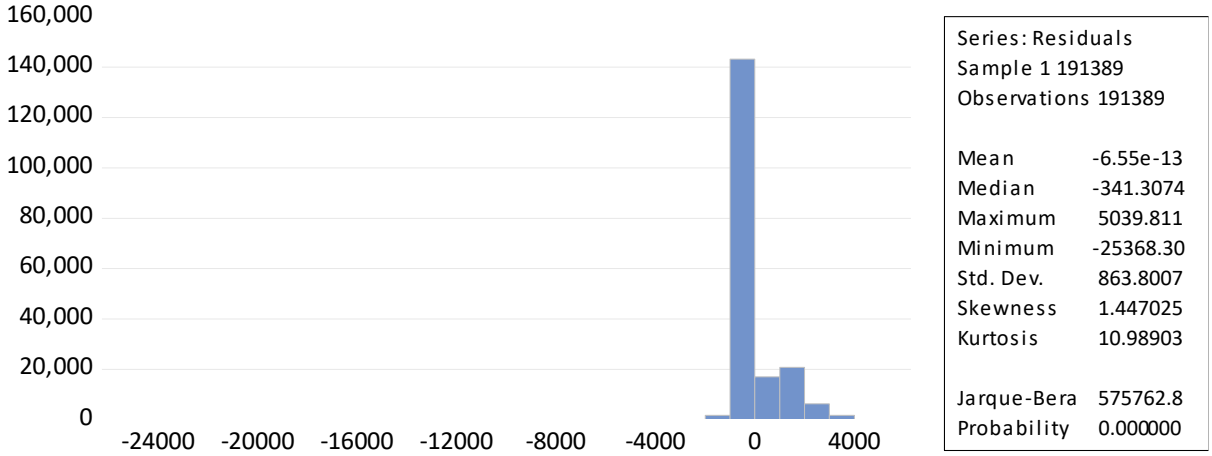
iii. E(WorkHour|WorkHour>0) (TOBIT_ME2).

where working time of women (WorkHour) is taken as y_i and WorkHour* is latent variable. In addition, TOBIT, TOBIT_ME1 and TOBIT_ME2 represent marginal effects for the Tobit model in Table.2. The marginal effect of a regressor over the mean value of the observed regression should be smaller than that indicated by the value of the slope coefficient given in Table.2. The analysis of the working time with models with LDVs are presented in the Table.2.

The following comments can be made with the help of these analyses:

Although all coefficients are meaningful, OLS_F and OLS_O cannot be used due to inconsistent and biased results. The MLE can also be used for the only observed data MLE_O (TRUNCATED). Tobit uses more information (MLE_{Full}) than the truncated regression model (MLE_O) so estimates obtained from Tobit are expected to be more efficient (Gujarati, 2014). For censored data, the Tobit model is often used in literature. However, Tobit assumes that the error term is normally distributed with zero mean and constant (homoscedastic) variance. Although all coefficients are meaningful, in this study, assumptions are not provided (see Fig.1-2).

Fig.1. Result of J-B Statistic



	OLS_F	OLS_O	TOBIT (MLE_F)	TOBIT_ME1	TOBIT_ME2	TRUNCATED (MLE_O)	TRUNCATED_ME	HECKMAN	HECKMAN_ME
Age	-6.821***	-1.991***	-27.47***	-7.927***	-7.123***	-2.114***	-2.015***	3.401***	3.354***
	(-45.09)	(-5.65)	(-50.16)	(-50.82)	(-50.74)	(-5.70)	(-5.70)	(-9.74)	(-9.73)
EducLev	-12.86***	-9.486***	-44.89***	-12.950***	-11.637***	-9.900***	-9.436***	-5.034***	-4.964***
	(-25.09)	(-9.81)	(-25.54)	(-25.60)	(-25.60)	(-9.73)	(-9.73)	(-5.32)	(-5.32)
StudShip	-211.8***	-93.60***	-695.0***	-200.54***	-180.207***	-97.46***	-92.897***	-98.39***	-97.031***
	(-27.79)	(-7.17)	(-27.12)	(-27.17)	(-27.18)	(-7.11)	(-7.11)	(-7.57)	(-7.57)
MartStat	47.88***	-176.1***	358.5***	103.436***	92.946***	-183.9***	-175.318***	-175.6***	-173.187***
	(-10.7)	(-20.75)	(-23.15)	(23.25)	(23.23)	(-20.70)	(-20.70)	(-21.07)	(-21.05)
Income	0.053***	0.008***	0.115***	0.0330***	0.0297***	0.00919***	0.0087***	-0.0050***	-0.004***
	(-259.35)	(-32.42)	(-177.76)	(171.23)	(185.66)	(-32.18)	(32.19)	(-14.41)	(-14.35)
HHSize	9.973***	-16.39***	42.48***	12.256***	11.013***	-17.36***	-16.545***	-15.79***	-15.572***
	(-8.62)	(-7.83)	(-10.96)	(10.96)	(10.96)	(-7.85)	(-7.85)	(-7.79)	(-7.79)
SideJobH	1054.***	27.72***	2328.7***	671.916***	603.771***	29.36	27.982***	-301.3***	-297.134***
	(-35.27)	(-0.98)	(-29.82)	(29.79)	(29.85)	(-0.99)	(0.99)	(-10.32)	(-10.31)
_cons	733.6***	2322.5***	-499.6***			2319.4***		2557.6***	
	(-59.66)	(-99.69)	(-11.90)			(-94.65)		(-110.91)	
N	191389	54707	191389	191389	191389	54707	54,707	191389	191389

t statistics in parentheses

* p<0.05, **p<0.01, *** p<0.001

Table.2: Estimates for Work Hours

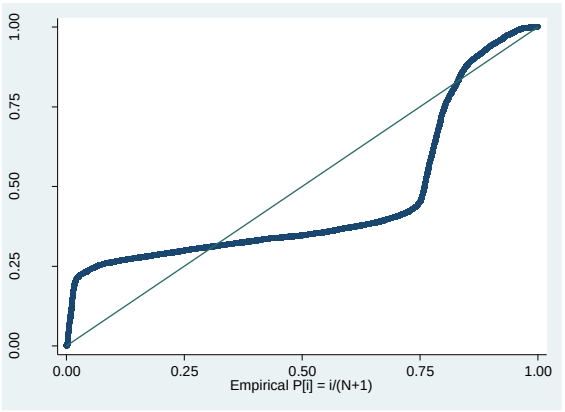


Fig.2a. P-P Plot

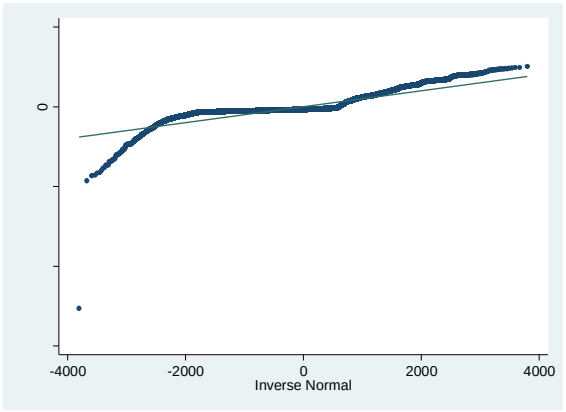


Fig.2b. Q-Q Plot

Fig.2. P-P and Q-Q Plots

In the Tobit model under non-normality of the error terms, the estimators are not consistent. An alternative to the Tobit model is the Heckit model, which also provides consistent estimators of the parameters and uses two-step estimation procedure. All of the signs of coefficients in the Heckit model have been found the same as hypotheses, in this study. It is reasonable to use the heckit model instead of tobit model which is frequently used in censored data but which gives unreliable results due to the failure of assumptions.

5. CONCLUDING REMARKS

The FLFPR in Turkey are modeled with HLFS data. The dependent variable of interest is obviously LDVs, so conventionel estimation procedures (OLSF and OLSO) and estimation methods of LDVs (Tobit-MLE_F, MLE_O and Heckit) have been used. The importance of statistical assumptions have been emphasized at this stage. Empirical results based on statistical modeling and inferences in accordance with econometric theory and social norms are presented below.

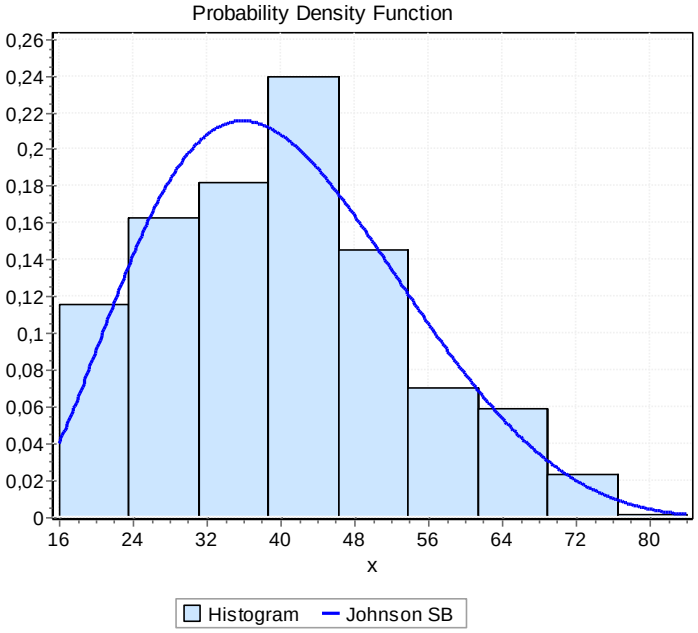
In such studies, it is reasonable to examine the signs rather than the direct interpretation of the coefficients and the marginal effects. For instance, if age increases by one unit, the hours of work will increase by 3.4 hours, ceteris paribus.

Similar numerical interpretations can be stated for other variables and marginal effects. It is reasonable to interpret the signs and use descriptive and data visualization tools for independent variables. As a result of the analyzes, the following outcomes are available for Heckit model:

Unlike other models, on average, it can be said that the age has a positive contribution to the working time according to the heckit model (coef ≅ 3.4). In this context, age distribution of female employees have been obtained. Increased working time in young adulthood decreases at later ages. Age

distribution of working women is presented in Fig.3. The percentage of working women peaks at the age of 40s and then goes down rapidly.

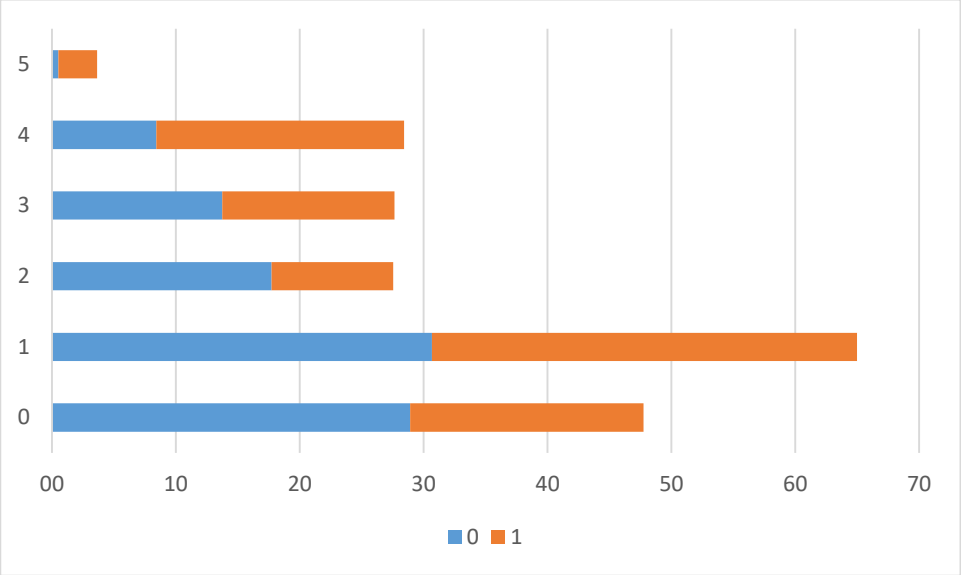
Fig.3. Age Distribution of Working Women



Three distributions with best fitting ability are Johnson SB (γ =0,884, δ =1,523, λ =94,749, ξ =5,142), Gen. Gamma (4P) and Nakagami distribution for age distribution of working women.

The working time of the educated women is lower than the women with a lower education level (coef ≅ -5.0). If education level increases by one unit, the hour of work will decrease by 5 hours, ceteris paribus. Fig.4 illustrate education level for non-working (0) and working (1) women.

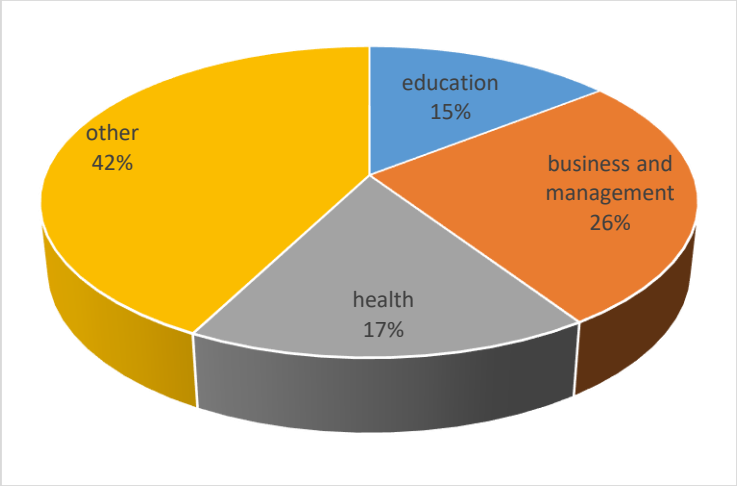
Fig.4 Percentages of Education Level for Working (1) and Non-Working (0) Women ()



The majority of those with a master's (coded as 4) and doctoral's (coded as 5) degree are employed. Compulsory education (4+4+4, coded as 0, 1 and 2) do not make a significant difference between employees and non-employees.

Education, health and management are noteworthy when the business sectors of more educated female is handled. The other 17 sectors are presented as 'other' in Fig.5. As a result, it can be stated that the large percentage of educated women is white collar worker.

Fig.5: Occupational Area of Working Educated Females



In addition, person who continue her education has a lesser share than person who does not continue in the labor market. Married women have less working time. Working hours decrease as women's income increase. As the number of people in the household increases, the working time of

women decreases. It can be said that the increase in additional work time decreases the duration of the actual work.

In the last twenty years, Turkey has performed at a high level in tems of economic and social development. According to the IMF (The Turkey Economic Monitor-TEM), macroeconomic and financial stability, employment and an increase in revenue have helped Turkey to become an upper-middle-income countries. During this period, Turkey has significantly urbanized, foreign trade has been developed. In this context, LFP as a component of economic development and FLFP as a sub-component of this development is analyzed, in this study. Depending on the analyses and discussions, the existing initiatives to increase the FLFP should be maintained and new ones should be added.

Acknowledgment

We would like to thank to TURKSTAT for providing the Household Labour Force Survey (HLFS) data.

REFERENCES

Anderson, R. (2016) "Variations in Turkey's Female Labor Market: The Puzzling Role of Education", Duke University, Durham, North Carolina.

Burniaux, J., Duval, R. and Jaumotte, F. (2004) "Coping with Ageing: A Dynamic Approach to Quantify the Impact of Alternative Policy Options on Future Labour Supply in OECD Countries", OECD Economics Department Working Papers,No. 371, OECD Publishing, Paris.

Dayioglu, M. and Kirdar, M. G. and Tansel, A. (2009) "Impact of Sibship Size, Birth Order and Sex Composition on School Enrolment in Urban Turkey", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 71, Issue 3, pp. 399-426.

Deaton, A. and Irish, M. (1984) "Statistical Models for Zero Expenditures in Household Budgets", Journal of Public Economics, Elsevier, vol. 23(1-2), pages 59-80.

Dielman T.E. (1983) "Pooled Cross-Sectional and Time Series Data: A Survey of Current Statistical Methodology", The American Statistician, Vol. 37, No. 2, pp. 111-122.

Dildar Y. (2015) "Patriarchal Norms, Religion, and Female Labor Supply: Evidence from Turkey", World Development Vol. 76, pp. 40–61.

Erman, T. (1998). "The Impact of Migration on Turkish Rural Women Four Emergent Patterns", Gender and Society Vol. 12, No. 2, pp. 146-167

Fraker, A. and Özdemir, D. (2011) "Female Labor Force Participation How Does Turkey Compare?", The Economic Policy Research Foundation of Turkey.

Goksel, I. (2013) "Female Labor Force Participation in Turkey: The Role of Conservatism", Women's Studies International Forum 41:45–54.

Gujarati, D. (2014) "Econometrics by Example", Palgrave Macmillan

İlkkaracan, İ. (2012) "Why so Few Women in the Labor Market in Turkey?", Feminist Economics, 18:1, 1-37.

International Labour Organization (2018) ILOSTAT database. (Accessed on 01 March 2019).

Jaumotte, F. (2003) "Female Labour Force Participation: Past Trends and Main Determinants in OECD Countries", OECD Working Paper No. 376.

Linacre, S. (2007) "Labour Force Participation – An International Comparison", Australian Social Trends, Number: 4102.0, pp. 1-7.

Mroz, T., A. (1987) "The Sensitivity of an Empirical Model of Married Women's Hours of Work to Economic and Statistical Assumptions", Econometrica, Econometric Society, vol. 55(4), pages 765-799.

OECD, (2019) "Labour Force Participation Rate (indicator)", doi: 10.1787/8a801325-en (Accessed on 01 March 2019).

OECD Economics Department, (2004) "Female Labour Force Participation: Past Trends and Main Determinants in OECD Countrıes".

Özerkek, Y. (2013) "Unemployment and Labor Force Participation: A Panel Cointegration Analysis for European Countries", Applied Econometrics and International Development, 13-1.

Podestà, F. (2002) "Recent Developments in Quantitative Comparative Methodology: The Case of Pooled Time Series Cross-section Analysis", DSS Papers SOC 3-02.

Tansel, A. (2002) "Economic Development and Female Labor Force Participation in Turkey: Time-Series Evidence and Cross-Province Estimates", ERC Working Papers in Economics 01/05T.

Tasseven, Ö., Altaş, D., and Ün, T. (2016) "The Determinants of Female Labor Force Participation for OECD Countries", Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 2(2): 27-38.

Taymaz, E. (2010) "Growth, Employment, Skills and Female Labor Force", State Planning Organization of the Republic of Turkey and World Bank Welfare and Social Policy Analytical Work Program Working Paper Number 6.

Tobin, J. (1958) "Estimation of Relationships for Limited Dependent Variables", Econometrica, 26: 24-36,

Uraz, A., Aran, M. A., Hüsamoğlu, M., Okkalı Ş. D. and Capar, S. (2010) "Recent Trends in Female Labor Force Participation in Turkey", State Planning Organization of the Republic of Turkey And World Bank Welfare and Social Policy Analytical Work Program Working Paper No. 2.

Varol, F. (2017) "The Determinants of Labor Force Participation of Women in Turkey: A Binary Logit Analysis", Journal of History Culture and Art Research, 6(2): 92-108.

World Bank and T.R. Prime Ministry (2009) "Female Labor Force Participation in Turkey: Trends, Determinants and Policy Framework", Report No 48508-TR

World Bank Group, (2018) "Turkey Economic Monitor- TEM", The World Bank.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

TÜKETİCİLERİN GERÇEK ZAMANLI REKLAMLARLA İLİŞKİSİ

Yasemin BOZKURT[*]

ÖZET

Son dönemlerin popüler uygulamaları arasında yer alan gerçek zamanlı reklamlarda, medyanın gündeminde olan, ayrıca markanın hedef kitlesinin de üzerinde konuştuğu ve takipçisi olduğu konuyla, markaların kendilerini ilişkilendirerek gündeme ve sosyal medya platformlarında konuşulan/paylaşılan başlıklardan birisi haline gelmesine çalışılmaktadır. Anlık gündem konularıyla marka mesajı arasında bağ kurulması önemlidir. İçerik üretiminin hızlı, marka kimliğine ve ürüne uygun, zekice tasarlanması gerekmektedir. Markalar bu reklamlar aracılığıyla, marka farkındalığı sağlayarak marka bilinirliğini artırmayı ve hedef kitleyle olumlu etkileşimi gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Diğer taraftan bu hedeflere ulaşmak için markaların etkilemek istedikleri hedef kitlelerin gerçek zamanlı reklam uygulamalarına yönelik nasıl yaklaşıma sahip olduğu önem kazanmaktadır. Ancak yapılan literatür taramasında bu konuyu ele alan çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmanın amacı, gerçek zamanlı reklamlara yönelik tüketici değerlendirmelerini ortaya koymaktır. IKEA'nın Instagram'da yaptığı gerçek zamanlı reklam uygulamasına yapılan 2026 tüketici yorumuna içerik analizi yöntemi uygulanmıştır. Sonuçlar tüketicilerin bu uygulamalara yönelik olumlu tepkiler verdiğini ve olumlu yaklaşıma sahip olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Gerçek Zamanlı Reklamlar, Tüketici Tepkisi, İçerik Analizi, Gündem, Sosyal Medya*

JEL Kodları: *M31, M37, M39.*

CONSUMERS RELATIONSHIP WITH REAL-TIME ADVERTISING

ABSTRACT

In real-time advertising, which is one of the most popular applications of recent times, it is tried to make brands one of the topics to be discussed / shared on the social media platforms by associated themselves with agenda topics which the consumer told about and followed. It is important to establish a link between instant agenda issues and brand message. Content production needs to be fast, cleverly designed for brand identity and product. Through these advertisements, brands aim to increase brand knowledge by providing brand awareness and to realize positive interaction with the target audience. On the other hand, in order to achieve these goals, it is important that how the target audiences approach to real-time advertising applications. However, in the literature review, no study dealing with

[*] Pamukkale Üniversitesi İletişim Fakültesi, Kınıklı Yerleşkesi, Denizli, Türkiye, ybozkurt@pau.edu.tr

this subject was found. The aim of this study is to reveal consumer assesments to real-time advertising. Content analysis method was applied to 2026 consumer comments made to IKEA's real-time advertising application on Instagram. The results show that consumers react positively to these practices and have a positive approach.

Key Words: *Real Time Advertising, Consumer Response, Content Analyze, Agenda, Agenda Brand.*

JEL Codes: *M31, M37, M39.*

1. GİRİŞ

Gelişen bilgi teknolojileri, internetin ortaya çıkışı, sosyal medyanın varlığı gibi faktörler, tüketicilerin eskiyle kıyaslandığında artık ürün ve markalarla ilgili daha fazla bilgi sahibi olmasını sağlamıştır. Bir taraftan tüketiciler istekleri doğrultusunda bireysel çabalarıyla bilgi edinirken, bir taraftan da ağızdan ağıza iletişim neredeyse ışık hızıyla bu bilgilenme sürecine katkı sağlamaktadır. Ancak en büyük çaba markalar tarafında gerçekleşmektedir. Ve bu çaba çoğu zaman kontrollüymüş gibi gözüken ama büyük problemleri de beraberinde getiren sonuçlar doğurmaktadır. Yoğun rekabet ortamı markaların gittikçe artan sayıda iletişim kanalı aracılığıyla farklı içerikte marka mesajına tüketicileri maruz bırakmıştır. Geleneksel ve dijital TV, radyo, gazeteler, dergiler, açık hava araçlarında, her türlü internet ve sosyal medya ortamları içerisinde; oyunlardan navigasyon programlarına, bloglardan elektronik postalara kadar bir çok içerikle ya da içeriğe dahil olabilecek ortamlarla markalar tüketicilerin karşına çıkmaktadır. Üstelik bu maruz bırakma çoklu sayıda olmaktadır. Bu nedenle tüketiciler marka mesajlarından rahatsız olduğu için kaçınma davranışı göstermektedir.

Diğer taraftan günümüzün marka iletişiminin karmaşıklığını ortaya çıkaran ve arttıran bilgi ve iletişim teknolojileri, markaların tüketicilerine farklı, tüketicileri de kendi isteğiyle içeriğine dahil edebilen ve yönlendiren reklam uygulamaları yapmasını sağlamaktadır. Özellikle tüketicilerin zaten içerisinde bulunduğu, yoğun düzeyde kullandığı ve dikkatini yoğunlaştırdığı ortam ve içeriklerden yola çıkarak yapılan yeni reklam uygulamaları tasarımları ortaya çıkmıştır. Böylece markalar tüketicilere ulaşabilmenin yeni, farklı ve dikkat çekici biçimde marka mesajlarını iletebilecekleri reklam yolları bulmuştur. Artık markalar yüksek hızda anlık iletişim, sosyal medya ağları ve gelişmiş yazılım programları aracılığıyla yaratıcılıklarını birleştirerek hedef kitleleriyle gerçek zamanlı iletişim kurabilmektedir.

Özellikle yeni nesil tüketiciler olmak üzere, neredeyse her kuşaktan tüketici grupları, yeni iletişim teknolojilerini kullanmaktadır. Bazı tüketici kuşağı daha yeni yeni adapte olurken, bazıları ise zaten bu teknolojilerin içerisinde doğduğu için bu teknolojiye dayalı olarak yapılan tüm uygulamaları çok hızlı benimseyip kullanmaktadır. Özellikle sosyal medya bir taraftan toplumun medya ve kendisiyle

iletişimini, bir taraftan toplumu oluşturan bireylerin birbiriyle iletişimini bir taraftan da bu bireylerle markaların iletişimini anlık sağlamakta ve etkileşimini gerçekleştirmektedir. Artık markalarla ilgili olsun olmasın kendilerine sunulan her türlü içeriklerle etkileşime girebilmekte, tepki gösterebilmekte, içeriklerine dahil olabilmekte, hatta içerik üretebilmektedir. Sosyal medyada çok aktif bir kullanıcı profili bulunmaktadır. Bu yaklaşım biçimleri, diğer tüketim alışkanlıklarında olduğu gibi çok hızlı ve anlık gerçekleşmektedir. İlgi ve odakları çabuk dağıldığı için, anında farklı ortam ve içeriklere yönelebilmektedirler. Diğer taraftan bu anlık zaman aralığında, ilgi ve dikkat düzeyi genellikle çok yüksek olmaktadır. Dolayısıyla tüketicilere ulaşıp onlara istenen marka mesajını vermek için çok uygun bir fırsat haline gelmektedir.

Bazı markalar da bu durumun farkında oldukları için çok hızlı, anlık ve tüketicilerin ilgisini çeken içeriklerle onlara ulaşmaları gerektiğinin bilincinde hareket etmektedir. Ancak birçok marka hala gerçek zaman kavramının farkında bile değildir. Bu farkındalığa sahip olan markalar ise, hedeflerine ulaşabilmek için gerçek zamanlı pazarlama iletişimi çalışmaları yapmaktadır. Son yıllarda özellikle reklam uygulamalarında, sosyal medya platformlarında gerçekleştirilen gerçek zamanlı uygulamalara çok sık rastlanmaktadır. Hedef kitlelerin ilgilendikleri trend konularla, onların ilgisini çeken gündem konu/kişi/durumların içerikleriyle marka mesajı birleştirilerek reklam mesajı oluşturulmaktadır. Böylece hedef kitlelerden gerçek zamanlı geri bildirimler alarak etkileşimin gerçekleştirilmesi, olumlu ilişki ve bağın kurulması amaçlanmaktadır. Bu noktada, tüketicilerin beklenildiği gibi gerçek zamanlı reklamlara yönelik etkileşim biçimlerini gerçekleştirip gerçekleştirmediği, bu reklam uygulamalarının farkında olup olmadıkları, nasıl değerlendirdikleri, nasıl nitelendirdiklerini bilmek önem kazanmaktadır. Çünkü eğer tüketiciler tahmin edilen olumlu yaklaşım ve davranışlara sahip değilse, markaların gerçek zamanlı reklam uygulamaları aracılığıyla beklentilerini gerçekleştirmesi mümkün değildir Ancak tüketicilerin bu uygulamalara yönelik ne tür yaklaşım ve tepki verme biçimlerine sahip olduğu bilinmemektedir.

2. LİTERATÜR ANALİZİ

2.1. Gerçek Zamanlı Pazarlama Kavramı Ve Özellikleri

Günümüzün rekabetçi ortamında önemli olan şey, hızlı olmak ve anı yakalayıp atak davranmaktır. İşletmelerin teknolojinin kendilerine sunduğu olanaklardan faydalanarak tüketicilere anında ulaşmaları ve ihtiyaç/isteklerine hemen cevap verebilmeleri artık mümkün olabilmektedir. Tüketicilere hem üretilen ürün/hizmet temelinde, hem tüketicilere ürettikleri ürün/hizmet dışında sundukları artı hizmetlerde, hem de tüketicilerle kurdukları iletişim sürecinde gerçek zamanlı teknoloji olanaklarından faydalanabilmektedirler. Markalar müşterilerinin istek ve şikayetlerini dile getirdikleri bildirimleri

dikkate alarak, onların önerilerini öğrenerek, anında yeni ürünler üretebilmekte, ürünlerinde değişimler yapabilmekte, ürünlerine isim verebilmekte, marka iletişimi çalışmalarına yön verebilmektedir.

Örneğin tüketicinin ihtiyacına anlık cevap vermek üzere ürün üretimi açısından gerçek zamanlı pazarlama çalışmalarına, Levi's markasının yaptığı uygulamadan söz edilebilir. Levi Strauss Amerika'daki bazı seçili mağazalarında, kadın kot pantolonlarını kişiselleştirmek amacıyla mağazaya gelen müşterilerinin anlık siparişlerine uygun üretim yapmaya başlamıştır. Satış personeli mağazaya gelen müşterilerin ölçülerini alarak bu ölçüleri bilgisayar destekli tasarım bilgi sistemine aktarmaktadır. Müşterinin isteklerine ve ölçülerine mükemmel uyumu sağlamak amacıyla mağazada müşteriye örnek kot denenmektedir. Bu deneme sonucunda elde edilen ek bilgiler de sisteme girilmektedir. Sistem, yüklenen bilgileri fabrikadaki bilgisayarlı kumaş kesme makinesine iletmektedir. Böylece müşterinin anlık siparişine göre istenen model ve ölçülerde kot yapılabilmektedir.

Başka bir gerçek zamanlı pazarlama hizmeti örneği kargolarda verilmektedir. Kargo firmaları, müşterilerinin kendi kargolarını takip edebilmeleri için özel olarak geliştirilen yazılım ve bilgisayar terminalleri kullanmaktadır. Müşterilere kargolarının nerede olduğunun anlık takibini yapabilmeleri için gerçek zamanlı bilgiler sunulmaktadır. Ya da yerel taşımacılık hizmetlerinden faydalanmak isteyen bir kişi, gitmek istediği güzergah üzerindeki otobüsün saat kaçta ve nerede olduğunu anlık takip edebilmektedir.

Gerçek zamanı yakalamayı başaran markalar, tüketicilerinin kendi aralarında ya da markayla yaptıkları çevrimiçi etkileşimleri takip ederek onları anlayabilmekte ve satın alma davranışlarına yönelik bıraktıkları izleri görebilmektedir. Bunları yaparken de çeşitli yazılımlar gibi bilgi ve iletişim teknolojileri ürünlerinden faydalanmaktadırlar. Elde ettikleri verilerle onlara diğer markalardan daha çabuk ulaşıp, ikna etme olasılıklarını artırabilmektedirler. Böylece olası müşterileri daha çabuk bulabilmekte, onları müşteri haline getirebilmektedir (Scott, 2010:1). Sonuç olarak rakiplerine karşı avantaj sağlayarak, onlara fark atabilmektedir.

Gerçek zamanlı pazarlama; gelişen teknoloji ve dijital iletişim olanakları sayesinde iletişim ayağında kendini daha fazla göstermektedir. Başka bir ifadeyle şuan gerçek zamanlı pazarlama denildiğinde, bu kavram temel alınarak yapılan iletişim çalışmaları daha fazla ön plana çıkmaktadır. Dijital ortamın ve tüketicilerin taleplerini karşılama ihtiyacından hareketle ortaya çıkan gerçek zamanlı pazarlama; kuralcı olmamakla birlikte, anlık olarak ve akıcı biçimde yapılan pazarlama çabalarının, marka ve çevresinde gelişen olaylar ve gündem ile şekil almasıdır (Garner, 2013:3).

Gerçek zamanlı pazarlama, markaların o anda gerçekleşen şeylerle ilgili bilgilere dayanarak kararlar almasını sağlamaktadır. Önceden bir pazarlama planı oluşturmak ve bunu sabit bir programa göre uygulamak yerine, o anda gerçekleşen, markayla/ürünle ilgili eğilimlere ve tüketicilerden anında

gelen geri bildirimlere odaklanan bir strateji yaratmaktadır. Var olan durumlara, anlık tepki vermeye yönelik bir yaklaşım izlemektedir. Dünya üzerinde gerçekleşmiş bir olay ya da durum, eş zamanlı olarak pazarlama çalışmalarında kullanılmaktadır (https://trackmaven.com/marketing-dictionary/real-time-marketing/).

Yeni pazarlama eğilimlerinden biri olan gerçek zamanlı yaklaşım, günümüz internet teknolojisinin sunduğu, iletişimin anlık gerçekleşmesi ve anlık gerçekleşen iletişim konusunun hızlı güncellenmesi durumundan yola çıkmaktadır. Bu yaklaşım çerçevesinde hazırlanan marka mesajları ise, sosyal medya ortamında hedef kitlesiyle buluşmaktadır. Dolayısıyla gerçek zamanlı pazarlama; sosyal medya üzerinden işletmelerin hedef kitleleriyle etkili bir iletişim kurabilmesini sağlayan, yeni nesil bir dijital pazarlama iletişimi stratejisi olarak da ifade edilebilmektedir (Scott, 2011:55). Örneğin ses sanatçısının konserinde söylediği bir cümlenin, çok fazla dikkat çekerek insanların üzerinde konuşması sonucunda, markaların söylenilen söz üzerinden kendileriyle ilgili içerik oluşturması ve bu içeriği sosyal medya ortamında paylaşması bir gerçek zamanlı çalışmadır.

Bu tarz anlık uygulamalar sadece müşteri beklentisini karşılayarak tatmin düzeyinin artmasını sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda süreç esnasında müşteriyle kurulan iletişim ve etkileşim sürecinde marka ve müşteri arasındaki ilişki ve bağın da oluşması, pekişmesi sağlanabilmektedir.

2.2. Gerçek Zamanlı Pazarlama Uygulamalarının Önemi

Markaların müşterilerle olan geleneksel bağlantıları, artık gerçek zamanlı dünyada yeterli değildir. Özellikle sosyal medyanın sunduğu etkileşim ve anında iletişim kurabilme olanakları, artık başta halkla ilişkiler ve reklamcılık olmak üzere çoğu iletişim alanında zaman zaman planlı uygulamaların dışına çıkılması gerektiğini göstermektedir. Çünkü tüketiciler her şeyi anlık yaşamakta, paylaşmakta, tüketmekte ve iletişimi gerçekleştirmektedir. Kullandıkları araçlardan, tükettikleri ürünlerden, karşılaştıkları içeriklerden, bulundukları ortamdan çok çabuk sıkılan tüketiciler, sıkıldıkları anda çok çabuk değişim yaşamaktadır. Özellikle yeni nesil tüketiciler söz konusu olduğunda kendilerine ayak uyduramayan, değişimlere kapalı olan ve değişimleri takip edemeyen diğer insanları oldukça eleştirmektedir. Bu tepkiyi, onlara ulaşmak isteyen markalara, daha fazla ve yüksek dozda göstermektedirler. Hatta değişim ve yenilikleri takip etmekten öte, yenilikler getirmeyen markalara daha ağır tepkiler göstermekte, sonuç olarak tercih etmemektedirler.

Dolayısıyla markalar da hedef kitlelerinin anlık yaşam ve tüketim biçimlerine ayak uydurmak zorundadır. Artık her şey gerçek zamanlı, yani içinde bulunduğu an içerisinde gerçekleşmekte, olup bitmekte, hatta Scott'ın da (2010) belirttiği gibi dakikalar içerisinde eskimektedir. Bu nedenle markalar, eğer tüketici kitlesini yakalayıp onlarla iletişim ve etkileşim içerisine girerek bağ kurmak istiyorlarsa,

gerçek zamanı yakalayıp takip etmek mecburiyetindedir. Eğer gerçek zamanı arkadan takip ederse; gündemin dolayısıyla tüketicinin ilgisinin dışında kalacaktır (Scott, 2010:1).

Günümüzde bütün işletmeler gerçek zamanlı bir dünyada yaşıyor olmalarına rağmen, gerçek zamanın avantajlarından faydalanan çok azdır (Kerns, 2014:13). İçinde bulunduğumuz dijital dünyada, her şey çok hızlı olmaktadır. Bilgi de aynı hızda yayılmaktadır, hatta gündem konusu, konuşulan konular, en büyük şeylerden oluşan en yeni bilgiler çok daha hızlı insanlara ulaşmaktadır. Kerns'in de (2014) ifade ettiği gibi, en son ara başlıklar gelip geçerken, izleyicilerin/okuyucuların dikkati de onlarla birlikte gitmektedir. Başka bir ifadeyle insanların konuştukları konular çabuk eskimekte, dikkatleri kısa sürede dağılarak başka bir şeye yönelmektedir. Pazarlamada başarı, dikkatin etrafında dönmektedir (Kerns, 2014:13). Tüketiciler neye zaman ayırıyorsa, neyin üzerinde odaklanıyorsa, farkındalıkları hangi noktada yüksekse; markalar da orada olmalıdır. Marka mesajları, tüketicilerin izlerini takip etmelidir. Ne kadar iyi olursa olsun, bir okuyucusu/dinleyici olmayan mesaj, duyulmayan mesajdır (Kerns, 2014:13). Bu da amacına ulaşmaktan öte, hedef kitlesine ulaşamamış mesaj kirliliği anlamına gelmektedir.

Daha öncede belirtildiği gibi, yalnızca tüketicilerin nerede, ne zaman ve ne üzerine odaklandığını, hangi eğilimler içerinde olduğunu takip etmek günümüzde başarılı olmak için yeterli olmamaktadır. Markalar, tüketicilerde yankı uyandıracak, şaşırtacak, etkileyecek uygulamalar ve mesajlar da oluşturabilmelidir. Yeni medya ortamları markalara ihtiyaç duydukları bu kaynakları yapabilecekleri fırsatlar sunmaktadır. Ayrıca yeni medyanın gücü, bireysel olarak müşteriyi markayla etkileşim ve iletişim kurdurabilme; tıpkı gerçek kullanıcıların kendi aralarında olduğu gibi marka ve müşterisi arasında sohbet ettirebilme yeteneklerinde yatmaktadır. Özellikle sosyal medya platformları aracılığıyla markalar, müşterileriyle başka türlü edinemeyecekleri bilgi ve bağlantılar kurabilme şansı yakalamaktadır. Dolayısıyla müşterilerinin ve potansiyel müşterilerinin, olumlu biçimde onlarla iletişim kurabilecekleri, olumlu tepkiler gösterebilecekleri ve istedikleri bağı oluşturabilecekleri platformlarda, beklentileri karşılayabilecek uygulamalarla onları karşı karşıya getirmeleri gerekmektedir. İşte gerçek zamanlı pazarlama uygulamaları, markalara bu noktada oldukça destek olabilmektedir.

Artık işletmeler ve hedef kitlelerinin buluşma noktası, ağırlıklı olarak sosyal medya platformlarıdır. Bu nedenle gerçek zamanlı pazarlama yaklaşımı, sosyal medyanın önemli pazarlama iletişimi stratejilerinden biri haline gelmiştir. Gerçek zamanlı pazarlamada iletişim söz konusu olduğunda; Scott (2010), gündemi oluşturan konunun konuşulma yoğunluğunu kullanarak çok sayıda kullanıcının dikkatini çekmek ve bu şekilde etkileşim şansı elde ederek başarı sağlamak olarak gerçek zamanlı pazarlamayı değerlendirmektedir.

2.3. Reklamcılık Açısından Sosyal Medyada Gerçek Zamanlı Pazarlama

Gerçek zamanlı pazarlama uygulamalarının en göze çarpan uygulamaları reklamcılık alanında görülmektedir. Gerçek zamanlı pazarlama, gündemin popülaritesi ve gündemle ilgili kullanıcı paylaşımlarının yoğunluğundan faydalanmak için işletmelerin güncel olaylarla bağ kuran içerikleri aracılığıyla ulaşmak istediği geniş kitlelerle etkileşim kurma faaliyetleri olarak ele alınmaktadır (Galetto, 2016). Bu uygulamaların reklam ayağında da reklam mesajı, gündemdeki popüler olan konuşma konusuyla ilişkilendirilmektedir.

Gerçek zamanlı reklamlar uygulamaları, insanların üzerinde konuştukları, gündemdeki anlık ve dikkat çekici gelişmeleri, marka mesajlarına dönüştürerek yeniden yorumlamaktadır. Tıpkı bu reklam uygulamalarında olduğu gibi, iletişim çalışmalarında gündemden faydalanarak kendini gündem konusu haline getirme yaklaşımının dayanağı gündem oluşturma kuramıdır. Bu kurama göre medya, haberleri sunuş biçimiyle insanların üzerinde kafa yorduğu ve konuştuğu konuları belirlemektedir (Yaylagül, 2013:78). Halkla İlişkiler kuramcıları olan Grable ve Vibbert ise gündem oluşturmayı; "bir ya da daha çok insan bir duruma ya da algılanan bir soruna önem atfettiğinde bir gündem yaratılmış olur" şeklinde tanımlamışlardır (Grunig, 2005:163). Kuramın savunduğu düşünce, medyanın insanlara ne düşüneceklerini değil, ancak ne hakkında düşünmeleri gerektiğini belirlediği yönündedir (Yüksel, 2001:153) . Medya bir konuya dikkat çektiğinde, kitleler o konunun önemli olduğuna inanma eğilimi göstermektedirler. Dikkat çekilen konu, farklı mecralarda tekrarlanarak pekiştirilmektedir. Gündem oluşturmaya ilişkin çalışmalar bilişsel düzeyi yani farkına varma/vardırmayı temsil etmektedir (http://www.halklailiskiler.com.tr/yazi.php?id=3778).

Başta Twitter olmak üzere sosyal medya kullanıcıları, çok dikkatlerini ve ilgilerini çeken bir konu olduğunda; o konu hakkında konuşmaya, başkalarıyla paylaşmaya, beğenmeye, konuyla ilgili etiketler ya da duygularını ifade etmek için emojiler koyup paylaşımlarda bulunmaya başlamaktadır. Ağızdan ağıza iletişimin gücü, bu noktada etkisini göstermektedir. Konuyla ilgili tepki gösterip paylaşımlarda bulundukça, sosyal medyada konu popüler olmakta, gündem konusu haline gelmektedir. Konu popülerleştikçe, çok daha fazla kişi konuyla ilgilenmeye başlamakta, gündemin popülerliği her geçen an artmaktadır.

Gerçek zamanlı reklam uygulamalarında da, markalar zaten kullanıcıların yoğun ilgisini çekmiş ve dikkatini odaklamış gündem konusunun popülerliğinden faydalanmak istemektedir. Gündem konusunun içeriği, aktarılmak istenen marka mesajıyla bütünleştirilerek reklam mesajına dönüştürülmektedir. Markalar, sosyal medya platformlarının sunduğu olanaklarla, hem gündemdeki konu/kişi/olay etiketlemesini, hem de kendi reklam mesajlarına yönelik etiketlemeler yaparak kullanıcıların dikkatini çekmeye çalışmaktadır. İlişki kurulan konu zaten popüler gündem konusu

olduğu için, kullanıcı kitle tarafından bağlantı kolayca kurulabilmektedir. Bu bağlantının kurulmasında konunun reklam mesajıyla, ürünle ve marka kimliğiyle uygun olması; içerik birleşiminin yaratıcı ancak doğal biçimde yapılması oldukça önem taşımaktadır. Gerçek gündem konusuyla ilişki kurulan markaya ait gerçek zamanlı reklam uygulaması eğer başarılı, yaratıcı ve etkileyici biçimde yapılırsa; gündem artık marka ve markaya ait reklam gündemine dönüşmektedir. Konunun gündemi, reklam gündemi haline gelmektedir. Çünkü artık gündem konusu hakkında değil, gerçek zamanlı reklam uygulamasıyla ilgili konuşulmaya, paylaşılmaya, çeşitli biçimlerde tepkiler gösterilmeye başlanmaktadır. Reklamla ilgili sosyal medya ortamında ağızdan ağıza iletişim gücünü göstermekte, reklam kısa sürede ve çok hızlı biçimde popüler hale gelerek gündeme yerleşmektedir.

İşletmeler Facebook, Twitter, Instagram ve diğer sosyal medya platformları aracılığıyla, hedef kitleleriyle ilgili güncel bilgileri toplayabilmekte, onların ilgilendikleri, tepki gösterdikleri, paylaşımda bulundukları içerikleri ve eğilimlerini belirleyebilmektedir. Gerçek zamanlı olarak elde ettikleri bu bilgilere bağlı olarak dakikalar içerisinde paylaşılmaya hazır bir marka mesajına dönüştürebilmektedir (https://trackmaven.com/marketing-dictionary/real-time-marketing/).

Sosyal medyada bir konu, kişi ya da durum, anlık olarak ve çok hızlı biçimde gündeme gelmektedir. Dolayısıyla gerçek zamanlı reklam uygulamalarının başarılı ve etkileyici olabilmesi için, gerçekten tüketicilerinin dikkatini çeken doğru gündem konusunu belirlemeleri gerekmektedir. Ve bu konunun gerçek gündem konusu olmasına dikkat edilmelidir. Diğer taraftan popüler gündem konusu ne kadar hızlı ve anlık popüler olduysa; aynı hızda popülerliğini yitirmekte, başka konu, kişi ya da durumlar gündemdeki yerini almaktadır. Bu nedenle markalar, gündemi ve değişimleri anlık olarak takip etmelidir.

Sonuç olarak markalar gerçek zamanlı reklamlardan tüketicinin dikkatini çekmek, markayla etkileşime geçerek bağ kurmasını sağlamak için faydalanmaktadır. Amaç tüm etkileşimin olumlu gerçekleşmesi ve markaya yönelik olumlu tepkilerin elde edilmesidir. Böylece markaya yönelik tutumun olumlu gelişebileceği, markayla güçlü bağlar kurulabileceği düşünülmektedir. Bu nedenle markalar tarafından gerçek zamanlı reklam uygulamalarının tercih edilme ve kullanılma oranının her geçen gün arttığı görülmektedir. Hatta artık yıl içerisinde yapılan reklam çalışmalarının değerlendirilerek ödüllendirildiği reklam yarışmalarında, gerçek zamanlı kampanya kategorisi yer almaktadır. Çünkü sektör bu çalışmaların dikkat çekiciliğinin ve farklılığının farkındadır. Diğer taraftan beklenen etkiyi yaratması için başarılı, yaratıcı ve zekice gündemle bütünleştirilmiş reklam mesajının oluşturulması gerekmektedir.

Ancak her ne kadar bazı beklentiler içerisinde gerçek zamanlı reklam uygulamaları yapılıyor olsa da; tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlara yönelik nasıl tepkiler verdiği ve bu tarz uygulamalara nasıl

yaklaşım gösterdiği bilinmemektedir. Yapılan literatür taramasında, gerçek zamanlı pazarlamanın oldukça az sayıda çalışmada incelendiği görülmektedir. Gerçek zamanlı reklam uygulamalarının işleme sürecini açıklayan (Stange, 2014); uygulamanın sosyal medya ortamında etkili bir yöntem olup olmadığını ve hangi özelliklerin etkili olmasını sağladığını araştıran (Håkansson ve Bengtsson, 2015); gerçek zamanlı reklamların bir örnek uygulama çerçevesinde sosyal medyada kullanımını inceleyen (Yılmaz, 2018); markaların sosyal medyada genel olarak gerçek zamanlı yaptıkları pazarlama çalışmalarını analiz eden (Bazarcı, 2017); örnek bir gerçek zamanlı reklam uygulamasını analiz eden (Demir, 2019); belli bir ürün kategorisindeki markaların gerçek zamanlı reklam çalışmalarını ele alan (Eralp, 2018) çalışmalar, literatür taramasında rastlanılan az sayıdaki çalışmalardır. Bu bağlamda bu uygulamalardan beklenildiği gibi; tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlarla etkileşime girip girmediği, ne tür etkileşimler gerçekleştirdiği, verdiği tepkilerin olumlu olup olmadığı, bu uygulamaları nasıl değerlendirdiği, farkında olup olmadığı gibi tüketici tarafından bu uygulamalara yönelik yaklaşım biçiminin bilinmesi önem kazanmaktadır. Çünkü markalar bazı amaçlara ulaşmak için reklam çalışmaları yapmaktadır. Ancak eğer ikna etmek istedikleri taraf olan tüketiciler, bu uygulamalara yönelik olumsuz bir yaklaşıma sahipse; gerçek zamanlı reklamlar beklentileri karşılamayacaktır. Ancak literatür taramasında tüketici tarafını inceleyen herhangi çalışmaya rastlanmamıştır.

3. AMAÇ

Bu araştırmada, Instagram kullanıcısı olan tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlarla gerçekleştirdiği etkileşim durumunu ortaya koyarak, gündem içeriği temelinde tasarlanan bu uygulamalara yönelik değerlendirmelerini belirlemek amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda araştırma soruları aşağıdaki gibi geliştirilmiştir:

Araştırma sorusu 1: Tüketiciler gerçek zamanlı reklam uygulamalarıyla nasıl etkileşime geçmektedir?

1.a. Gerçek zamanlı reklamlara yönelik en çok hangi etkileşim türlerini gerçekleştirmektedirler?

1.b. Emoji kullanarak bu reklamlara nasıl tepkiler göstermektedirler?

1.c. Yaptıkları yorumlara başka kişileri ekleyerek ağızdan ağıza iletişimi gerçekleştirmekte midirler?

1.d. Yaptıkları yorumlarda etiket kullanarak reklamı daha fazla görünür yapmayı tercih etmekte midirler?

Araştırma sorusu 2: Tüketiciler gerçek zamanlı reklamlara yönelik nasıl bir yaklaşım biçimine sahiptir?

2.a. Gerçek zamanlı reklamlara yönelik farkındalık durumu nasıldır?

2.b. Bu reklamları nasıl nitelendirmektedirler?

2.c. Bu uygulamaları nasıl değerlendirmektedirler?

4. YÖNTEM

Araştırma amacı doğrultusunda istenen verilere ulaşmak için nitel araştırma yöntemi uygulanmıştır. Araştırmada Instagram'daki bir gerçek zamanlı reklama yönelik yapılan kullanıcı yorumlarına içerik analizi yöntemi uygulanmıştır. İçerik analizi, iletişim çalışmaları için çok uygun bir yöntemdir ve oldukça sık kullanılmaktadır. İçerik analizi, "iletişimin yazılı/açık içeriğinin, objektif, sistematik ve sayısal tanımlarını yapan bir araştırma tekniği"dir (Wimmer ve Dommick, 1997:112). Araştırmada kodlama kriterleri ve kodlayıcılara bağlı kalınarak içerik analizi gerçekleştirilmiştir.

5. ÖRNEKLEM

Bu araştırmada, IKEA markasının halı ürününe ait olan ve Instagram reklamı olarak ana akışta 2018 yılında paylaştığı reklamın altına yapılan Instagram yorumları incelenmiştir. Bu reklamın seçilme nedeni, Sosyal Medya Ödülleri 2019'da Gerçek Zamanlı Kampanya kategorisinde en başarılı uygulama olarak değerlendirilip birinci seçilmesidir.

(https://www.socialmediaawardsturkey.com/arsiv/kazananlar-2019/)

Şekil 1. IKEA Markasına Ait Gerçek Zamanlı Reklam Uygulaması (2018)



Örneklemi oluşturmak için basit tesadüfi yöntem seçilmiştir. İlk 2026 yoruma içerik analizi uygulanmıştır. Aynı yorumcu tarafından tekrarlanan yorumlar, ana yorumlara yapılan alt yorumlar ve reklamla ilgili olmayan yorumlar değerlendirilme dışında tutulmuştur. Araştırmanın analiz birimi, reklamın altına yapılan Instagram yorumlarıdır.

6. KODLAMA FORMU VE VERİLERİN TOPLANMASI

Bu çalışmada kullanılan kodlama formu literatüre, araştırma amacına ve sorularına bağlı kalarak araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Ana çalışmaya dahil edilmeyen 366 yorum üzerinden pilot çalışma yapılarak son hali verilen kodlama formunda, 9 tema bulunmaktadır. Bu form iki kodlayıcı tarafından kullanılarak veriler elde edilmiştir. Pilot çalışma öncesinde kodlayıcılara gerekli bilgi ve eğitimler verilmiştir. Kodlama sürecinde sorun yaşanan sorular, kodlayıcılarla birlikte tekrar gözden geçirilerek ortak noktaya ulaşılmıştır. Kodlama formuna Kappa güvenirlik analizi yapılmış ve %80 güvenirlik oranına sahip olduğu belirlenmiştir. Bu oran, Landis ve Koch (1977) tarafından önemli uyum düzeyi olarak kabul edilmektedir. SPSS programı aracılığıyla veriler analiz edilerek araştırma bulgularına ulaşılmıştır.

7. BULGULAR

Bulgular bölümünde ilk olarak IKEA markasının Instagram'daki genel paylaşım durumu ve takipçi sayılarına ilişkin verilerle birlikte araştırmada incelenen IKEA halı ürününe ait Instagram reklamına yapılan etkileşim bilgilerine yer verilmiştir. Ardından tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlarla nasıl etkileşime girdiğine yönelik veriler değerlendirilmiş, son olarak da tüketicilerin bu reklam uygulamalarına yönelik yaklaşım biçimleriyle ilgili elde edilen veriler ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

7.1. IKEA'nın Instagram Sayfası Ve Halı Reklamıyla İlgili Genel Etkileşim Oranları

Tablo 1, araştırmada inceleme konusu olan Ikea'nın kendine ait Instagram sayfasındaki ve halı reklamının etkileşim oranlarını göstermektedir. Bu bulgulara göre, 560 katılımcıdan %57,7'si (306) kadın, %42,3'ü (224) erkektir. Bu katılımcıların yaş dağılımına bakıldığında, 18-24 yaş aralığındaki katılımcı oranının %49,5, 25-34 yaş aralığındaki oranın %25,1, 35-44 yaş aralığındaki oranın ise %17,9 olduğu görülmektedir. Diğer yaş aralıklarının oranı ise %10'un altındadır. Katılımcıların eğitim durumlarıyla ilgili bulgular ise, %65,8'inin ön lisans, %16,6'sının lise, %10'unun lisansüstü, %6,8'inin lisans ve %2,8'inin ise ilköğretim düzeyinde olduğunu göstermektedir.

Tablo1. IKEA'nın Instagram Sayfası ve Halı Reklamıyla İlgili Genel Etkileşim Oranları

Ikea'ya ait Instagram etkileşim bilgileri	**Ikea'ya ait Instagram etkileşim oranları**
IKEA'nın toplam takipçi sayısı	1.3 milyon
IKEA'nın Instagram'da paylaştığı toplam paylaşım sayısı	1.344
Halı reklamına yönelik genel etkileşim bilgileri	**Genel etkileşim oranları**
Yapılan beğenme sayısı	94.080
Yapılan yorum sayısı	4399

7.2. Instagram Kullanıcılarının Gerçek Zamanlı Reklam Uygulamalarına Yönelik Etkileşim Durumu

Çalışmanın bu bölümünde aktarılan bulgular, tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlarla gerçekleştirdikleri etkileşim durumunu göstermektedir. Bu bağlamda kullanıcıların tercih ettikleri etkileşim türlerine, emoji kullanım durumları ve yönüne, kişi etiketlemesi ve hashtag kullanma durumlarına veriler paylaşılmaktadır.

7.2.1. Instagram Kullanıcılarının Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Yaptıkları Etkileşim Türleri

Tablo 2 Instagram kullanıcılarının gerçek zamanlı reklamlarla yaptıkları etkileşim türlerini göstermektedir. Tüketicilerin Instagram reklamlarına yönelik tepkilerini gösterirken %73,1'inin emoji kullandığı, %48,6'sının yazıyla düşüncesini aktardığı görülmektedir. Kişi etiketlemesi yapanların oranı %32,6 iken, random kullanım oranının ise %12,6 olduğu belirlenmiştir. Marka etiketlemesini tercih eden kullanıcı sayısı %6,6; hashtag kullananların oranı ise %0.1 olarak tespit edilmiştir. Bu veriler, Araştırma Sorusu 1.1'in cevabını vermektedir.

Tablo 2. Kullanıcıların Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Yaptıkları Etkileşim Türleri

Reklamla yapılan etkileşim türleri	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Yazılı ifade	985	48,6
Emoji kullanımı	1482	73,1
Hashtag kullanımı	3	0,1
Random kullanımı	255	12,6
Kişi etiketlemesi	660	32,6
Marka etiketlemesi	134	6,6
Toplam	**2026**	**100**

7.2.2. Kullanıcıların Emoji Kullanarak Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Gösterdikleri Tepki Durumu

Çalışmada etkileşim durumuyla ilgili ele alınan noktalardan birisi de emoji kullanım durumudur. Tablo 3'te Instagram kullanıcılarının reklama yönelik tepki gösterirken emojiyi ne kadar kullandıkları ve reklama yönelik olumlu-olumsuz duygu durumunu belirtmek için hangi emojiyi tercih ettikleri görülmektedir. Instagram kullanıcılarının reklama yönelik tepkilerini göstermek için %73,1'nin emoji kullandığı, %29,9'unun ise kullanmadığı belirlenmiştir. Diğer taraftan kullanılan emojilerin duygu

yönlerine bakıldığında %72,2'sinin olumlu, %0,1'inin olumsuz olduğu tespit edilmiştir. %0,9'unda ise hangi duygu durumunu yansıtmak için kullanıldığı belirlenememiştir. Bu veriler, Araştırma sorusu1.2'yi cevaplamaktadır.

Tablo 3. Kullanıcıların Emoji Kullanım Durumları Ve Yönü

Emoji kullanım durumu	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Kullanılmış	1481	73,1
Kullanılmamış	545	26,9
Toplam	**2026**	**100**
Kullanılan emojinin duygu yönü	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Olumlu	1462	72,2
Olumsuz	2	0,1
Belirsiz	18	0,9
Toplam	**2026**	**100**

7.2.3. Kullanıcıların Başka Kişileri Yorumlarına Ekleyerek (Kişi Bahsetmesi- Mention-@) Yaparak Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Gösterdikleri Tepki Durumu

Çalışmada incelenen bir diğer durum, kullanıcıların yorumlarına başka kişileri ekleyerek reklamı başkalarıyla paylaşıp paylaşmadığıdır. Tablo 4'te görüldüğü üzere Instagram kullanıcılarının %67,6'sı yorumlarına herhangi bir kişiyi eklemezken, %32,4'ü yorum yaparken kişi/kişileri ekleyerek reklamın diğer kullanıcılar tarafından görünür olmasını sağlamıştır. Araştırma Sorusu 1.3 için bu veriler cevap oluşturmaktadır.

Tablo 4. Kullanıcıların Yorumlarına Başka Kişileri Ekleme Durumları

Yorumlara kişi eklemesi yapılma durumu	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Yapılmış	656	32,4
Yapılmamış	1370	67,6
Toplam	**2026**	**100**

7.2.4. Kullanıcıların Etiketleme (hashtag-#) Yaparak Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Gösterdikleri Tepki Durumu

Instagram kullanıcılarının yorumlarına herhangi bir etiket yaparak gerçek zamanlı reklamların daha fazla görünür olmasını sağlayıp sağlamadığı ele alınan noktalardan birisidir. Tablo 5, bu noktayla ilgili verileri yansıtmaktadır. Instagram kullanıcılarının %99,9'u yorumlarında herhangi bir etiketleme yapmazken, %0,1'i yorumlarına etiket yaparak reklamın daha fazla yayılmasına destek vermiştir. Diğer taraftan etiketleme yapan kullanıcıların da, %100 oranında markayı etiketlemeyi tercih ettikleri belirlenmiştir. Bu veriler, Araştırma sorusu1.4'ü cevaplamaktadır.

Tablo 5. Kullanıcıların Etiketleme (hashtag-#) Yapma Durumları

Etiketleme yapılma durumu	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Yapılmış	3	0,1
Yapılmamış	2023	99,9
Toplam	**2026**	**100**
Kullanılan etiket teması	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Markayla ilgili	3	100
Kişiyle ilgili	0	0
Reklamla ilgili	0	0
Gündemle ilgili	0	0
Toplam	3	100

7.3. Instagram Kullanıcılarının Gerçek Zamanlı Reklam Uygulamalarına Yönelik Yaklaşım Biçimleri

Çalışmanın en son bölümünde tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlara yönelik nasıl bir yaklaşım biçimde olduğu incelenmektedir. Bu doğrultuda tüketicilerin gerçek zamanlı reklamların farkında olup olmadıkları, nasıl nitelendirdikleri ve nasıl değerlendirdiklerine dair bulgular aktarılmaktadır.

7.3.1. Instagram Kullanıcılarının Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Farkındalık Durumu

Çalışmada Instagram kullanıcılarının gerçek zamanlı reklamların farkında olup olmadıklarını değerlendirmek için yaptıkları yorumlar içerisinde reklam, kriz/gündem, gerçek zamanlı reklam gibi kelimeleri kullanıp kullanmadıkları dikkate alınmıştır. Tablo 6'da bu kelimelerin hangisinin, ne kadar sık kullanıldığı görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre, kullanıcıların %8,7 reklam kelimesini kullanırken, %2,1'i kriz/gündem kelimesine, %1,7'si ise gerçek zamanlı reklam kelimesine yorumlarında yer vermiştir. Diğer taraftan kullanıcıların çoğunluğu, reklam, kriz/gündem, gerçek zamanlı reklam kelimelerini yorumlarında kullanmamıştır. Bir başka ifadeyle reklama yönelik tepki gösterirken reklam, kriz/gündem ve gerçek zamanlı reklam kelimelerini kullanarak tepkilerini göstermemiştir. Bu durum, tüketicilerin bu uygulamaların farkında olmadıklarına yönelik bir gösterge olarak kabul edilmiştir. Bu veriler, Araştırma Sorusu 2.1'i cevaplamaktadır.

Tablo 6. Kullanıcıların Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Farkındalık Durumu

Reklama yapılan yorumların içerisinde……		**Frekans**	**Yüzde (%)**
Reklam kelimesi	Var	117	8,7
	Yok	1849	91,3
Kriz/Gündem kelimesi	Var	43	2,1
	Yok	1983	97,9
Gerçek zamanlı reklam kelimesi	Var	34	1,7
	Yok	1992	98,3

7.3.2. Instagram Kullanıcılarının Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Nitelendirme İfadeleri

Instagram kullanıcılarının gerçek zamanlı reklamları nasıl nitelendirip tanımladıkları çalışmada ele alınan konulardan bir diğeridir. Genel olarak reklama yönelik kullanılan 492 nitelik ifadeleri analiz edilerek en çok kullanılan nitelendirici ifadeler belirlenmiştir. Tablo 7'de görüldüğü üzere kullanıcılar genel olarak gerçek zamanlı reklamları ilk olarak %43,8 ile "harika/şahane" uygulamalar olarak nitelendirmekte, bu özelliği %24,1 ile "iyi/çok iyi" ifadesi takip etmektedir. Kullanıcıların en çok kullandıkları diğer nitelik ifadeleri sırasıyla %9,94 ile "yaratıcı", %8,72 ile "akıllıca/zekice", %7,3 ile "şakacı/esprili/komik", %2,8 ile "başarılı" ve %2,6 ile "çarpıcı" özellikleri gelmektedir.

Tablo 7. Genel Olarak Gerçek Zamanlı Reklama En Çok Yapılan Nitelendirme İfadeleri

Nitelendirme ifadeleri	Frekans	Yüzde (%)
Harika/süper/şahane/muhteşem	211	43,8
İyi/çok iyi	144	24,1
Yaratıcı	44	9,94
Akıllıca/zekice	38	8,72
Şakacı/komik/esprili	36	7,3
Başarılı	14	2,8
Çarpıcı	13	2,6
Diğer	22	4,47
Toplam	**492**	**100**

7.3.3. Instagram Kullanıcılarının Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Değerlendirmeleri

Çalışma kapsamında Instagram kullanıcılarının gerçek zamanlı reklamları nasıl değerlendirdikleri, reklama yapılan yorumun yönüne, kullanılan stratejiye (onaylayıp onaylamama) ve reklama (takdir edip etmeme) durumuna göre ele alınmıştır.

Gerçek zamanlı reklamlara yönelik yapılan yorumun yönü

Tablo 8, kullanıcıların gerçek zamanlı reklam uygulamasına yönelik yaklaşımlarının olumlu mu olumsuz mu olduğunu göstermektedir. Buna göre tüketicilerin %82,7'si gerçek zamanlı reklamlara yönelik olumlu yorum yaparken, %8'i ise olumsuz yorumda bulunmuştur.

Tablo 8. Kullanıcıların Gerçek Zamanlı Reklamlara Yaptıkları Yorumun Yönü

Reklama yapılan yorum yönü	Frekans	Yüzde (%)
Olumlu	1675	82,7
Olumsuz	17	8
Belirsiz	334	16,5
Toplam	**2026**	**100**

Gerçek zamanlı reklamların temelinde kullanılan stratejiye yönelik tepki

Gerçek zamanlı reklamların tasarım stratejisinde gündemdeki dikkat çekici konulardan faydalanarak reklam içeriği oluşturma bulunmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlar tasarlanırken bu stratejinin kullanılmasını onaylayıp onaylamadıkları ele alınmıştır. Bu verilere ulaşırken, kullanıcıların yaptıkları yorumların içeriği stratejiyle ilgili olanlar dikkate alınmıştır. Tablo 9'da görüldüğü üzere, tüketicilerin %68,2'si reklamlarda bu stratejinin kullanılmasını desteklerken, %11,7'si stratejinin kullanılmasına karşı çıkmaktadır.

Tablo 9. Kullanıcıların Gerçek Zamanlı Reklamlarda Kullanılan Stratejiye Yönelik Tepkisi

Reklamda kullanılan stratejiye yönelik tepki	Frekans	Yüzde (%)
Stratejiyi onaylama	133	68,2
Stratejiyi onaylamama	23	11,7
Belirsiz	40	20,5
Toplam	**195**	**100**

Kullanıcıların gerçek zamanlı reklamlara yönelik tepkisi

Tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlara yönelik gösterdiği tepkiyi belirlemek, çalışmada incelenmek istenen son konudur. Bu tepkiyi belirlerken tüketicilerin bu türden reklam uygulamalarını takdir edip etmediğine göre değerlendirme yapılmıştır. Yorumlarda "beğenme/beğenmeme, reklama değer biçme, tebrik etme/etmeme" gibi olumlu ve olumsuz takdir ifadelerinin varlığı temel alınmıştır. Buna göre reklama gösterilen tepkilerle ilgili elde edilen bulgular, Tablo 10'da görülmektedir. Tüketicilerin %86,7'si gerçek zamanlı reklamların yapılmasını takdir ederken, %3,9'u bu reklam uygulamalarını takdir etmemektedir.

Tablo 10. Kullanıcıların Gerçek Zamanlı Reklamlara Yönelik Tepkisi

Gerçek zamanlı reklamlara yönelik tepki	Frekans	Yüzde (%)
Takdir etme	156	86,7
Takdir etmeme	11	3,9
Belirsiz	26	9,3
Toplam	**279**	**100**

8. TARTIŞMA VE SONUÇ

Gerçek zamanlı reklam uygulamaları, iletişimin ve etkileşimin anlık yaşandığı, içeriğin hızlı değiştiği bu dönemde markaların hedef kitlelerine ulaşmak için tercih ettiği reklam çalışmaları arasında bulunmaktadır. İletişim teknolojilerinin gelişimi, artan rekabet ortamı, anlık iletişimin öneminin artmasıyla gerçek zamanlı pazarlama kavramını ortaya çıkmış, kullanım oranı her geçen gün artmıştır. Başta sosyal medya ortamı olmak üzere her ortamda aktif olmayı tercih eden, istediği içeriklere,

markalara, kişilere, konulara tepki veren, karşılaştıkları içerikleri diğer tüketim davranışlarında olduğu gibi hızlı tüketen, anlık yaşayan günümüz tüketicisini yakalamak için markalar, gerçek zamanlı uygulamalardan faydalanmaktadır. Bu uygulamaları yaparak onlarla etkileşim kurarak, farkındalıklarını kazanmak, gündemleri arasına yerleşmek ve olumlu ilişkiler geliştirmek amaçlanmaktadır. Markalar gerçek zamanlı reklam uygulamalarına genellikle sosyal medyada yer vermektedir. Çünkü sosyal medyanın çift yönlü, etkileşimli, anlık yapısı markaların reklam ve diğer iletişim stratejilerini ve uygulamalarını farklılaştırabilmelerini sağlayabilmektedir. Böylece rakiplerinden sadece ürün/hizmet temelinde değil, onlarla kurdukları iletişim çalışmalarıyla da farklılaşabilmektedir. Üstelik bunu düşük maliyetle başarabilmektedirler.

Gerçek zamanlı reklam uygulamaları, hem marka ve tüketici, hem de tüketicilerin kendi aralarında etkileşim kurmaları için önemli bir fırsat sunmaktadır. Reklam içeriğinin gündem konusuyla birleştirilerek yeniden yorumlanması riskler taşısa bile, kendisini kabul ettirebileceği konusunda öngörü yüksektir. Markalar tüketicilerin dikkatini çekip ilgilerini kendilerine çevirebilmek için gündemden faydalanmaktadır. Reklamda gündem konusundan yola çıkarak marka mesajına dönüştürülmesi son yıllarda yapılan dikkat çekici uygulamalar arasındadır. Özellikle sosyal medya platformlarında etkileşimin gerçekleşmesi ve tüketiciler tarafından da kullanım yoğunlukları gibi ortamın sunduğu olanaklardan dolayı gerçek zamanlı reklam uygulamaları sosyal medya ortamında daha çok uygulanmaktadır. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar da tüketicilerin bu uygulamalarla etkileşim içerisinde olduğunu ve olumlu yaklaşım biçimine sahip olduklarını göstermektedir.

IKEA Instagramda çok paylaşım yapan bir marka olmamasına karşılık, bu gerçek zamanlı reklam uygulamasına yönelik farklı etkileşim türleriyle olumlu etkileşimler gerçekleştirmiştir. Tüketiciler bu reklam uygulamalarıyla kullanım çokluğuna göre sırasıyla emoji kullanarak, sözlü biçimde, kişi eklemesi yaparak etkileşimde bulunmayı tercih etmiştir. Tüketicilerin çoğu bu gerçek zamanlı reklama yönelik yaptıkları yorumlarda emoji kullanmıştır. Bu sonucun elde edilmesi çok doğaldır çünkü; günümüz tüketicisi her şeyi kısa soluklu yaşamaktadır. Artık uzun süren hiçbir içeriğe tahammül göstermemektedir. Kendi verdiği tepki biçimlerinde de, aktarmak istediği duygu ve düşünceyi mümkün olabilecek en kısa formatta aktarmayı tercih etmektedir. Bu bazen bir kelime, bazen bir resim, bazen bir gif, bazen bir emoji vb olabilmektedir. Ayrıca emojiler, insanların aktarmak istedikleri şeyleri kelimelerle aktardıklarında duygu tarafı eksik kaldığı için ortaya çıkmıştır. Tek bir emojiyle, aktarmak istedikleri ne varsa, kolayca karşı tarafa yansıtabilmektedir. Bu nedenle günümüz tüketicisinin bir reklam içeriğine yönelik yaptığı yorumlarda, emoji kullanmasının şaşırtıcı olmadığı düşünülmektedir.

Tüketicilerin yaptıkları yorumlarda kullanılan emojilerdeki duygu durumunun da olumlu olduğu görülmektedir. Bu da gerçek zamanlı reklamlara yönelik yaklaşımlarının olumlu olduğunun göstergelerinden birisi olarak kabul edilmiştir.

Tüketiciler bu reklam uygulamasına tepki verirken, hashtag (etiketleme) kullanmayı tercih etmemiştir. Aslında etiketleme, Twitter'ın sağladığı olanaklardan birisidir. Etiketlenen konu, yer vb ne ise, aynı kelimeyi araştıran ya da etiketleyen diğer kullanıcıların karşısına çıkması sağlanmaktadır. Böylece içeriğin görünür olduğu kişi sayısı artış göstermektedir. Tüketicilerin etiketleme kullanmama nedeni, bu araştırmada incelenen bir konu olmadığı için açıklanamamaktadır. Yeni araştırmalar yapılarak, bu sorunun cevaplanması önerilmektedir. Araştırma kapsamında incelenen yorumlarda eklenen çok az sayıdaki hashtagler de, markayla ilgili etiketlerdir. Bu sonuca dair de tüketicilerin herhangi bir konudan, gündemden ya da kişiden ziyade markanın ön plana çıkmasını istediği için markayı etiketlediği tahmin edilmektedir. Böylece olumlu yorumların markayla birleştirilerek görünür olmasını istedikleri düşünülmektedir. Diğer taraftan gündem kuramına göre gerçekleştirmesi hedeflenen durumuna, bir açıdan olumsuz bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Çünkü etiketleme yapılmaması etkileşim azlığı demektir, bu daha az görünürlük, daha az gündeme gelmek demektir.

Tüketicilerin reklama yönelik yaptıkları yorumlarda, kişi eklemesi (mention) açısından da etiketlemeyle benzer bir durum söz konusudur. Instagram kullanıcıları, gerçek zamanlı reklam için kişi eklemesi yapmamıştır. Yani kullanıcıların yorumlarına başka kişileri ekleyerek, reklamı başkalarıyla paylaşmayı tercih etmediği anlamına gelmektedir. Bu durum, reklam uygulamasına yönelik yaklaşımları olumlu olmasına rağmen, arkadaşlarını ekleyerek onların da bu reklamı farketmesini sağlamadıklarını göstermektedir. Sonuç olarak ağızdan ağıza iletişim gerçekleşmemektedir. Gündem yayılmamakta, dolayısıyla kurama yönelik istenen etki oluşturulamamaktadır.

Bu araştırmada tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlara yönelik yaklaşımları, bu uygulamalara yönelik farkındalık durumları, nasıl nitelendirip değerlendirdikleri olmak üzere üç farklı açıdan ele alınmıştır. Tüketicilerin bu uygulamalara yönelik farkında olup olmadıkları, yorumlarında reklam, kriz/gündem, gerçek zamanlı kelimelerine yer verip vermemeleri durumuna göre değerlendirilmiştir. Çünkü öncelikle bu uygulamaların markalar tarafından reklam amaçlı yapıldığının bilinciyle hareket edildiğinde, uygulamayı reklam olarak değerlendirildiği varsayılmıştır. Bu durumda bir reklam uygulaması farkındalığıyla tepki verildiği şeklinde ele alınmıştır. Kriz/gündem kelimeleri ise yorumları incelenen IKEA reklamına bağlı olarak şu açıdan değerlendirilmiştir: Reklam hedef kitlesiyle buluşmadan bir gün önce İstanbul'da çok yoğun ve büyük boyutta dolu yağışı olmuş, İstanbul'da oturan kişilerin araçları, evleri çok zarar görmüştür. Şehirde bu yağıştan ve yarattığı etkilerden dolayı kriz yaşanmış; hava olayı ve etkileri gündemin ilk sırasına yerleşmiştir. Sosyal medyada en çok konuşulan konu haline gelmiştir. Ertesi gün insanlar yağışın tekrarlanacağı endişesiyle araçlarını, halı, kilim, yorgan, battaniye gibi çeşitli örtülerle kapatarak kendilerine göre tedbir almıştır. Bu alınan tedbirlerle ilgili görseller sosyal medyada ve diğer medya araçlarının haber bültenlerinde içerik olarak yer almıştır. IKEA markası da, kriz yaratan bu hava olayı ve gündemdeki etkisinden faydalanmak amacıyla, halılarını

araçların üzerine örterek fiyatlarını paylaşmış, sonraki dolu yağışlarında kullanmak üzere tüketicilerini satın almaya yönlendirmiştir. Araştırmanın verilerine ulaşmak için örnek alınan reklamın temelinde, bir kriz olduğu ve gündemden yola çıkarak içerik oluşturduğu için, yorumlarda kriz ve gündem kelimeleri kullanıldığında bu reklam uygulamalarının nasıl yapıldığına ve kullanılan stratejiye dair farkındalığa sahip olunduğu şeklinde değerlendirilmiştir. Ayrıca gündem konusu temelinde tasarlanan bu uygulamaların adının yorumda yazılması, yine bu uygulamalara yönelik farkındalık belirtisi olarak ele alınmıştır. Bu bağlamda kullanıcıların gerçek zamanlı reklama yorum yaparken, «reklam, kriz/gündem, gerçek zamanlı» gibi kelimeleri çok az kullandığı belirlenmiştir. Bu sonuçtan yola çıkarak bu reklam uygulamasına ve tasarlanırken kullanılan stratejiye yönelik farkındalığın düşük olduğu düşünülmektedir. Diğer taraftan yeni araştırmalarla tüketicilerin farkındalık durumunun incelenerek bu sonucun yeni sonuçlarla desteklenmesi önerilmektedir.

Diğer taraftan tüketicilerin bu reklam uygulamalarını nasıl nitelendirdiklerine bakıldığında, çok olumlu nitelik ifadeleri kullandığı belirlenmiştir. Tüketiciler bu uygulamalara yönelik "harika/süper, iyi/çok iyi, yaratıcı, akıllıca/zekice" nitelendirmeleri yapmıştır. Kullanılan bu olumlu nitelendirmeler, tüketicilerin gerçek zamanlı reklamlara yönelik olumlu bir yaklaşıma sahip olduklarını göstermektedir.

Çalışma kapsamında Instagram kullanıcılarının gerçek zamanlı reklamları nasıl değerlendirdikleri, reklama yapılan yorumun yönüne, kullanılan stratejiyi onaylayıp onaylamama ve reklamı takdir edip etmeme durumuna göre ele alınmıştır. Öncelikle yukarıda belirtilen olumlu nitelendirmelerin yanı sıra, genel olarak gerçek zamanlı reklamlara yönelik tüketicilerin çoğunun olumlu yorumlar yaptığı belirlenmiştir. Ek olarak tüketicilerin bu reklamların tasarımında kullanılan stratejiye ve uygulamaya yönelik tepkilerinin de olumlu olduğu görülmüştür. Başka bir ifadeyle tüketiciler bu reklamlar tasarlanırken gündem konusundan yola çıkarak reklam içeriğinin oluşturulması stratejisini onaylamakta ve bu tarz reklamları takdir etmektedir.

Sonuç olarak bu araştırma sonuçları bağlamında markaların gerçek zamanlı reklamları yapmaları önerilmektedir. Bu uygulamalar yapılmalı çünkü tüketiciler bu reklamlara yönelik olumlu bir yaklaşıma sahiptir. Bunun anlamı tüketicilerin gerçek zamanlı reklamların tasarlanırken gündemden yararlanarak markaların kendisini öne çıkarıp tüketicilerin gündemine girme stratejisini desteklediği, onayladığı ve bu tarz uygulamaları beğendiğidir. Ancak tasarlanırken gerçekten tüketicinin dikkate alabileceği gündem konusunun seçilmesi, ürünle bu konunun birleştirilebilir olması, tüketici ihtiyacının mutlaka mesajın içerisinde yer alması, tüm mesajın zekice ve yaratıcı biçimde kurgulanması önem taşımaktadır. Uygulamaya yönelik şuan var olan tek problemin, beğenen kullanıcılar tarafından diğer kullanıcılara yayılmaması durumudur. Bunun için markaların ek çalışma yaparak etiketleme ve kişi eklemesi yapmaları için onları harekete geçirecek motivasyonu sağlamaları gerektiği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Bazarcı, S. (2017) "Dijital Çağda Yeni Bir Pazarlama Yaklaşımı Olarak Gerçek Zamanlı Pazarlama: Türkiye'de Markaların Sosyal Medya Paylaşımları Üzerine Bir Analiz", Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Demir, T. (2019) "Reklamda Bir Anlatı Motifi Olarak Gündem Kuramı Uygulaması ve Kiğılı Örneği", Halkla İlişkiler ve Reklamcılık E-dergisi, 2(2), Ekim. Erişim 02.08.2019, https://dergipark.org.tr/tr/pub/hire.

Eralp, M., Ü. (2018) "Sosyal Medyada Gerçek Zamanlı Pazarlamanın Rolü: Hızlı Tüketim Markalarının Twitter Paylaşımları Üzerine Bir İnceleme", İstanbul Kültür Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Håkansson, D., ve Bengtsson, T. (2014) "Real-Time Marketing Effects on Brands in Social Media", Halmstad University, International Marketing Program, Bachelor Thesis, Halmstad.

Galetto, M. (2016) "Real-Time Marketing Resources for Customer-Centric Marketers: 50 Articles, Guides, Webinars and More on Marketing in Real-Time". Erişim 16.08.2019, https://www.ngdata.com/real-time-marketing-resources/.

Gardner, R. (2013) "Search and Social: The Definitive Guide to Real-Time Content Marketing", USA: John WileySons.

Grunig, J. (2005) "Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetiminde Mükemmellik", Elif Özsayar (çev), İstanbul: Rota Yayınları.

Kerns, C. (2014) "Trendology – Building An Advantage Through Data-Driven Real-Time Marketing", New York: Palgrave Macmillan. Erişim 13.08.2019, https://www.palgrave.com/gp/book/9781137479556.

Landis, J, R., vr Koch, G. (1977) The Measurement of Observer Agreement for Categorical Data", Biometrics, 33, 159-174.

Miller, M. (2013) "Real-Time Marketing Smarts: Companies Killing It with Off-the-Cuff Content", Erişim 13.08.2019, http://www.toprankblog.com/2013/04/real-time-marketing-smarts/ Collected Jan 18, 2015

Scott, D., M. (2010) "Real-Time Marketing & PR", New Jersey: John Wiley & Sons.

Stange, M., ve Funk, B. (2014) "Real-Time Advertising. Business & Information Systems Engineering", Erişim 14.08.2019, https://www.researchgate.net/publication/271914788_Real-Time_Advertising.

Wimmer, D.R. ve Dommick, R J. (1977) "Mass Media Research an Introduction", USA:Wadsworth Publishing Company.

Yaylagül, L. (2013) "Kitle İletişim Kuramları", 4.baskı, Ankara: Dipnot Yayınları.

Yılmaz, A. (2018) "Yeni Bir Pazarlama İletişimi Yaklaşımı Gerçek Zamanlı Pazarlama: Otomobil Markalarının Geleceğe Dönüş Günü Sosyal Medya Pratikleri", Erciyes iletişim Dergisi, 5(4), Temmuz: 423-446.

Yüksel, E. (2001) "Medyanın Gündem Belirleme Gücü", Konya: Çizgi Kitabevi

https://dl.acm.org/citation.cfm?id=1951964, (15.08.2019).

https://trackmaven.com/marketing-dictionary/real-time-marketing/, (17.08.2019).

https://www.socialmediaawardsturkey.com/arsiv/kazananlar-2019/, (19.08.2019).

http://www.halklailiskiler.com.tr/yazi.php?id=3778, (19.08.2019).

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

CHINA AS A RISING POWER IN GLOBAL POLITCS AND ECONOMY

Asst. Prof. Dr. Muhittin Tolga ÖZSAĞLAM[*]

Olamide Babatunde OLADOSU[**]

ABSTRACT

Since the mid-1990s, the restoration of China's commitment and its astonishing development has challenged the world and has caused an extreme re-evaluation of its position within the worldwide political-economic system. As a consequence of the global economic crisis, there have appeared much optimistic literature portraying China as the world's primary development engine, together with the pessimistic and parallel literature of the alleged sinister "intentions" of the Chinese government based on anti-western tendencies. The study states that these two aspects of writing on international relations in economics, studies of development, political science and literature should be dealt with carefully since they tend to exaggerate the positive and negative aspects of China's transformative capacities. China's current growth ability is built on a deep interdependence with Western interests and multinationals, while it has become a major player of global trade, finance, and production. Furthermore, China's common fears of structure for global governance as a future challenge-setting source are premature because China faces profound inner challenges as a result of system-complying behavior imposed on international platforms, at a minimum in the medium term, by rapid urbanization, socioeconomic dislocation, and disparity in income, environmental degradation.

Keywords: *China, Politics, Trade, Globalization, FDI.*

1.INTRODUCTION

This research analyzes the framework of present international relations, with a focus on China's emerging political and economic strength in the global economy. This research examines the latest developments in international relations systems. There are distinct views and descriptions of China's rise as a growing political and economic force in international relations. Therefore, this will be critically discussed in this paper in detail. Firstly, the historical background of China as a rising country will be looked into stemming from the Chairman Mao era up to president Xi era. Furthermore, theories related to the topic at hand will be discussed. Afterward, the paper focuses on China foreign policy evolution,

[*] Department of International Relations, Faculty of Economic and Administrative Science, European University of Lefke, Northern Cyprus, TR-10 Mersin, Turkey, mozsaglam@eul.edu.tr.

[**] M.A in International Relations, Faculty of Economic and Administrative Science, European University of Lefke, Northern Cyprus, TR-10 Mersin, Turkey, Mcolaboi@gmail.com

Changes in the global picture of China, China's Xi Jinping foreign policy narratives, literature review concerning the roles of China and its intentions, and the main role of China in the global political and economic system. Briefly, the paper aims to reach a consensus by identifying the major role of China within the system and nature of the current international relations. The analysis will be based on the domestic policies of China, and its international roles within the international relation system.

The rise and fall of large powers have historically shaped and reorganized the history of the globe. If history is to become a leading guide for the future (Robert 1981; and Paul, 1981). China's rise may well be the largest historical development of the 21st century. Carthage's defeat by Rome and Sparta's victory over Athens in the past, Muslim conquests of the 7th and 8th centuries, the collapse of Ottoman rule in the Middle East, historic events in the two wars of the world and other such events have had huge and lasting consequences for the people of the world (Robert, 1981). The relative decreased of the US today, with China already the world's most populous state and its largest economy by the middle of the century, the most probable successor for the United States is the defining characteristic of our world historic moment. The economic miracle of China has brought mixed reactions from global community members over the past decades. But China's arrival as a newly renowned economic strength is gaining flavor in the old, but unique, theater of international power structures (Jacques, 2012). Some countries have the hope that western countries will no longer dominate and guide the power structure in international politics, as they witnessed during the previous century (Hanemann & Huotari, 2018). Thus, there can be a balanced, stable, and perhaps peaceful future for international relations, as power is shared with China, the emerging global power (Henderson et al., 2013: 1221).

For almost a century now, countries such as Iran, Iraq, Libya, and Egypt were quite suspicious of their true intentions in this region. The existence of those extra-regional forces, though hated by many, remained, in spite of the lack of political institutions and a culture of suspicion, the practical measure for at least maintaining a so-called regional' relative stability to promote regional unity between the Member States. China's key roles have brought great shock and more attention to the USA and the Western world. For instance, China's economic success in the 2008 crisis led to a problem with international relations (Headey & Fan, 2008: 375). China has increased spectacularly over about four decades, developing from a poor country into an important economic power. Between 2013 and 2018, the real Chinese gross domestic product (GDP) grew almost 7.1% annually on average (world bank, 2019). China's largest economy has seen more than 800 million people in history and has been able to escape poverty (world bank, 2018). The higher growth rate in China has fostered its expansion into foreign investment, and its remaining sovereignty disputes in South China and East China Seas have become even more confrontational. China has been promoted to G8 and G20 summits in line with the growing domestic economic significance of China as a decent partner and leader to save the global

economies through the global crisis (Aaron, 2005). The big market in China has led to high economic growth, rating one of the world's top 3 but this population growth has led the country, alongside Brazil, Russia, India, and South Africa, to be labeled as a resurgent economy. The change in China's economy from state-controlled socialism to a more competitive and market-driven environment that makes it is economically more dependent on export markets (Aaron, 2005).

This paper rest on the modernization theory, which is used to understand the process of society's modernization. Modernizations relate to a model for the gradual change between a pre-modern and "conventional" society. This modernization was a foundation for the modernization of the sociologist from Harvard, Max Weber (1864–1920), Talcott Parsons (1902–1979). The theory explores a country's inner factors in the presupposition that more developed countries can be equally developed through support (Tips, 1973: 93). In the 1950s and 1960s, modernization theory was a dominant social science paradigm and became a deep eclipse. After 1991, it came back but continues to be a controversial model. The theory of modernization is an effort to develop an alternative model to analyze communist systems and Chinese politics and stresses the influence of socio-economic development on political and political development as a consequence of the modernization system (Bernstein, 2000). This model is derived from the theories of evolution that believe a unique and liberal line of advancement from backward and agricultural nations to present and advanced nations. The modernization model suggests that social and economic-economic growth and political reform is causally connected: higher social and economic-economic development levels, larger democratic system stages. That is, China will in the long run become, as a communist State, a competitive, pluralistic and democratic political system that matches its higher social and economic level. Numerous empirical studies, although, did not show enough evidence to align with the empirical link or causal link between socio-economic development and Chinese political regime change. In effect, many studies have found that despite the growing political-economic shift in socio-economic secularism, China and certain Communist and Authoritarian regimes with a pretty with level that is high in social and economic advancement, whereas other nations like India, the Philippines and several others less advanced in the twentieth century, had a low rate of policy secularism and freedom.

2. AN OVERVIEW OF CHINA'S FOREIGN POLICY ORIENTATION

China's have been able to grow and emerge from its isolation from the international community into having a large prominence in the international community since 1978. China's foreign policy can be mirrored down to Deng Xiaoping's phrase, stating that what China needs to do is to calmly observe, secure China's position whereby the calmly coping with their affairs and hide their capacity and taking their time in maintaining a low profile and also never claim leadership". Due to her desire to avoid major political power conflict with the hegemony state, which has been a continuing and major resistance.

There is a need to recognize three vital contextual matters in the 2000s. One of which is the entry of China into the World Trade Organization (WTO) in 2001, during this era the country experience increase in growth (Downs & Maloney, 2011). In terms of size, China's economy quadrupled over a ten years' period (from 2001 to 2012) although the 2008 financial crisis causes a reduction in China's major export market in Europe and the United State of America (USA), which causes growth model to be readjusted and reappraised. This reappraisal and readjustment of the economy have been fruitful because, by 2012, China's economy was the second largest next to the USA. This growth was evidence that despite her internal vision, China is more an important and visible actor internationally. Another vital issue is the call from hegemony state, demand that her international visions should be spelled out.

One of the famous case we can forget in a hurry, it was done by Robert Zoellick, the then U.S. Deputy Secretary of State, stated clearly that encouragement should be given to China in becoming a responsible stakeholder in the international community. Being a responsible actor would have to do not with China, but work with other accountable players to encourage and sustain the success of the international system (Zoellick, 2005). The third and final issue was within China in which it visions need to be spelled out in details. This notion of China's peaceful rise was first constructed in 2005, Zheng Bijian, an influential Chinese scholar became a prominent voice for this notion. This shows that the Chinese people are able to recognize that the country had gotten to a prominent position in modern history in which she had never experienced. Maintaining the state fundamental system and security, defending its territorial integrity and sovereignty of the state and continuing the stability and the development of the economy and society should be the core interest was the language the then State Councillor Dai Bingguo in 2009 mentioned (Dai, 2009: 64). To the success of the Paris Climate Change Conference in 2015, China's support in campaigning for cutting down carbon emissions. China's contribution to the success of the nuclear non-proliferation deal with Iran by partnering with the United States and the European Union can also be credited. This clarifies that the problems China's faces internally with her partnering with the other countries had undergone several transitions in becoming clearer by the day since 2012.

2.1. Xi Jinping Foreign Policy Narratives

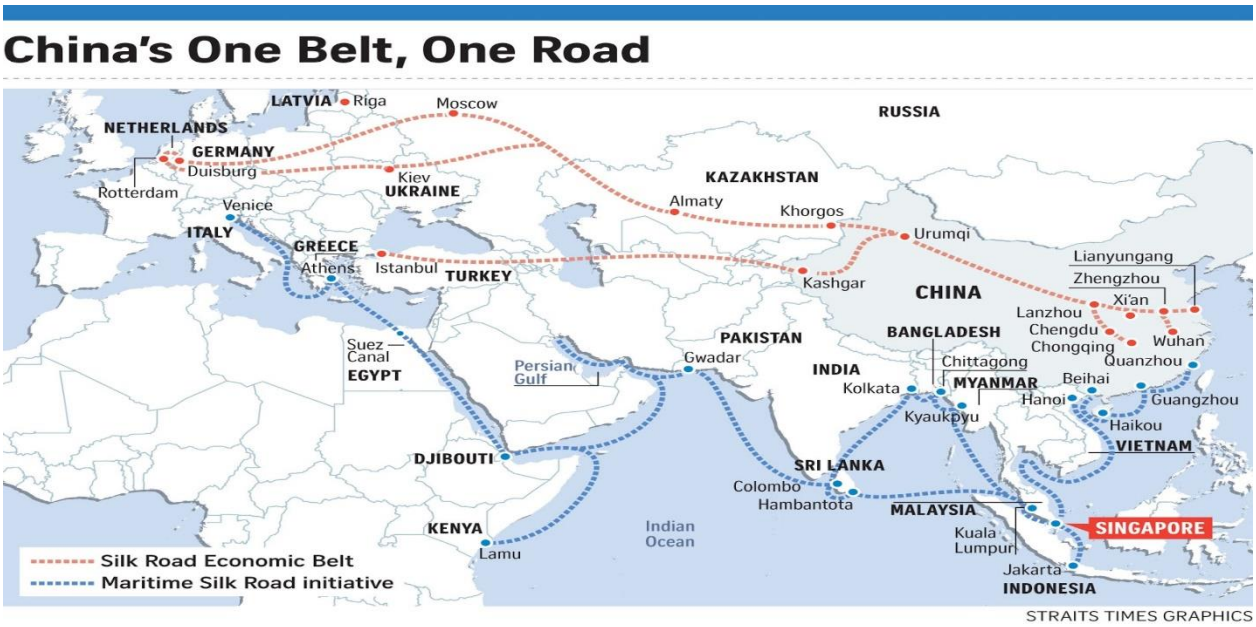
China's foreign policy narratives since 2013 can be highlighted into three, which are based on the important relations zones in the 21st century. The first zone is the USA, the second zone is the European Union and the last and third zone is the Belt and Road Initiative (BRI). These clearly showcase and highlight China's vision and view in performing her role in integrating with the world. Mutual respect and equality notion is central to this. It is very vital that China pays close attention to their relationship her and the United States due to its importance and complexity (Ferdinand, 2016: 941). Since China's economy is based on export, the bilateral trade relationship between China and the United States is

approximately $650 billion each year (World Bank, 2018). The United State was able to station their troops in South Korea and Japan and form a treaty appliance with China's neighboring countries like Australia, New Zealand, Malaysia, Philippines, South Korea, and Japan. Since the 2000s, the United State has been able to create a fear containment on the Chinese through exerting his dominance around China (Salvini, 2017). This had created doubt on the Chinese analysts on whether the largest emerging economy will be not be hindered by American hard power assets. During the last two decades, the United State has been concentrating on the issues in the Middle East region of the World while unable to give much focus or attention to her relations with China, Jiang Zemin, the then Chinese President refers to it as a "strategic opportunity". Since the United States is an indispensable power, which was clearly stated by the then Secretary of State, Hillary Clinton. It was difficult for China to forge this relationship with the United State. Due to the difference in their political systems, these two nations are not ideological natural allies but are not enemies, rejecting the new cold war discussion. An American observer had been able to coin a word for this relationship "frenemies" which means they are neither friends nor enemies. The relationship between the United States and the Soviet Union was a strategic competition in comparing it with that of the relationship between the people's republic of China and the United State of America is more complex and nuanced (Aaron, 2005).

In the 2000s, China was able to observe the competitiveness in the previous era between an emerging and the dominant powers. After the 2008 financial crisis, China and the United State were regarded as the two great power in the 21st century but the Chinese leader refuses to accept that notion claiming that China is a developing nation that needs its internal issues and solution need to prioritize rather than a global role (Zeng, 2017: 1162). The United States and China relations have been seen by the Chinese from the year 2013 as a major-power relations new model. This was President Xi formulation when he visited the then President of the United State, Barack Obama in California that year. At the press conference, he stated that a new type of relationship needs to be built between the two nations so as to avoid the path of conflicts and confrontations among major countries (Zeng, 2017: 1168). The demand for equality and parity between the two largest economies in the world is surprising. Xi reinforced it in his statement saying that the two nations are the great nations and praising their citizens tagged them as great people. This shows no superiority tendency meaning China and the United States are equal. Xi also stated a day later that there is enough space for two large countries like the United States and China in the vast Pacific Ocean. This notion also shows occupying the physical territory and the defense of parity of interests.

China's largest trading partner after the USA and worth approximately 450 billion euros in 2015, the European Union (EU) is the second interest area for China. In 1975, there was a diplomatic recognition between the predecessor of the EU, which is the European Economic Community (EEC)

and the People's Republic of China. The third and final zone is the Belt and Road Initiative (BRI) and China relationship, and they are geographically close to China. The impact of China in this zone is greatest and its relationships are also complicated due to history, cultural influence of different phases, and strategic intentions competitions. There has been a historical narrative concerning the conflicting and demanding relations with countries such as Japan, Vietnam, Malaysia, South, and North Korea, Russia, India, and Pakistan, etc. Its intentions in this region too were the most important to supply clarity about, with claims from the late 2000s onwards that it was being assertive, and aiming for a regional dominance that stood at odds with its language of supporting multi-polarity and resisting hegemony (Chapuy et al., 2016). After China's reform in 1978, it has been extremely vital for China to enjoy a supportive regional context. It is very crucial and important that China persuade her regional partners into working together into benefitting from its strong economy and prominent role (Chapuy et al., 2016). In 2013, an idea was developed about the construction of a New Silk Road, which serves as a reference to the ancient Silk Road routes used for trade by the Han and Tang empires. This idea had been captured by other parties in the region, thereby expanding this idea into also maritime routes (Sidaway & Woon, 2017: 591). This idea is being named the "One Belt and One Road" and have been captured into the BRI and was talking over at a summit in Beijing in mid-May 2017. Furthermore, China comes brandishing almost unlimited investment funds, and Beijing's SOEs have set up shop from Valencia to the Bosporus and from the North Adriatic to the Suez Canal.



Source: Winter, (2016)

In today's Mediterranean, the Chinese are the new "sea people." Their attacks are not military in nature, and their ambitions are not territorial conquest. Rather, they aim to construct a seamless route

for investing in and selling their goods to the dominant commercial region of today, Europe, Asia, and Africa. According to Ronald (2018), Chinese State Owned Enterprises (SOE's) are taking advantage of poorly performing economies like Italy, Sri Lanka, Pakistan, Greece, Spain, France, Peru, and Turkey, etc.



Source: Olaf Merk, Revue Internationale et stratégique (2017), China Merchants Port Holdings and COSCO Shipping Ports

This is in addition to a growing investment portfolio of at least 40 ports in North and South America, Africa, the Middle East, Eastern Europe, Central Asia, Southeast Asia, Australia and the Pacific (Schaffmeister & Haller, 2018). A number of objectives need to be achieved. Firstly, there is a need for China to address these criticisms on becoming a major economic and political actor and have yet have not expressed her vision clearly about its role either regionally or globally (Sidaway & Woon, 2017: 59). The second objective is that China's foreign policy position should not be seen or considered hegemonic. Thirdly, there is a need to allow a dialogue among others to be flexible. Lastly, any attempt to be a trap into any direct competition any hegemon states particularly the United State needs to be avoided. Therefore, the BRI is seen as an initiative rather than a policy. Since the major focus is economic cooperation, in which the countries around China will benefit from either by working for opportunities for growth in its domestic economy or seeking partnership abroad. It is of great importance to use the knowledge acquired by China over the last forty years of development. With comparison with China, no country has constructed more infrastructures particularly more high-speed railways. This opens a big and wide chance to share and aid in improving the infrastructure needs in the Asian region that have decayed, which serves as a thing of interest to its neighbors through BRI (Li, 2001). The BRI's major statement highlighted the essence of networking in terms of road, rail and sea network, internet, information and movement of people.

2.2. Made in China 2025

The "Made in China 2025" initiative announced in 2015 is one among many important projects that were announced recently, which aim to boost Chinese industries ' competitiveness, promote Chinese brands, enhance innovation and lower Chinese dependence on external technology by turning China into a leading global technology manufacturer (Wübbeke et al., 2016). The initiative aims to "transform China from a manufacturing giant into a global manufacturing power" by 2049, according to Chinese media. For instance, the plan sets the goal of achieving 40% of domestically produced fundamental elements and basic materials by 2020, and 70% by 2015. China is now the world's leading producer of telecom, and electrical equipment by 2025, according to an updated plan released in January 2018 and by 2025 the Chinese robotics, high-end automation, and new vehicle industries would reach the world's second or third rank by 2025. In the process of achieving its objectives, the Chinese government has raised issues among US businesses and policymakers, which seem to include big grants, national industry protection, technology procurement, and foreign IPR policies. The 2015 document "Made in China 2025" identified the eight key sectors: (1) advanced train and train equipment and (2) energy efficiency and new energy vehicle, (3) electrical equipment and machinery for agriculture, (4) aerospace and aircraft equipment and (5) maritime engineering facilities and hi-tech maritime vessel production, (6) advanced rail equipment, (7) maritime and high-tech vessel production; (8) advanced railway facilities (Wübbeke et al. 2016).

In January 2018, the government of China upgraded "Made in China, 2025" plan to intentionally reduce overseas market involvement (Zenglein & Holzmann, 2019). In an interview with the United States on November 3, 2017, The Chinese Made in China initiative of 2025 was "a major obstacle not only for Europe but also for U.S, Japan, and the global trade system, said Trade Representative Robert Lighthizer. In its Annual Report for China compliance with World Trade Organization for 2017 the U.S. Trade Unions (USTR) strongly focused on the initiative, saying that the level of ambition and scale of resources for China 2025 differed from that of other WTO members supporting the industry, And in the USTR report, though, the government of China fails to meet the industrial policy targets of Made in China 2025, market distortions are still likely to be caused or exacerbated, and excess capacity in many of the industries targeted is serious.

3. ROLE OF CHINA IN THE GLOBAL POLITICAL AND ECONOMIC SYSTEM

China's desire to lead on international matters have been expressed, and the world is now closely monitoring its follow-up actions. Indeed, the Chinese leadership role can be the safest and effective way for China to carry on its transformation into a globalized economy, addressing global climate change, volatility, and inequality difficulties (Woo, 2008). A shift in globalization can indeed depend on whether

China throws its substantial weight behind a new method, at a time when a large number of sophisticated world economics are trying to turn inside. China has played a valiant and distinctive role in the global economy and the political system's growth (Chen, 2014).

3.1. China's Expanding Influence in the European Union

Although China's constant absence of cooperation with financial ties, as well as global intellectual property standards breach, have been being tightened in the U.S. for a number of years, latest reactions by European nations have been made to the financial, security and investment factors of some of China's land (Chapper, 2011). The EU formal recognition of China as a "systemic competitor" is a deviation from previous conciliatory language in a political document published this spring. Simultaneously, after peaking in 2016, Chinese investments on both sides of the Atlantic have fallen significantly. Beijing is curtailing private external investments progressively in keeping its overseas reserve stocks and directing national assets in the midst of a downturn. Exceptions include foreign direct investment (FDI) (Chapper, 2011).. This is linked to the flagship Xi Jinping policy for achieving technological parity in major sectors, made in China in the year 2025, and investment in the Belt and Road initiative (BRI) and another major Xi plan in massive-scale construction projects to link China to its markets (Tekdal, 2018). The key obstacle is, and this connection may widen into the political sphere as it has on a couple of occasions, that China's investments in strategic industries can create financial dependencies, particularly among small nations and difficult markets. Over the last decade, Europe-China economic ties have grown significantly (Gilpin, 2016).

Now China is the EU's largest trading partner and after the United States, China is the European Union's second-biggest trading partner. The yearly FDI of China into the EU has increased, spanning a broad variety of geographical regions and industrial sectors, from $840 million in 2008 to $42 billion in 2017. The figure is twice as high, as is Switzerland, the non-European nation which, when ChemChina acquired the Agri-Business Giant Syngenta, claimed the biggest share in Chinese FDI for $43 trillion of the world's largest business takeover (Zenglein & Holzmann, 2019). Though, figures since the last two years show that Chinese FDI in Europe is in aggressive ways declining from its peak in 2016. Chinese FDI decreased by 40% compared to 2017 in the European countries in 2018, totaling $22.5 billion (Hanemann, et al., 2018). Part of this steady decline involves the conclusion or completion of smaller "mega-deals;" multimillion deals were one of the most significant features of complete FDI in the last few years. Also, 2018 saw the move toward more consumer industries from infrastructure, utilities, and real estate projects. In 2018 the United Kingdom managed to remain Chinese FDI's largest European beneficiary, preceded by Sweden, Germany, Luxembourg, and France. In a wider pool of European nations, Spain, Sweden, Luxembourg, Denmark, Hungary, Croatia, Poland, and Slovenia all experienced increasing investment behind the headlines of the overall FDI drop in 2018.

The decrease in FDIs in Europe in 2017-2018 is mainly the result of the new private capital outflow checks imposed by the Chinese government. In addition to the decline in outbound FDI, a significant wave, estimated at $5 billion, has also occurred. It comprises big, large corporations including HNA and Dalian Wanda, which made significant investments in European nations, but later sold their assets (Hamilton & Webster, 2018). Nevertheless, in contrast to private companies (which for example have formed the core of FDI in the US), SOEs are less limited in terms of their capacities to invest overseas, particularly in projects supported by Beijing and consistent with Made in China 2025 and the BRI. Europe still obtains the bulk of FDI in the state-owned enterprise (SOEs), which made up 63% of the total FDIs between 2008 and 2018 (Hamilton & Webster, 2018).

In addition to this limitation on the supply side of FDI, European nations have followed the measures of the United States in some ways and have started to examine investment, in particular, SOEs, to reduce the number of transactions. Behind the promoting broader image, Beijing is taking practical measures towards rebalancing EU-China ties, with consequences for America, NATO, and cohesiveness on safety problems in many European nations (Nationality, 2016). Beijing is now making political breakthroughs. Examples show how the Chinese financial presence is influenced politically. In the wake of the United Nations Convention on the Law of the Sea 2016, a decision by the Arbitration Court, The Hague against China in the Philippines, on the South China Sea, was adjusted to the EU to issue a statement of support for the freedom to navigate. It had been accompanied by the reluctance to accept this joint statement by three EU Member States, like Greece, Hungary, and Croatia. As a significant receiver of Chinese FDI in many areas of its economy, Portugal was initially unwilling to assist and described as "protectionist," the EU obligation of specific FDI screening processes.

In 2017 Greece again barred an EU declaration to the United Nations Human Rights Council (UNHRC) criticizing China's violations of human rights— China's first failure to address the UNHRC with one voice. Likewise, Hungary declined to subscribe to the EU joint letter condemning torture by Chinese government reportedly against lawyers apprehended (Hamilton & Webster, 2018). But the Chinese FDI has also become a matter of competition among various European nations under an environment of increasing nationalism. Beijing's division-sowing approach is deliberate. It deals separately with EU members and generates frequent connections between its own groups of friends. From the Chinese point of perspective, one region is in northern Europe, and another is in southern Europe, while central and eastern Europe is mainly comprised by this group of 17+ 1. France and the UK have more status and more positive ties with Beijing since they have been permanent members of the UN Security Council, along with China. With its admirable science and technological skills, Germany is acknowledged by China as EU financial powerhouse. Political influence isn't the only matter of keeping the United States and European allies cohesive. China's FDI, its financial influence on the

European markets, has strategic issues as well as its proven cyber espionage and bribery methods over China's search of technology parity (or even supremacy). In that context, the United States and Europe must examine how they can retain their safety ties to satisfy shared difficulties, but also how to reconcile diverging approaches to manage an increase in the tension between China and Beijing (Hong, 2007). Also, it is estimated that state-backed Chinese investors state own at least 10 percent of all equity in ports in Europe, with deals inked in Greece, Spain, Italy, France, the Netherlands, and Belgium (Holslag, 2011)

3.2. Eurasia Relationship

As the Chinese government asserted, this strategy represents the intention of the nation to create a fresh growth-oriented worldwide discussion to ensure common peace and prosperity via infrastructure development, business connectivity, economic networking or the interaction between the grassroots sectors (Zhang, 2015). OBOR Initiative[1] is now the most extensive cooperative system on the planet. The Eurasian superbcontinent extends from China through Russia, Central Asia and Eastern Europe to Northern Europe is the political and financial focal point of the OBOR (Djankov & Miner, 2016). The partnership between China and Moscow is essential to the development of OBOR. Beijing has therefore actively sought collaboration with Russia to connect this initiative strongly to and relieve the long-standing problem of some in the Russian Strategic Circles about the potential damage to Russian impact in Central Asia and Eastern Europe from Chinese financial and political upturn (Ferdinand, 2007). The first step towards connecting approaches to enhancing collaboration has already been attempted by Russia and China. The Economic Belt and the Eurasian Economic Union signed a Joint Declaration on Cooperation in Linking Construction on 8 May 2015. With the signature of this joint statement, practical cooperation between China and EAEU nations was significantly strengthened. In practice, China carries with its EAEU nations, including Kazakhstan, Belarus, and others big cooperation initiatives (Li, 2016). China became one of the top trading partners in Kazakhstan over the last century. Both nations set their bilateral trade target of $40 billion by 2015 (China Daily, 2013). In Iran there are more than 100 state enterprises working in the main Iranian cities to develop port and airport. Furthermore, China has found its permanent export partner and a source of increasing demand for energy. Not only is Beijing concerned with exploiting the development of Iran's market. Significant oil and gas export earnings come from Iran. Although Iran has a mere 1% of the world's inhabitants (70 million), it has 7% of globe's natural reserves, including 11% of the world's well-proven natural gas reserves and 16% of world gas

[1] The One Belt, One Road OBOR) initiative is the People's Republic of China's foreign policy and economic strategy. The term derives from the Silk Road Economic Belt overland and the ' 21st-Century Maritime Silk Road, notions enacted in 2013 by PRC President Xi Jinping.

resources, which are 133 billion barrels of petroleum (17 billion tonnes) and 27 trillion cubic meters (4 000 billion dollars) for the present pricing. (Downs & Maloney, 2011).

3.3. Sino-Africa Economic Relations

With Chinese trade ties with other world countries continuing to draw attention, African rulers have assembled in Beijing for the third meeting of the FOCAC. The two-day meeting on China and Africa: a greater and shared community through win-win collaboration' started on 3 September last year. FOCAC was established in 2000 as an efficient channel to enhance China's ties with African nations and to build lengthy-term and consistent alliances. The president of the African Union, the Secretary-General of the United Nations and 27 global and African organizations of observers are attending, along with Heads of government (Taylor, 2010). The summit's outlook this year was well linked to the huge, transcontinental infrastructure project of China, the Belt and Road Initiative (BRI) and the Economic Development Agenda of UN 2030, the African Union Agenda 2063 as well as the growth policies of each nation of Africa (Ashiagbor et al. 2018). Today China is looking for resources to consume more and nations in Africa are looking for funding for infrastructure development. African nations with natural resource wealthy are being offered large-scale developmental projects, often followed by a soft loan. The building of highways and railways, dams, port and airports is generally funded by China. Whereas primarily diplomacy and trade ties are being carried out, arms and other facilities are also an important element in military aid (Power, 2012: 998).

China's major competitors are Taiwan, the USA, France, and Great Britain at the diplomatic and military rush in Africa. In 2009, China exceeded the US to become Africa's biggest trade partner. Between China and 40 nations of the continent, bilateral trading agreements were signed. As the biggest trading partner in Africa, China exceeded the US in 2009. Between China and 40 nations of the mainland, bilateral trade contracts have been signed. Chinese trade in Africa was $10 billion in 2000 and $220 billion in 2014 (Hanauer & Morris, 2014). Chinese President Xi Jinping indicated that insufficient infrastructure is supposed to be Africa's largest limiting factor for growth. And China and the West's attitude to African growth differ from the manner the government attempts to clear up this bottleneck. Chinese aid to Africa generally comes as export loans and loans (generally low-or low-interest loans), which are also rapidly available, elastic and generally unconnected. As of 2012, China was estimated to hold around 15 percent of the foreign debt of sub-Saharan Africa. In 2015, Chinese loans accounted for almost two-thirds of African nations fresh debt. The elevated trade imbalance between China and the nations of sub-Saharan Africa, however, has given rise to issues (Cohen, 2019). Probably, production should be moved to the mainland instead of staying in China to boost the advantages of Chinese investment in African nations. A key concern at the FOCAC Summit was expressed by the Chairman of the Standard Bank Group in South Africa on trade imbalances.

Manufacturing on the African continent requires to be created to prevent what some call a fresh (financial) imperialism. Of course, China is large on FDI in Africa and it provides some hope to viewers. Between 2003 and 2014, Chinese FDI flows to Africa increased and peaked and stabilized up until 2014. Over this time Chinese FDI stocks were boosted from 491 million dollars in Africa to 32.4 billion dollars. And information demonstrates that China does not just want to capitalize on the mineral resources of Africa, in contrast to common allegations; the image is far more nuanced. From 2008 to 2014, the connection between Chinese investment and the resources of the host country was much smaller than in the last 10 years (Cohen, 2019).

China has played a role in Angola in providing economic and technical help to over 100 projects in the fields of electricity, water, health, training, telecommunications, fisheries and government works. These projects are provided for through a deal framework known as an "Angola Model" or "infrastructure resources," which provides for the repayment in terms of the natural resource of the infrastructure development loan (Campos & Vines, 2008). Asche & Schuller (2008) argues that in agriculture, Mozambique's potential for rice and soya manufacturing in particular is the most appealing industry in China and now the power industry with its enormous inaccessible discovery of trillions of natural gas and charcoal reserves. The pledge to' One China Policy, which is essential to keep Taiwan separate from Chinese partners in the remainder of the globe, guarantees all China's investments in these industries. However, China is highlighting a policy of non-interference in Mozambique with regard to domestic political and economic matters (Aubyn, 2013). In 2012, Chinese governments invested more than 160 million usd in various economic development industries in Mozambique. As of 2012, Chinese government has transferred more than $160 million to Mozambique for investments in various economic development industries. (Scheinberg et al., 2011).

3.4. One Belt, One Road in Action

The One Belt One Road offers a development strategy aimed at reinforcing China's links to Central Asian, European and African economies, which are home to close to two-thirds of the world's population. More than $2 trillion in investments in energy, port, roads, and rail are expected to be spent by the Chinese government (Djankov & Miner, 2016). During the visits in Kazakhstan and Indonesia in September and October 2013, Chinese Chairman Xi Jinping announced the initiative. With this initiative, the physical, business and financial ties of the world will effectively enlarge and integrate many undeveloped areas into world markets. Below, we describe sample initiatives from a wide range to demonstrate their capability (Djankov & Miner, 2016).

1. By building a transportation network will improve Myanmar's economic development: The Government of Myanmar has proposed a new development plan of a national road, rail and waterway

network for transport infrastructure linking 23 approved cities. Four industrial parks, six free trade areas, and three specific economic areas would also be built with the objective of attracting foreign investment (Andrew & Pamela, 2017). In a country where the large proportion of the population is faced with poverty, the aim of the project is to promote high potential industries such as modern agriculture, tourism, and logistics, and to create better jobs. The overall investment in a network of public-private partnerships and development support is projected to reach 140 billion dollars to 150 billion dollars by 2020 (Rao, 2015). Due to Myanmar's strategic location at the crossroads of China, India, and Bangladesh, the plan is a cornerstone of the overall One Belt One Road objectives. Development of the pilot zone for cooperation between Yunnan-Laos-Thailand, a new model is being forged for a transnational free trade zone. By 2030, the project plans to handle $40 billion in trade and GDP per capita in the area to improve to $12,500. The initiative is intended to provide the pilot for the integration of China and ASEAN and other transnational projects, which can be replicated somewhere else (Andrew & Pamela 2017).

2. Improve the China and Saudi Arabia relationship: Saudi Arabia is a major and a big player in the middle east region of the world. China is the biggest consumer of Saudi Arabia's oil, and the Kingdom provides a large proportion of China's energy needs (Djankov & Miner, 2016).. Both nations need to meet their needs and capabilities and thus enhance ties in other areas. In China, the One Belt One Road initiative will strategically link Saudi Arabia to major markets across Africa, and Central Asia. Saudi Arabia, however, can use Chinese capital and technical skills to restructure its economy from oil (Kamel, 2018). The Kingdom needs an investment injection to build the infrastructure and physical assets needed for competitive manufacturing and service sectors and these goals are in line with the vision of the One Belt One Road. During his visit to China in 2016 Deputy Crown Prince Mohammad bin Salman al-Saud obtained 15 memoranda of perception to promote coordination in energy, communication systems, engineering, aviation, environmental issues, science, and culture (Kamel, 2018).

3. Reshaping global governance through reestablishing the bilateral relationships: China's unique position in connecting the emerging and advanced economies of the world. The nation has strengthened its involvement in regional and multilateral agreements and institutions, increasing its involvement in significant issues such as finance, security, and trade with its neighbors in ASEAN and other developing countries (Cheng-Chwee, 2005). Previous generations have undertaken to finance for development involving developed nations that give poorer nations prescriptions for market liberalization, with mixed results. China can adopt a new approach with greater credibility, better reflecting the emerging economies agenda and recognizing their different paths of development. It may

expand its role in existing international institutions and establish new institutions like the Asian Infrastructure Bank (Kamel, 2018).

4. **Chinese investment in the United States:** The US-China relationship has been focused on trade for some time, which is a gradually sophisticated apparent issue related to the loss of US manufacturing jobs. An underrated chance for developing a more productive partnership, but the fresh financial stature of China is reconfiguring that connection. The FDI flow from China to the USA has increased quickly, outstripping US flows to China following the economic collapse. Infrastructure investment is one area which can make a significant difference between China's investment and the US economy. Additional evidence shows that for the second year in a row, Chinese FDI in the US has collapsed. The following figure indicates FDI information from 2012 to 2018 between China and the USA (Hanemann & Huotari, 2018).

3.5. China's Role in the Security Council

The UN Security Council primary objective is to maintain international peace and security, in which China is a permanent member, who holds a veto. When it comes to the UN Security Council debates issues, China's main objective is to ensure that her key interests are maintained. In many cases, China has been neutralizing actor on proposed sanctions in the negotiations among members of the Security Council. (Dreher & Vreeland, 2009). Although, in 2016 and 2017, China has become a more active role in supporting some of the most stringent sanctions against North Korea adopted in several decades. Supporting the UNSC resolution 2375, which was led by the United State in response to the September 2017's sixth nuclear test done by North Korea. In 2013, with the mandate of stabilization, China played a major role by sending in 403 soldiers to Mali's northern Gao region was the sole purpose of carrying out engineering projects (Dreher & Vreeland, 2009). China's role in wider the peacekeeping operations trend in South Sudan and Darfur since 2014, by extending the limited military capacity of the UN through providing intelligence, drones, and attack helicopters in meeting the threat of warfare posed by non-state actors. In highlighting her global role, China sent a helicopter squadron to Darfur and about 1,031 combat troops to South Sudan in 2015. A cease-fire agreement was reached between South Sudan's government and rebel fighters in 2016, in achieving this China played a major role in brokering this agreement. In 2017, China role in achieving international peace and security, about 8,000 Chinese troops was registered as a standby force for the UN's peacekeeping. China is building a military base in Djibouti, which will serve as a transit hub for its humanitarian work in Africa and the Middle East (Lahtinen, 2018).

3.6. China's Role Concerning the Syria Civil War

Beijing did not play a direct role in the bloody war, but Moscow joined in resisting Western sanctions against Damascus. The Stance of Beijing on Syria has been unclear since the outbreak of the nation's civil war six years earlier. Since then, it has been partnering with Moscow in vetoing any West-sponsored UN initiatives to sanction Syrian President Bashar el-Assad's government (Heydarian, 2015). In contrast to Russia, which interfered completely in Syria by launching the air strikes, China has kept a distance in relation to the civil war in Syria. The Council demanded that the Syrian people should decide the destiny of Assad's regime and reject any overseas-power intervention. In February, Beijing endorsed Russia with its sixth veto, preventing a Western power offer for sanctions on charces of chemical attacks (Snetkov & Lanteigne 2014), to safeguard Assad's government from the actions of the Security Council. Russia used its veto power the seventh time since the outbreak of a civil war to block western sanctions against Syria that led to the fatalities of ten thousand and left many others impoverished. China joined the Russians in October 2011 to veto a resolution of the Council, drawn up in this situation by France, Germany, Portugal and England. It requested that Syrians cease using force and enable freedom of speech, peaceful assembly and other freedoms to be exercised (Eminue & Dickson, 2013). With regard to military relations, China has become increasingly engaged in the nation despite opposition to UN sanctions against Syria in latest years. Rear Admiral Guan Youfei, a member of the Chinese Military Central Commission, said that the PLA is prepared to continue exchanges with, and training for, the Syrian military. China also named its special Envoy to Syria Xie Xiaoyan, former Iranian Ambassador to Iran. Li Baodong, Chinese UN official, said that the resolution was incompatible with Iraqi non-interference values, and did not promote a smoothing situation in Syria (Chaziza, 2016).

3.7. China's Role in Relations with the BRICS (Change its Place)

China plays a major role in BRICS by exploiting strategic advantages from regions such as the GCC, which creates a world structure where there is cooperate and organized growth and replacing hegemony and imperialism, which is the new world order. Economically, the new development bank set up by the BRICS, China had pumped in $41 billion into the bank's reserves, so as to provide fund for the emerging economy (Zhang, 2014: 87). China was considered to be the dominant part of the group. In fact, the BRICS have now proven to be a force propagator for China's diplomacy, and can continue to exist, provided that China is cautious that its national interests are not pushed too far. up till now, China has played a central role in advancing genuine collaboration between BRICS nations. Recently, each member committing $10 billion to his New Development Bank, to begin lending next year. The joint economic collaboration and commercial cooperation approach was published. A Contingency Fund of $100 billion was agreed to give temporary assistance to other members faced with pressures impose by balance of payment (Zhao, 2015).

Indian currency has depreciated and public debt has increased. Last year, China's GDP rose only by 7.4%, which is the lowest rate in 24 years. Development in the South Africa economy was weak, especially as a result of shortages of energy. The nations of the BRICS continue to constitute an economic power with 25.7% of global GDP, 42% of the world's inhabitants and 17% of worldwide trade. It attracts over 18% of the international foreign investment total and holds 40% of all foreign reserves and accounts for 30% of total US Treasury bonds foreign holdings. The consumption markets of the BRICS are equal to the Eurozone, at over 4 trillion dollars (Zhao, 2015). By 2030 approximately 85% of the middle class in the globe is going to live in the BRICS and other emerging nations, according to Goldman Sachs. Furthermore, the removal of the BRICS would be early given many of the factors that stimulated quick growth in the BRICS, including comparatively small costs in labor costs, rising productivity, trade liberalization and free exchange of ideas and money. The Chinese government is now moving forward to urge the remainder of the BRICS not just to undertake national reform, to institutionalize their collaboration. China maintains it would help to protect the interests of all the developing countries by strengthening the BRICS nations. In order to do so, the nation also leads the efforts to reform the international economic architecture, including via pushing for reforms to the weighted voting system of the International Monetary Fund (Degaut & Meacham, 2015).

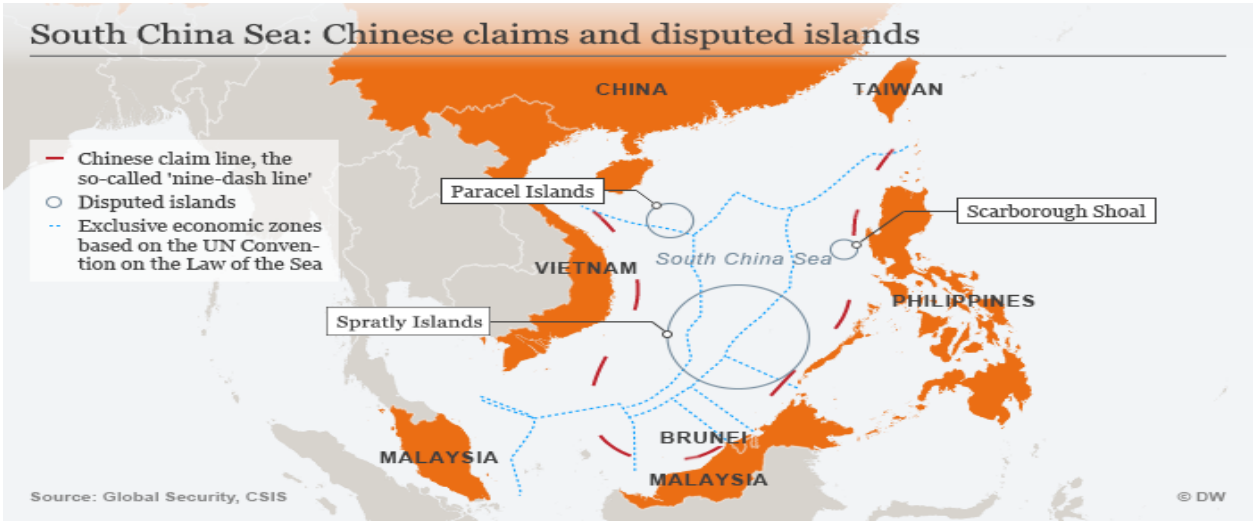
3.8. China Foreign Direct Investment (Net inflow and Outflow)

In the last decade, the FDI in China, also recognized as the RFDI, has risen significantly to $ 19.1 billion during the first six months of 2012, making China the biggest beneficiary of FDI, and dusting the US with 17.4 billion dollars (Hellström, 2016). In 2013, Chinese FDI flows amounted to $24.1 billion and accounted for 34.7% of the Asia-Pacific FDI market. In 2013, China's FDIs contributed $8.97 billion to the Asia Pacific equity, representing 10.7 percent. The FDI declined by more than a third in 2009 during the global economic crisis but constrained again in 2010. Due to the economic slowdown in the world's second-largest economy, FDI in China's mainland retained consistent growth in 2015. Investment in the financial sector excluding FDI has increased by 6.4 percent annually to $126.27 billion annually in 2015, respectively. China has apparently exceeded America in the first nine months of 2016 as the world's largest acquirer of assets, calculated by the value of corporate acquisitions. Europe has become a leading location for Chinese foreign FDI as part of the transition from an interest in developing economies to high-income economies. It was projected that the EU would be the largest value market in China in 2014 and 2015 (Hellström, 2016). The fast growth of Chinese takeovers by European companies has given rise to concerns among policymakers and political analysts over a variety of issues. The issues include the possible adverse strategy consequences of the Communist Party of China and the businesses invested in the EU and the absence of reciprocation in terms of limited access of European investors to the Chinese market (Hellström, 2016) to EU countries in general and for the European Union

as a whole. Comparably, issues among Australian small-income households have led to several informal investigations into Chinese foreign direct investment. As a consequence of the investigation of many Australian politicians, Sam Dastyari has resigned (Jonathon 2018).

3.9. China Military Capabilities

The president of China is seeking to increase the military power of his nation overseas as per Lanteigne (2015). It has revamped the Chinese army, most clearly by planning half a dozen carriers in the world, in order to contest US superiority in the Indo-Pacific Ocean. Nevertheless, Xi is having a difficulty: to resupply his worldwide fleet he requires bases around the globe. To date, only one foreign military base has been established by China, relative to dozens in the US, which also has hundreds of smaller facilities. The first stage is Djibouti, which is probable to become a Chinese-based network throughout the Indian Ocean (Heginbotham et al., 2017). China has increased its efforts in recent years to contest the military presence of the US in the South China Sea and develop missiles to deter warships and recover land to build the contentious Spratly Islands (Glaser, 2012).



Source: https://www.peacepalacelibrary.nl/south-china-sea-territorial-disputes-continued/

Submarines and frigate were also sent to the Indian Ocean, the first abroad base was launched in Djibouti and investments were made in ports throughout the region that might one day used for military purposes. This has stirred up alarm bells among certain nations in the area and has led to greater collaboration on safety between the United States, Australia, India and Japan (Maçães, 2019). But China says it can't worry about anything. It states that the base aims to prevent piracy in a major Middle Eastern petrol shipping lane, while port facilities form part of Xi's three-continent Belt and Road infrastructure. China claims it wants prosperity for everyone— not world hegemony. Djibouti is just the first step towards becoming a network of Chinese bases throughout the Indian Ocean. China has intensified its attempts in latest years to contest the US military presence in the South Chinese Sea, create rockets to

prevent US submarines and recover territory to construct bases on the contested Spratly Islands (Baker et al., 2014). Additionally, china has began transferring submarines and frigates to the Indian Ocean when it opened its first base foreign base in Djibouti overseas and invested heavily in ports in the area that could be used for military reasons one day. This has triggered alarm bells among some nations in the region, resulting in greater collaboration between the United States, Australia, India and Japan on safety. But China claims nothing can be worried about. According to the report, the basis is intended to dissuade piracy on the main petroleum tanker route in the Middle East (Maçães, 2019. China claims that it wants prosperity for everyone–not world hegemony.

4. CONCLUSION

Although, economic growth in China, as a medium-term engine of growth and the socioeconomic distribution of richness between the various regions and social sectors, remains heavily imbalanced. Developing the domestic economy itself as a market and relying on domestic demand could reduce dependency on outside factors over time. In an environment in which world demand has substantially reduced since 2008, the Chinese government has been pursuing excellently Neo-Keynesians policies to broaden the home market and strengthen the Chinese middle class's purchasing power. This approach is expected to maintain economic growth in the coming years and reduce regional income gaps. Another major challenge for China's political economy is moving from the labor-intensive production sectors to the production sectors that are intensive in capital and knowledge. China began its journey towards global integration by becoming "the world's first-class external supplier" and, because of its unparalleled cost advantages, was placed in the global labor division as the main production site for low-technology, low-value industries. This approach recalled other late developers from eastern Asia, who started production with small-value added value and progressively switched to high production procedures. Chinese policymakers are now facing the biggest test to promote China's intracellular brands around the world so as to preserve the bulk of the economic value in production. One of the related challenges is to modernize the national manufacturing structure by transfer, mergers, and mergers in order to improve the country's ability to compete and position in the world order.

REFERENCES

Aaron L. Friedberg, (2005) ‘‘The Future of U.S.-China Relations: Is Conflict Inevitable?’’ Author(s): Reviewed work(s): Source: International Security, 30 (2): 7-45. URL: http://www.jstor.org/stable/4137594. (Retrieved: 8 May 2019).

Andrew Staples and Pamela Qiu, (2017) ‘‘Buıldıng Myanmar Bridging the İnfrastructure Gap’’.

Asche, H., and Schuller, M. (2008) ‘‘China’s Engagement in Africa –Opportunities and Risks for Development’’, GTZ. Africa Department, Economic Affairs, Germany.

Ashiagbor, D., Deiana, R., Kappeler, A., Minsat, A., and Nguyen-Quoc, T. (2018) ''9. Financing Infrastructure in Africa'', Banking in Africa, 201.

Aubyn, F. (2013) ''China's Foray into African Security and the Question of Non-Interference''. African East-Asian Affairs, (3).

Baker, N., Liserre, M., Dupont, L., and Avenas, Y. (2014) ''Improved Reliability of Power Modules: A Review of Online Junction Temperature Measurement Methods''.

Buzan, B., and Segal, G. (1994) ''Rethinking East Asian Security'', Survival, 36(2): 3-21.

Bernstein, B. J. (2000) ''Understanding Decisionmaking, US Foreign Policy, and the Cuban Missile Crisis: a Review Essay'', International Security, 25(1): 134-164.

Chen, E. I. H. (2014) ''US-China Trade Relations and Economic Distrust'', Chinese Economy, 47(3): 57-69.

Cohen, W. I. (2019) ''America's Response to China: a History of Sino-American Relations'', Columbia University Press.

Daily, C. (2013) ''The Decision on Major Issues Concerning Comprehensively Deepening Reforms in Brief'', China Daily, 16: 2013-11.

Downs, E., and Maloney, S. (2011) ''Getting China to Sanction Iran-The Chinese-Iranian Oil Connection'', Foreign Aff., 90: 15.

Chapper, J. R. (2011) ''Worldwide Threat Assessment of the US Intelligence Community'', Office Of The Director Of National Intelligence Washington Dc.

Chaziza, M. (2016) ''The Kurdish Question in China's Middle East Foreign Policy'', Middle East Review of International Affairs (Online), 21(3): 14-21.

Cheng-Chwee, K. (2005). Multilateralism in China's ASEAN policy: Its evolution, characteristics, and aspiration. Contemporary Southeast Asia: A Journal of International and Strategic Affairs, 27(1), 102-122.

Degaut, M., & Meacham, C. E. (2015). Do the BRICS still matter?. Center for Strategic & International Studies.

Dai Bingguo,(2009). "The Core Interests of the People's Republic of China," China Digital Times, http://chinadigitaltimes.net/2009/08/dai-bingguo-%E6%88%B4%E7%. (Retrieved: 12 June 2018).

Djankov, S., & Miner, S. (Eds.). (2016). China's Belt and Road Initiative: motives, scope, and challenges. Peterson Institute for International Economics.

Campos, I., & Vines, A. (2008). Angola and China: a pragmatic partnership (p. 5). Royal Institute of International Affairs.

Dreher, A., Sturm, J. E., & Vreeland, J. R. (2009). Development aid and international politics: Does membership on the UN Security Council influence World Bank decisions?. Journal of Development Economics, 88(1), 1-18

Eminue, O., & Dickson, M. (2013). The United Nations Resolutions on Syria: Exploration of Motivation from Russia and China. International Affairs and Global Strategy, 10(1), 5-13.

Ferdinand, P. (2016). Westward ho—the China dream and 'one belt, one road': Chinese foreign policy under Xi Jinping. International Affairs, 92(4), 941-95.

Chapuy, B., Roemer, M. G., Stewart, C., Tan, Y., Abo, R. P., Zhang, L., ... & Liu, G. (2016). Targetable genetic features of primary testicular and primary central nervous system lymphomas. Blood, 127(7), 869-881..

Gilpin, R. (2016). The political economy of international relations. Princeton University Press.

Glaser, B. S. (2012). Armed Clash in the South China Sea (pp. 4-3). New York: Council on Foreign Relations.

Hanemann, T., & Huotari, M. (2018). Chinese FDI in Europe in 2017. Rapid recovery after initial slowdown. Mercator Institute for China Studies.

Henderson, J., Appelbaum, R. P., & Ho, S. Y. (2013). Globalization with Chinese characteristics: Externalization, dynamics, and transformations. Development and Change, 44(6), 1221-1253.

Hamilton, L., & Webster, P. (2018). The international business environment. Oxford University Press.

Headey, D., & Fan, S. (2008). Anatomy of a crisis: the causes and consequences of surging food prices. Agricultural Economics, 39, 375-391.

Hanauer, L., & Morris, L. J. (2014). Chinese engagement in Africa: Drivers, reactions, and implications for US policy. Rand Corporation..

Hellström, Jerker (2016). "China's Acquisitions in Europe: European Perceptions of Chinese Investments and their Strategic Implications" – via Swedish Defence Research Agency.

Heydarian, R. J. (2015). Asia's new battlefield: The USA, China and the struggle for the Western Pacific. Zed Books Ltd.

Heginbotham, E., Nixon, M., Morgan, F. E., Heim, J. L., Hagen, J., Li, S., ... & Frelinger, D. R. (2015). The US-China military scorecard: Forces, geography, and the evolving balance of power, 1996–2017. Rand Corporation.

Jacques, M. (2012). When China rules the world: The rise of the middle kingdom and the end of the western world [Greatly updated and expanded]. Penguin UK.

Kamel, M. S. (2018). China's Belt and Road Initiative: Implications for the Middle East. Cambridge Review of International Affairs, 31(1), 76-95.

Lahtinen, A. (2018). China's Diplomacy and Economic Activities in Africa: Relations on the Move. Springer.

Lanteigne, M. (2015). Chinese foreign policy: an introduction. Routledge.

Superpower: America's Global Leadership in a Cash-Strapped Era, New York, Public Affairs.

Maçães, B. (2019). Belt and road: A Chinese world order. Oxford University Press.

Nationality, I. (2016). Policy Challenges. World investmnent report..

Paul Kennedy., (1987). The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict, 1500-2000 (New York: Random House, 1987).

Power, M. (2012). Angola 2025: The Future of the "World's Richest Poor Country" as Seen through a Chinese Rear-View Mirror. Antipode, 44(3), 993-1014

President Xi's Speech to Davos in Full, (2017)." World Economic Forum, January 17, 2017, https://www.weforum.org/agenda/2017/01/full-text-of-xi-jinping-keynote-at-the-world-economic- forum. (Retrieved: 17 Sep 2018).

Ronald, H. (2018). The New Sea People: China in the Mediterranean. ISSN 2610-9603 | ISBN 978-88-9368-081-3 IAI PAPERS.

Richard Bernstein and Ross Munro, (1997). "The Coming Conflict with America", Foreign Affairs, Vol. 76, No. 2, pp. 18-32.

Rao, V. (2015). Developing the financial sector and expanding market instruments to support a Post-2015 Development Agenda in Asia and the Pacific.

Robert Gilpin, (1981). War and Change in World Politics (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Sidaway, J. D., & Woon, C. Y. (2017). Chinese narratives on "One Belt, One Road"(一带一路) in geopolitical and imperial contexts. The Professional Geographer, 69(4), 591-603.

Salvini, G. (2017). The Relations Between the People's Republic of China (PRC) and the United States (US). In Understanding China Today (pp. 95-113). Springer, Cham

Scheinberg, A., Spies, S., Simpson, M. H., & Mol, A. P. (2011). Assessing urban recycling in low-and middle-income countries: Building on modernised mixtures. Habitat International, 35(2), 188-198.

Tipps, D. C. (1973). Modernization theory and the comparative study of national societies: A critical perspective. Comparative studies in society and history, 15(2), 199-226.

Taylor, I. (2010). The Forum on China-Africa Cooperation (FOCAC). Routledge.

Tekdal, V. (2018). China's Belt and Road Initiative: at the crossroads of challenges and ambitions. The Pacific Review, 31(3), 373-390.

Wübbeke, J., Meissner, M., Zenglein, M. J., Ives, J., & Conrad, B. (2016). Made in china 2025. Mercator Institute for China Studies. Papers on China, (2), 74.

Wintrobe, R. (1990). The tinpot and the totalitarian: An economic theory of dictatorship. American Political Science Review, 84(3), 849-872.

Winter, T. (2016). One belt, one road, one heritage: Cultural diplomacy and the Silk Road. The Diplomat, 29, 1-5.

World Intellectual Property, (2016). Organization press release.

World bank, (2019). https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG The World Bank, NewYork, USA.

WorldBank, (2018):https://data.worldbank.org/indicator/DT.TDS.DECT.CD?locations=NG The World Bank, NewYork, USA.

Woo, W. T. (2008) ''Understanding the Sources of Friction in US–China Trade Relations: The Exchange Rate Debate Diverts Attention from Optimum Adjustment'', Asian Economic Papers, 7(3): 61-95.

Zenglein, M. J., and Holzmann, A. (2019) ''Evolving Made in China 2025'', Mercator Institute for China Studies (MERICS).

Zeng, J. (2017) ''Does Europe Matter? The Role of Europe in Chinese Narratives of 'One Belt One Road'and 'New Type of Great Power Relations'.'' JCMS: Journal of Common Market Studies, 55(5): 1162-1176.

Zhao, M. (2015, July) ''What is China's role in BRICS'', In China International Strategy Review, World Economic Forum: 5-8.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN SEMİNER BEKLENTİLERİ VE MEMNUNİYETLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Ayşegül YILDIRIM KUTBAY*

Hasan Hüseyin YILDIRIM**

ÖZET

Üniversite öğrencileri, eğitim dönemlerinde aldıkları akademik derslerinin yanında kişisel becerilerini ve bilgi birikimlerini arttırmak için eğitim dönemleri süresince seminer, çalıştay, panel, konferans ve kongreler katılmaktadırlar. Bu çalışma, Balıkesir Üniversitesi Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulunda eğitim gören öğrencilerin 18 Nisan 2019 tarihinde yapılan "Akreditif ve Uygulamaları ve Rezerv" konulu seminerdeki beklentilerini, memnuniyetlerini ve seminerden öğrenilen bilgi düzeyini ölçmeye yöneliktir. Araştırma için uygulanan anket çalışması seminer önce ve seminerden hemen sonra seminere katılan öğrencilere uygulanmıştır. Her iki ankete cevap veren öğrenciler tespit edilmiş ve bir ay sonra benzer anket çalışması tekrar uygulanmıştır. Bu yolla ulaşılan 150 öğrenciden 124'üne anket çalışması uygulanmıştır. Anket formunda demografik bilgiler ile birlikte beklenti, memnuniyet ve bilgi düzeylerini ölçmeye yönelik ifadeler kullanılmıştır. Bilgi düzeylerine yönelik değişkenlerin ortalamaları seminerden önce 3,2164 seminerden hemen sonra 4,0778 ve seminerden bir ay sonra 3,8454 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca seminerden önce yapılan beklenti sorularının ortalaması 4,2270 olup seminerden hemen sonra yapılan memnuniyet sorularının ortalaması ise 4,3694 olarak tespit edilmiştir. Sonuç olarak seminere katılan öğrencilerin memnuniyetlerinin beklentinin üzerinde çıkması seminerin başarılı olduğunu ifade etmektedir. Bu sonuç seminerden elde edilen bilgi düzeylerindeki olumlu değişime de yansımıştır. Üniversite öğrencilerinin akademik eğitimlerinin yanında gerçekleştirilen bu tür etkinliklerin öğrencilerin bilgi düzeylerinin kalıcılığı üzerinde olumlu katkıları olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Beklenti, Memnuniyet, Seminer, Balıkesir Üniversitesi*

JEL Sınıflandırması: *A22, I21, P33.*

* Öğr. Gör., Balıkesir Üniversitesi, BUBYO, Balıkesir, Türkiye, aysegulyildirim@balikesir.edu.tr

** Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, BUBYO, Balıkesir, Türkiye, hhyildirim@balikesir.edu.tr

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

A RESEARCH ON THE SEMINAR EXPECTATIONS AND SATISFACTION OF UNIVERSITY STUDENTS

ABSTRACT

University students participate in seminars, workshops, panels, conferences and congresses during their education periods in order to increase their personal skills and knowledge in addition to the academic courses they take during their education. The aim of this study is to measure the expectations, satisfaction and level of knowledge of the students attending the seminar on Letter of Credit and its Applications and Reserve held on April 18, 2019 at Balikesir University Burhaniye School of Applied Sciences. The survey study was applied to the students attending before and after the seminar. The students who responded to both survey were identified and a similar survey was reapplied again one month later. In this way, 124 out of 150 students were surveyed. Demographic information was used in the survey as well as expressions to measure expectations, satisfaction and knowledge levels. The averages of the variables related to knowledge levels were found 3,2164 before the seminar, 4,0778 immediately after the seminar and 3,8454 a month after the seminar. In addition, the average of the expectation survey made before the seminar was found 4.2270 and the average of the satisfaction survey made immediately after the seminar was found 4,3694. As a result, the satisfaction of the students attending the seminar was above the expectations, which means that the seminar was successful conducted. This result was also reflected in the positive change in the knowledge levels obtained from the seminar. It is seen that such activities given in parallel with the academic education of university students have positive contributions on the permanence of the knowledge level of the students.

Keywords: *Expectation, Satisfaction, Seminar, Balikesir University*

JEL Classificaiton: *A22, I21, P33*

1. GİRİŞ

Üniversitelerin temel amacı; öğrencilerini topluma olumlu katkılar sağlayacak şekilde hazırlamak ve seçtikleri meslek doğrultusunda yetkin bireyler olmalarını sağlamaktır. Fakat üniversite öğrencilerinin mesleklerini icra etmeleri için gerekli tüm yeteneklerini geliştirecek bir müfredat hazırlamak oldukça zordur. Bu doğrultuda özellikle teorik kalan konularda sektörden gelen uzmanlar tarafından belirli dönemlerde seminerler verdirilmesiyle öğrenciler meslek hayatına hazırlanmaya çalışılmaktadır. Üniversiteye giren öğrenciler derslerin dışında birçok seminer çalışmasına katılmaktadırlar. Bu seminerler ilk yıllardan başlayarak kademeli olarak hem amaca hem de niteliğe göre değişmektedir. Birinci sınıfta oryantasyon eğitimiyle başlayan seminerler, daha sonraki yıllarda

özellikle akademik ve öğrenci başarı stratejilerini artırma içerikli oluşumlara dönüşmeye başlamaktadır (Hendel, 2007;414).

Yapılan seminer çalışmalarının, öğrenciler üzerindeki kalıcılıkları ve memnuniyet düzeylerindeki değişimler ve etkilerin tespit edilmesini konu alan pek çok araştırma literatürde bulunmaktadır (Berger, 2001; Ciobanu ve Ostafe, 2014; Astın, 1975; Bean ve Eaton, 2001). Buradan hareketle bu çalışmada; Nisan 2019 tarihinde Balıkesir Üniversitesi Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulun'da yapılmış olan bir seminerin öğrenciler üzerindeki kalıcılık etkisi ve memnuniyet düzeylerinin belirlenmesi hedeflenmiştir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Fransızca kökenli bir kelime olan seminer, Türk Dil Kurumu tarafından "Bir konu ile ilgili bilgi vermek ve bu bilgiler üzerinde tartışmak amacıyla birkaç yetkilinin yönetimi altında düzenlenen toplantı" olarak tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu, 2019). Eğitim seminerleri, verilen eğitimin yanında birçok bileşenin bir arada sunulduğu yapılar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tarz seminerlerde bireylerin elde etmek istediği kazanımların yanı sıra bu kazanımlar sonucunda bireyin memnuniyeti ve bilginin kalıcılığında oldukça önemlidir. Fakülte öğrencilerine uygulanan ve iki günlük bir seminer programı kapsayan bir araştırma ya göre; seminerin sonunda katılımcıları dersleri konusunda motive olduğu ve akademik başarı konusunda daha fazla teşvik edildiği tespit edilmiştir (Duffey , 1990).

Memnuniyet ihtiyaçların ve beklentilerin karşılanması olarak tanımlanmaktadır (Oliver, 1980;461). Severt, Wang, Chen ve Breiter, (2007;402) çalışması kapsamında, kongre katılımcının motivasyonlarını, performans değerlendirmesini, memnuniyeti ve bölgesel bir konferans ortamında davranışsal niyetlerini değerlendirilmesi hedeflenmiştir. 155 katılımcı üzerinde yapılan araştırmanın sonuçlarına göre; verilen eğitimlerden yararlananların, konferanstan memnuniyet duyduğunu ve daha sonra deneyimlerini başkalarına aktararak konferansa katılmalarını söyleme olasılıklarının daha yüksek olduğunu bildirdikleri tespit edilmiştir. Borden, Lee, Serido ve Collins, (2008;37) araştırmalarında, öğrencilerin finansal bilgilerini, tutumlarını ve gelecekte daha sorumlu finansal davranışlarda bulunma niyetlerini arttırmada etkili olacak bir buçuk saatlik finansal konuları içeren bir seminer düzenlemişler ve seminerden önce ve sonra öğrencilere anket yöntemiyle sorular yönetmişlerdir. Böylelikle çalışmanın sonuçlarına göre, öğrencilerin kredi kartı kullanımlarını sınırlandırma ve finansmanlarını daha faydalı şekillerde yönetme niyetlerinde önemli değişiklikler bildirdiklerini gözlemlemiştirler. Bilimsel yaz kamplarına katılan ilköğretim öğrencileri üzerinde yapılan bir araştırma da yapılan etkilerin ve bu etkinlikler sonucunda öğrencilerin ne yönde bir kazanım elde ettikleri araştırılmıştır. Çalışma sonucuna göre; kampa katılan öğrencilerin bilimsel çalışmalara ve fen derslerine yönelik tutumlarının olumlu

yönde arttığı ve bilişsel ve duyusal kazanımlarının olumlu yönde etkilendiği tespit edilmiştir (Tekbıyık, Şeyihoğlu, Sezen Vekli, ve Birinci Konur, 2013).

"Gerçekleşmesi beklenen şey (Türk Dil Kurumu, 2019)" olarak tanımlanan beklenti, literatürde sıklıkla hizmet kalitesi kapsamında değerlendirilmektedir. Yükseköğretim literatüründe, başarı beklentisini öğrencilerin öğrenmeye katılmalarını ve bunun sonucunda akademik başarılarını etkileyen bir faktör olarak nitelendirilmektedir (Vollmer, 1986; Gigliotti ve Secrest, 1988). Yapılan bir çalışmaya göre, beklenti ve performansın memnuniyet üzerindeki etkileri araştırılmış ve her iki değişkenin memnuniyet üzerinde doğrudan etkileri tespit edilmiştir (Churchill Jr ve Surprenant, 1982;500).

3.YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı

Üniversitenin düzenlemiş olduğu seminerlerden öğrencilerin beklentilerini belirlemek ve seminer sonunda verilen eğitimin kalıcılığını ölçerek, öğrencilerin memnuniyet düzeylerini tespit edilmesi amaçlanmıştır.

3.2. Değişkenlere Ait Ölçekler

Araştırma kapsamında veri toplama amacıyla anket yöntemi kullanılmıştır. Bu çalışma için üç farklı anket oluşturulmuştur. Anket formları iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde cevaplayıcıların demografik yapısını belirlemeye yönelik sorular yer alırken, ikinci bölümde ise, araştırmanın ana değişkenleri olan beklenti, memnuniyet ve bilgi düzeylerini ölçmeye yönelik ifadeler bulunmaktadır. İlk olarak uygulanan anket formunda (Before- B) beklenti ve bilgi düzeyini ölçmeye yönelik sorular bulunmaktadır. Uygulanan ikinci ankette (After- A) memnuniyet ve bilgi düzeyine ilişkin sorular yer almıştır. Üçüncü ankette (Later- L) ise sadece bilgi düzeyine yönelik sorulara yer verilmiştir. Bilgi düzeyi soruları üç ankette de aynıdır. Araştırmada kullanılan ölçekler 5'li Likert tipi ölçeğe göre düzenlenmiştir (1-Kesinlikle katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4- Katılıyorum, 5- Kesinlikle Katılıyorum). Aşağıdaki tabloda araştırmada kullanılan ölçekler, kaynakları ve soru sayıları yer almaktadır.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

ÖLÇEK	YAZAR	SORU SAYISI
Beklenti	(Byrne ve Flood, 2005; Zeytinoğlu, 2012)	7
Memnuniyet	(Lam vd., 2004)	5
Bilgi Düzeyi	(Borden, Lee, Serido, ve Collins, 2008) den seminer konusuna göre uyarlanmıştır.	13

3.3. Veri Toplama Süreci

Araştırma değişkenlerini ölçmeye yönelik ifadelerden oluşan anket formları Balıkesir Üniversitesi Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulunda eğitim gören öğrencilere 18 Nisan 2019 tarihinde yapılan "Akreditif ve Uygulamaları ve Rezerv" konulu seminerden önce (Before- B) ve

seminerden hemen sonra (After- A) uygulanmıştır. Her iki ankete (Before- B ve After- A) cevap veren öğrenciler tespit edilmiş ve bir ay sonra anketi (Later-L) yeniden doldurmaları istenmiştir. Bu yolla ulaşılan 150 öğrenciden 124'ü anketi yeniden doldurmuştur.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmaya kapsamında oluşturulan Hipotezler aşağıdaki gibidir.

H1: Seminer öncesi (Before- B) ve seminer sonrası (After -A) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H2: Seminer sonrası (After -A) ve seminerden bir ay sonra (Later-L) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H3: Seminer öncesi (Before- B) ve seminerden bir ay sonra (Later-L) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H4: Beklenti ve Memnuniyet arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H5: Cinsiyete göre seminer öncesi (Before- B) öğrencilerin bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H6: Cinsiyete göre seminer sonrası (After -A) öğrencilerin bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H7: Cinsiyete göre seminerden bir ay sonra (Later-L) öğrencilerin bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H8: Cinsiyete göre öğrencilerin beklenti düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H9: Cinsiyete göre öğrencilerin Memnuniyet düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H10: Bölüme göre seminer öncesi (Before- B) öğrencilerin bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H11: Bölüme göre seminer sonrası (After -A) öğrencilerin bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H12: Bölüme göre seminerden bir ay sonra (Later-L) öğrencilerin bilgi düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H13: Bölüme göre öğrencilerin beklenti düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

H14: Bölüme göre öğrencilerin Memnuniyet düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Verilerin analizinde, tanımlayıcı istatistikler, eşleştirilmiş örneklem t-testi ve bağımsız örneklem T- Testi yapılmıştır. Bu analizlerde SPSS 18.0 paket programları kullanılmıştır.

4.1. Demografik Bulgular

Araştırma bulguları değerlendirildiğinde tüm anketlere katılım gösteren, katılımcıların %77,4 (96)'sı kadın, %22,6 (28)'i erkek olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %75,8 (94)'si bankacılık bölümü, %24,2 (30)'u uluslararası ticaret bölümünü okumaktadır. Katılımcıların %69,4'ü birinci öğrenim, %30,6'sı ikinci öğrenim öğrencileridir. Araştırmaya katılanların yaş ortalaması 21,31 ve ortalama aylık gelirinin 3412,82 TL olduğu tespit edilmiştir. Değişkenlerin ortalamaları sırasıyla Before-B 3,2164, After-A 4,0778, Later-L 3,8454, Beklenti 4,2270 ve Memnuniyet 4,3694 şeklindedir.

4.2. Eşleştirilmiş örneklem T- testi sonuçları

Tablo 2. T-testi Sonuçları

	t	p	Korelasyon
B ve A	-15,070	0,000*	0,581
A ve L	5,926	0,000*	0,745
L ve B	-11,173	0,000*	0,606
Beklenti ve Memnuniyet	-1,858	0,066**	0,386
*0,05, ** 0,010 düzeyinde anlamlı.			

Yapılan analiz sonucunda, seminerin başında, sonunda ve bir ay sonra verilen cevaplara göre seminerin etkili olduğu ve öğrencilerin bilgi düzeyinde bir kalıcılığın olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda H1, H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmektedir. Ayrıca beklenti memnuniyet arasında bir ilişki olup olmadığına bakıldığında (p=0,066 ve korelasyon=0,386) ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle belirtecek olursak, öğrencilerin seminerden beklentileri seminer sonrasında memnuniyete dönüşmüştür diyebiliriz. Bu sonuç doğrultusunda H4 Hipotezi kabul edilmektedir.

4.3. Bağımsız örneklem T-Testi

Tablo 3'te cinsiyete göre bağımsız örneklem T- testi için ortalamalar yer almaktadır. Ortalamalara bakıldığında L'nin B'ye göre yüksek olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde A'nında B'ye ve L'ye göre yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durum seminerin verimli katkısının olduğunu göstermektedir. Seminerden belli süre sonra yapılan ölçümlemenin seminerden hemen sonra yapılan ölçümleden düşük olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3.Cinsiyete Göre Ortalama Sonuçları

	Cinsiyet	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
B	Erkek	3,2473	0,63961	0,12087
	Kadın	3,2074	0,79388	0,08102
A	Erkek	4,1351	0,47032	,08888
	Kadın	4,0611	0,62676	0,06397
L	Erkek	3,8379	0,57157	0,10802
	Kadın	3,8476	0,64486	0,06582
Beklenti	Erkek	3,9689	0,53373	0,10087
	Kadın	4,3023	0,95993	0,09797
Memnuniyet	Erkek	4,3071	0,65429	0,12365
	Kadın	4,3875	0,54969	0,05610

Tablo 4'ten elde edilen sonuçlarına göre; H5,H6, H7 ve H9 hipotezleri red edilir iken, H8 hipotezi kabul edilmektedir. Bu sonuçlara göre cinsiyete göre öğrenciler arasında seminer öncesinde, sonrasında ve bir ay sonra bilgi düzeyi farklılığı olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca öğrencilerin seminerden memnuniyet derecelerinde de cinsiyete göre bir fark olmadığı tespit edilmiştir. Öğrencilerin beklenti düzeylerine bakıldığında ise; bayan öğrencilerin erkek öğrencilere oranla beklentilerinin daha fazla olduğu söylenebilir.

Tablo 4. Cinsiyete Göre Levene's Testi Sonuçları

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
B	Equal variances assumed	2,176	0,143	0,243	122	0,808	,03985	0,16376	-0,28432	0,36402
	Equal variances not assumed			**0,274**	**53,637**	**0,785**	**,03985**	**0,14552**	**-0,25194**	**00,33165**
A	Equal variances assumed	4,587	0,034	**0,578**	**122**	**0,564**	**,07401**	**0,12794**	**-0,17926**	**0,32729**
	Equal variances not assumed			0,676	57,806	0,502	,07401	0,10951	-0,14521	0,29323
L	Equal variances assumed	1,272	0,262	-0,072	122	0,943	-,00971	0,13518	-0,27731	0,25789
	Equal variances not assumed			**-0,077**	**48,856**	**0,939**	**-,00971**	**0,12649**	**-0,26392**	**0,24450**
Beklenti	Equal variances assumed	0,793	0,375	-1,757	122	0,081	-,33345	0,18976	-0,70910	0,04219
	Equal variances not assumed			**-2,371**	**81,389**	**0,020**	**-,33345**	**0,14061**	**-0,61321**	**-0,05370**
Memnuniyet	Equal variances assumed	0,209	0,648	-0,651	122	0,516	-,08036	0,12339	-0,32462	0,16390
	Equal variances not assumed			**-0,592**	**38,794**	**0,557**	**-,08036**	**0,13578**	**-0,35505**	**0,19433**

Tablo 5'te bölümlere göre bağımsız örneklem T- testi için ortalamalar yer almaktadır. Ortalamalara bakıldığında L'nin B'ye göre yüksek olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde A'nında B'ye ve L'ye göre yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durum seminerin verimli katkısının olduğunu göstermektedir. Seminerden belli süre sonra yapılan ölçümlemenin seminerden hemen sonra yapılan ölçümleden düşük olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5. Bölümlere Göre Ortalama Sonuçları

	Bölümler	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
B	Bankacılık ve Finans	2,973	0,670	0,069
	Uluslararası Ticaret	3,978	0,463	0,084
A	Bankacılık ve Finans	3,917	0,554	0,057
	Uluslararası Ticaret	4,578	0,409	0,074
L	Bankacılık ve Finans	3,685	0,605	0,062
	Uluslararası Ticaret	4,346	0,384	0,070
Beklenti	Bankacılık ve Finans	4,271	0,992	0,102
	Uluslararası Ticaret	4,088	0,426	0,077
Memnuniyet	Bankacılık ve Finans	4,248	0,582	0,060
	Uluslararası Ticaret	4,746	0,331	0,060

Tablo 6'nın sonuçlarına göre; H10, H11, H12 ve H14 hipotezleri kabul edilirken, H13 Hipotezi red edilmektedir. Buna göre; öğrencilerin bölümlerine bilgi düzeylerinde ve memnuniyetlerinde farklılıklar tespit edilirken, beklentilerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farlılık bulunamamıştır.

Tablo 6. Bölümlere Göre Levene's Testi Sonuçları

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
B	Equal variances assumed	3,464	0,065	-7,638	122	0,000	-1,00466	0,13153	-1,26503	-0,74428
	Equal variances not assumed			-9,199	70,868	0,000	-1,00466	0,10921	-1,22242	-0,78689
A	Equal variances assumed	1,871	0,174	-6,018	122	0,000	-0,66099	0,10984	-0,87843	-0,44355
	Equal variances not assumed			-7,025	65,941	0,000	-0,66099	0,09409	-0,84885	-0,47313
L	Equal variances assumed	1,885	0,172	-5,614	122	0,000	-0,66053	0,11765	-0,89344	-0,42762
	Equal variances not assumed			-7,027	77,827	0,000	-0,66053	0,09400	-0,84768	-0,47338
Beklenti	Equal variances assumed	3,152	0,078	0,975	122	0,331	0,18224	0,18687	-0,18769	0,55216
	Equal variances not assumed			1,416	111,693	0,159	0,18224	0,12866	-0,07270	0,43717
Memnuniyet	Equal variances assumed	7,470	0,007	-4,446	122	0,000	-0,49773	0,11195	-0,71934	-0,27612
	Equal variances not assumed			-5,832	87,661	0,000	-0,49773	0,08535	-0,66735	-0,32811

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bilgi kavramı için günümüz dünyasının en büyük gücü diyebiliriz. Üniversiteler bilgiyi hazırlayan, sunan ve sektörel bağları dolayısıyla verilen bilgileri pratiğe çevirme olanakları olan kurumlardır. Her ne kadar bir meslek edindirmek için belirli temel müfredatları olsa bile, bu tarz

kurumlar dönem dönem yaptıkları seminerler bağlamında, sektörlerinde öne çıkan bireylerle öğrencilerini bir araya getirmektedir. Böylelikle sektörel deneyimi olan bireylerle bir araya gelen öğrenciler bilginin gücünü ve önemini daha iyi kavramaktadırlar.

Bu bağlamda bu araştırmanında amacı, öğrencilerin bilgi düzeylerinin artırılması hedeflenen bir seminer programında öğrencilerin seminerden beklentilerini, memnuniyetlerini ve seminer öncesindeki bilgi düzeyleriyle sonrasındaki bilgi düzeylerindeki olası değişimleri ve bilginin kalıcılığının ölçülmesi hedeflenmiştir. Bu bağlamda dört hipotez geliştirilmiştir. Ayrıca elde edilen verilerin cinsiyete ve bölümlere göre farklılık gösterip göstermediği ile ilgili de on hipotez geliştirilmiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre dokuz hipotez kabul edilirken altı hipotez red ediliştir. Çalışmanın destelenen hipotezlerinden (H1, H2 ve H3) seminer öncesi, sonrası ve bir ay sonrasında öğrencilerdeki bilgi düzeylerinde farklılık olması gerektiği ve bilginin kalıcılığı üzerine kurgulanan hipotezlerdir. Yunanistan da Öğrenciler İçin Senaryo Uygulamalı İlk Temel Klinik Semineri Helenik Tıp Öğrencileri Bilim Derneği tarafından tasarlanan ve tıp öğrencilerine verilen Senaryolar Uygulamalı İlk Temel Klinik Semineri eğitimi sonucuna göre, öğrenciler klinik bilgilerini ve teşhis ve müdahale ederek eyleme geçme yeteneklerini geliştirdikleri tespit edilmiştir. Ayrıca seminer tamamlandıktan sonra öğrencilerin çalışmalarında daha iyi performans gösterdikleri gözlemlenmiştir (Pantelidis, ve diğerleri, 2016:5).

Bernheim, Garrett ve Maki, (2001) yılındaki araştırmalarında finans sınıfı uygulaması yapmışlardır. Bu uygulamaya göre, lise yıllarında finansal eğitimi alan bireyler ile eğitim almayan bireylerin tasarruf eğilimlerini incelenmişler ve lise eğitimi boyunca yapılan eğitimlere katılan bireylerin tasarruf eğilimlerinin daha yüksek olduğu ve lise süresince finansal eğitime maruz kalmayan yetişkinlerden daha fazla servet biriktirdiği tespit etmişlerdir. Bu bulgulardan hareketle, lisans düzeyinde seminer konularına benzeyen ders almayan bankacılık finans öğrencilerinde bilgi düzeyinde yüksek artışlar olduğu gözlemlenmiştir. Böylece iki bölüm arasından anlamlı farkların olduğunu ifade eden hipotezler (H10, H11, H12 ve H14) araştırmanın özelinde desteklenmiştir.

Bu araştırmanın bulguları, üniversitelerde lisans eğitimi kalitesini artırmak için tasarlanan ve belirli dönemde uygulanan seminerlerin etkileri üzerine artan araştırma literatürüne katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Astın, A. W. (1975). Preventing students. Dropping Out. San Francisco: Jossey-B ass Publishers.

Bean, J., & Eaton, S. (2001). The psychology underlying successful retention practices. Journal of College Student Retention: Research, Theory & Practice, 3(1), 73-89.

Berger, J. (2001). Understanding the organizational nature of student persistence: Empirically-based recommendations for practice. Journal of College Student Retention: Research, Theory & Practice, 3(1), 3-21.

Bernheim, B., Garrett, D., & Maki, D. (2001). Education and saving:: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. Journal of public Economics, 80(3), 435-465.

Borden, L., Lee, S., Serido, J., & Collins, D. (2008). Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation. Journal of family and economic issues, 29(1), 23-40.

Byrne, M., & Flood, B. (2005). A study of accounting students' motives, expectations and preparedness for higher education. Journal of Further and Higher Education, 29(2), 111-124.

Churchill Jr, G., & Surprenant, C. (1982). An investigation into the determinants of customer satisfaction. Journal of marketing research, 19(4), 491-504.

Ciobanu, A., & Ostafe, L. (2014). Student Satisfaction and Its Implications in the Process of Teaching. Acta Didactica Napocensia, 7(4), 31-36.

Duffey , B. (1990). The Nuts and Bolts of a Program to Integrate Critical Thinking Skills across a High School Curriculum. Annual International Conference on Critical Thinking and Educational Reform. California: Rohnert Park.

Gigliotti, R., & Secrest, S. (1988). Academic success expectancy: The interplay of gender, situation, and meaning. Research in Higher Education, 29(4), 281-297.

Hendel, D. (2007). Efficacy of participating in a first-year seminar on student satisfaction and retention. Journal of College Student Retention: Research, Theory & Practice, 8(4), 413-423.

Lam, , S., Shankar, V., & Erramilli, M. (2004). Customer value, satisfaction, loyalty and switching costs: an illustration from a business-to-business context,. Journal of the Academy of Marketing Science, 32, . Doi:10.1177/0092070304, 293-311.

Oliver, R. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. Journal of marketing research, 17(4), 460-469.

Pantelidis, P., Staikoglou, N., Paparoidamis, G., Drosos, C., Karamaroudis, S., Samara, A., et al. (2016). Medical students' satisfaction with the Applied Basic Clinical Seminar with Scenarios for Students, a novel simulation-based learning method in Greece. Journal of Educational Evaluation for Health Professions, 13(13), 1-9.

Severt, D., Wang, Y., Chen, P., & Breiter, D. (2007). Examining the motivation, perceived performance, and behavioral intentions of convention attendees: Evidence from a regional conference. Tourism management,, 28(2), 399-408.

Tekbıyık, A., Şeyihoğlu, A., Sezen Vekli, G., & Birinci Konur, K. (2013). Aktif öğrenmeye dayalı bir yaz bilim kampının öğrenciler üzerindeki etkilerinin incelenmesi. The Journal of Academic Social Science Studies (JASSS), 6(1), 1383-1406.

Türk Dil Kurumu. (2019, 10 28). Retrieved from Türk Dil Kurumu Sözlükleri: https://sozluk.gov.tr/

Vollmer, F. (1986). The relationship between expectancy and academic achievement—How can it be explained? British Journal of Educational Psychology, 56(1), 64-74.

Zeytinoğlu, E. (2012). Muhasebe bölümü öğrencilerinin motivasyonu ve beklentileri üzerine bir araştırma: Dumlupınar Üniversitesi örneği. Muhasebe ve Finansman Dergisi,, 53, 103-116.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRAL YATIRIMLARININ EKONOMİK PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ[1]

Hasan Hüseyin YILDIRIM[*]

ÖZET

Enerji kaynakları ülke ekonomileri için önemli girdi kalemini oluşturmaktadır. Sürdürülebilir ekonomik büyüme hedefini gerçekleştirmek isteyen ülkeler kesintisiz ve düşük maliyetle enerji tedarik etmeleri gerekmektedir. Bu sebeple her geçen gün önemi artan yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji üretimi ülkeler için temel politika haline gelmiştir. Bu araştırmada, yenilenebilir enerji kaynaklarından güneş enerjisi santral (GES) yatırımlarının ekonomik performanslarının değerlendirilmesi simülasyon yönteminden yararlanılarak yapılmıştır. Güneş enerjisi yatırımını etkileyen kapasite faktörünün farklı kombinasyonları simüle edilerek, projelerinin net karlılığı, geri ödeme süresi hesaplanacaktır. Böylelikle yapılması planlanan GES yatırımlarının ekonomik performansları tespit edilmiş olacak. Bununla birlikte yatırımı değerlemede kullanılan yöntemlerin yatırımın ekonomik performansını hesaplamadaki etkinliği ortaya çıkarılacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Enerji, Güneş Enerjisi Santral (GES) Yatırımları, Simülasyon.*

JEL Sınıflaması: *E22, Q40, Q42, Q47*

EVALUATION OF ECONOMIC PERFORMANCE OF SOLAR POWER PLANT INVESTMENTS

ABSTRACT

Energy resources constitute an important input item for national economies. Countries that want to achieve the goal of sustainable economic growth are required to supply uninterrupted and low-cost energy. For this reason, energy production from renewable energy sources, which is becoming more and more important, is included in the main policy for countries. In this research, the evaluation of the economic performance of solar power plant (GES) investments from renewable energy sources will be made by using simulation method. The net profitability and repayment period of the projects will be calculated by simulating different combinations of capacity factor affecting solar investment. Thus, the economic performance of the planned GES investments will be determined. However, the effectiveness

[1] Bu çalışma Balıkesir Üniversitesi BAP biriminde yürütülmekte olan 2018/108 No'lu proje kapsamında hazırlanmıştır.

[*] Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir, Türkiye, hhyildirim@balikesir.edu.tr

of the methods used to evaluate the investment in calculating the economic performance of the investment will be revealed.

Keywords: *Energy, Solar Power Plant (GES) Investments, Simulation.*

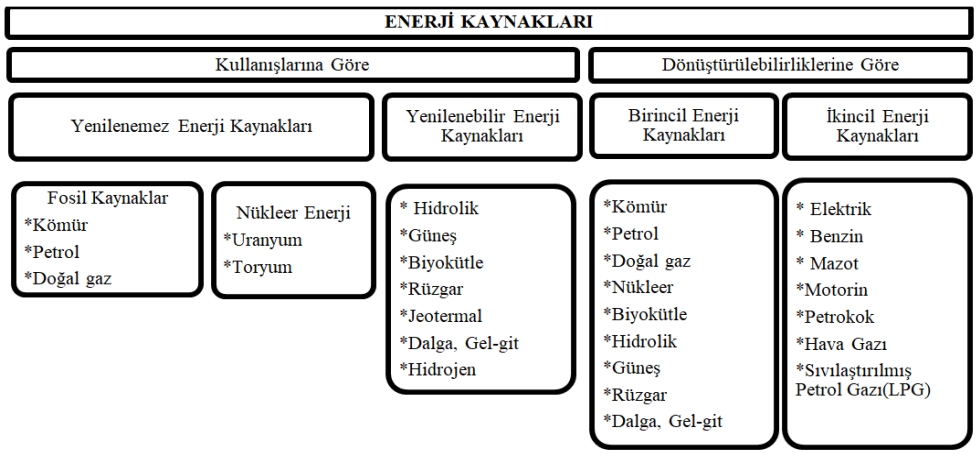
Jel Classification: *E22, Q40, Q42, Q47*

1. GİRİŞ

İnsanlığın enerji olan talebi tarih boyunca ülkelerin ekonomik olarak gelişmişlik düzeylerini gösteren önemli bir konu olmuştur. Enerji kaynakları bakımından yeterli güce sahip olan ve enerji arz güvenliği sıkıntısı yaşamayan ülkeler, ekonomik kalkınma ve büyümede önemli üstünlüklere sahip olmuşlardır.

Enerjinin tanımına genel anlamda bakıldığında, iş yapabilme yeteneği olarak ele alınmaktadır. Enerji kaynakları; birincil ve ikincil, konvansiyonel ve konvansiyonel olmayan ile yenilenebilir ve yenilenemeyen enerji kaynakları gibi birtakım sınıflamalara tabi tutulmaktadır (Yapraklı, 2013: 27; Aydın, 2014: 25-26). En yaygın kullanılan sınıflandırma enerji kaynaklarının kullanışlarına göre yenilenebilir ve yenilenemez enerji kaynakları olarak sınıflandırılmasıdır. Bunun yanında, enerji kaynakları dönüştürülebilirliklerine göre, birincil enerji ve ikincil enerji kaynakları olarak da sınıflandırılmaktadır.

Şekil 1. Enerji Kaynaklarının Gruplandırılması



Kaynak: Koç ve Şenel, 2013

Dünyada nüfus artışı, sanayileşme ve şehirleşme neticesinde, küreselleşme sonucu ticaret ve üretim miktarı artmıştır. Buna bağlı olarak da doğal kaynaklara ve enerjiye olan talep günümüze kadar artarak devam etmiştir (Kılavuz, 2013: 1).

Enerji kaynakları içerisinde fosil enerji kaynakları ağırlıklı olarak kullanılmaktadır. Ancak fosil yakıtların sınırlı olması ve karbon emisyonunu arttırdığından dolayı fosil kaynakların toplam enerji

kaynakları içindeki payı azaltılmaya çalışılmaktadır. Çünkü atmosferdeki karbondioksit miktarının artması sera gazının oluşumuna sebep olmaktadır. Sera gazındaki artış ise, iklim değişikliğine yol açmaktadır (Boyle vd., 2003:3). Bu ve bunun gibi sebeplerden dolayı, son yıllarda yenilenebilir enerjiye olan ilgi artmıştır.

Yenilenebilir enerji kaynakları kendisini yenileyebilen ve gelecekte tükenmeden kalabilen kaynakları ifade etmektedir. Örneğin güneş enerjisi, güneş ışığı olduğu sürece kaynağından yararlanılabilen, herhangi bir stoklaması olmayan, var olduğunda enerjiye dönüştürülen ve gelecekteki stoklarında azalış olmayan bir enerji türüdür (Ali, 2012: 1).

Türkiye yenilenebilir enerji potansiyeli bakımından güneş enerjisinden elde edilecek elektrik üretimi olarak yüksek potansiyele sahip bir ülkedir. Türkiye'nin genel enerji görünümüne bakıldığında, 1970-2000 yılları arasındaki elektrik üretimi yıllık ortalama olarak %3,6'lık bir artış gösterirken, 2000-2017 yılları arasındaki elektrik üretimi yıllık ortalama olarak %8,9'luk bir artış göstermiştir. Bu açıdan Türkiye OECD ülkeleri içerisinde enerji talep artışının en hızlı gerçekleştiği ülkelerden biridir. Türkiye'nin 2017 yılı elektrik üretimi bir önceki yıla göre %5,6 artarak 294.8 (GWh) olarak gerçekleşmiştir. Bu üretimin %37'si doğal gazdan, %33'ü kömürden, %20'si hidrolik enerjiden, %6'sı rüzgârdan, %2'si jeotermal enerjiden ve %2'si diğer kaynaklardan elde edilmiştir (enerji.gov.tr). 2017 yılı elektrik üretiminin yaklaşık olarak %70'i fosil kaynaklı olan kömür, sıvı yakıtlar ve doğal gazdan ve yaklaşık %28'i de yenilenebilir enerji kaynaklarından oluşmuştur.

1996-2017 yılları arasında enerji ithalatı toplam ithalatın yıllık ortalama olarak %20'sini oluşturmaktadır. 2017 yılında toplam ithalat 234.156 (Milyon ABD $), enerji ithalatı ise 37.194 (Milyon ABD $) olup toplam ithalatın yaklaşık olarak %16'sını oluşturmaktadır. 2015 yılı dış ticaret açığına bakıldığı ise 76.736 (Milyon ABD $) dır. Türkiye ihtiyaç duyduğu enerjiyi ithal kaynaklar yerine yerli kaynaklarla sağlaması durumunda dış ticaret açığını yaklaşık olarak %48 oranında azaltmış olacaktı. Türkiye için son dönemdeki enerjinin genel görünümüne ait değerlendirme dikkate alındığında ihtiyaç duyulan enerjinin yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanması bir zorunluluk haline gelmiştir. Artan enerji ihtiyacının karşılanmasında dışa bağımlılığı azaltıcı ve çevresel sorunlara daha az yol açan enerji kaynaklarının enerji portföyü içerisinde kullanılması gerekmektedir. Bu nedenlerden dolayı Türkiye için yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının arttırılması bir zorunluluk olmakla beraber ülke ekonomisi açısından çok yönlü faydalar sağlayacaktır. Rezerv kaynakları belirli olan fosil enerji kaynaklarının kullanımındaki artış gerek çevreye verdiği negatif etki gerekse rezervlerin azalışından dolayı yenilenebilir enerji kaynaklarının önemini arttırmıştır (Ay, 2010:3).

Tablo 1. Fosil ve Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Çevresel Etkilerinin Karşılaştırılması

Kaynak	Emisyonlar, Hava Kirliliği ve İklim Değişikliğine Katkı	Deşarjlar, Su Kirliliği ve İklim Değişikliğine Katkı	Atık Oluşumu	Görüntü Kirliliği	Gürültü Kirliliği	Habitat ve Canlı Yaşamına Etki
Fosil yakıtlar	+	+	+	-	+	+
Güneş	-	-	-	+	-	-
Rüzgar	-	-	-	+	+	+
Jeotermal	-	+	-	-	+	+
Hidrojen	-	+	-	+	-	+
Dalga	-	+	-	+	+	+
Biyokütle	+	-	+	+	-	+

Kaynak: Varınca ve Gönüllü, 2010

Tablo 1'de enerji kaynaklarının çevresel etkileri karşılaştırmalı olarak gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında güneş enerjisi kaynağınının çevresel etki bakımından fosil enerji kaynaklarına göre üstünlüğe sahip olduğu görülmektedir. Tablo 2'de enerji kaynaklarının türlerine göre sera gazı salınımları gösterilmiştir. Güneş enerji, emisyon gazlarına yol açmaması ve çevreyi kirletmemesi, küresel ısınmaya yol açmaması vb. sebeplerle fosil yakıtlara göre daha az dışsallığı olan bir enerji kaynağıdır (Ünsal, 2010:12).

Tablo 2. Enerji Kaynaklarına Göre Sera Gazı Salınımları (Gram CO_2 Eşdeğeri/Kwh)

Enerji Kaynakları	En Düşük	En Yüksek
Kömür	966	1306
Doğal Gaz	439	688
Hidro	4	236
Güneş (Fotovoltaik)	100	280
Rüzgar	10	48
Nükleer	9	21

Kaynak: Şanlı ve Özekicioğlu, 2007

Türkiye güneş enerjisi potansiyeli bakımından iyi bir konuma sahiptir. Yıllık ortalama toplam güneşlenme süresi, metrekarede 2.640 saat (günlük 7,2 saat) dir. Ortalama toplam ışınım şiddeti ise metrekarede, yılda 1.311 kWh (günlük 3,6 kWh) olduğu hesaplanmıştır (TMMOB, 2016). Ülkemizin en fazla güneş alan bölgesi Güneydoğu Anadolu bölgesi olup, onu Akdeniz Bölgesi takip etmektedir. Ülkemizin 2017 yılı itibariyle toplam güneş enerjisi kurulu güç kapasitesi yaklaşık olarak 1000 MW dır. Türkiye 2023 yılında kurulu gücünü 5 bin MW'a çıkarmayı hedeflemektedir (Özalp, 2018:106).

Yenilenebilir enerji kaynakları içinde güneş enerjisinin avantajlarını ve dezavantajlarını şöyle sıralayabiliriz (Öztürk, 2013:15; Mutlu, 2013:41): Güneş enerjisinin avantajları; dışa bağımlı değildir, tükenmeyen bir enerji kaynağıdır, bütün dünya ülkelerinin yararlanabileceği karmaşık bir teknoloji gerektirmeyen bir enerji kaynağıdır, doğal malzemeler kullanılır, ekonomiktir, çevre açısından temiz bir enerji kaynağıdır, güneş enerjisi, taşıma ve ulaştırma giderleri olmaksızın her yerde sağlanabilir (Fanchi, 2013:150).Güneş enerjisinin dezavantajları; mevsimsel ve günlük kesiklilik gösterir, başlangıç

maliyeti yüksektir, depoloma ek maliyetler getirmektedir, güneş ışığını almakta zorlanan gölge alanlarda verim düşmektedir.

Güneş enerjisinin kullanım alanları şunlardır: Konut ve endüstriler için kullanım suyunu ısıtmada, bitkisel ürünleri kurutmada, yapılarda aktif ve pasif ısıtma ve iklimlendirme, entegre sistemlerle birlikte ısı ve elektrik üretmek, otoprodüktör veya şebeke bağlantılı elektrik üretmek, fotokimyasal ve fotosentetik çevrimler gerçekleştirmek.

Türkiye, dünya üzerinde 360-420 kuzey enlemleri 260-450 doğu boylamları arasında bulunmaktadır. Türkiye'nin yıllık ortalama coğrafi konumu nedeniyle sahip olduğu güneş enerjisi potansiyeli yüksek olan Türkiye'nin ortalama yıllık toplam güneşlenme süresi 2.640 saat olup buda günlük ortalama olarak 7.2 saate denk gelmektedir (TMMOB, 2014:166). Tablo 3'te Türkiye'nin bölgelere göre güneş enerjisi potansiyeline yer verilmiştir.

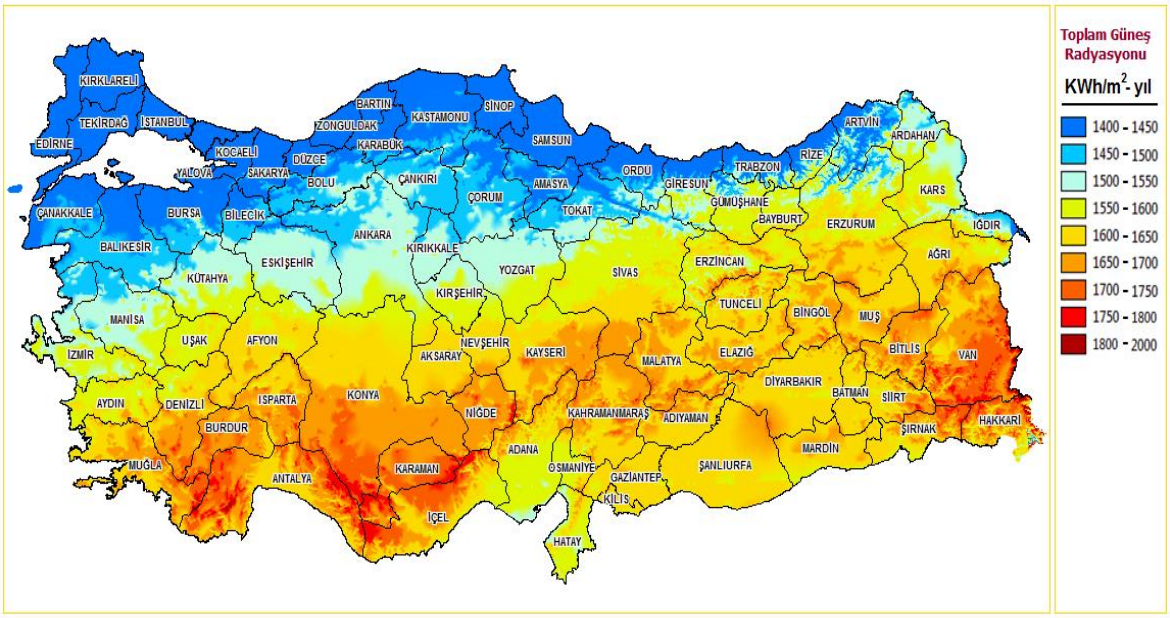
Tablo 3. Türkiye'de Bölgelere Göre Güneş Enerjisi Potansiyeli

BÖLGE	Işınım Enerjisi			Güneşlenme Süresi		
	Yıllık Ort. kWh/m^2 yıl	En yüksek kWh/m^2 ay	En düşük kWh/m^2 ay	Yıllık Ort. h/yıl	En yüksek h/yıl	En düşük h/yıl
Güney D. Anadolu	1491.2	188.1	49.6	3016	407	126
Diyarbakır	1447.6	200.8	51.1	2946	388	110
Akdeniz	1452.7	176.6	48.9	2923	360	101
Antalya	1378.2	180	44.2	3062	385	139
Iç Anadolu	1432.6	176.6	42.2	2712	381	98
Ankara	1491.8	204.2	42.6	2661	380	80
Ege	1406.6	168.7	40.9	2726	371	96
Izmir	1229.9	163.5	37.5	2770	386	108
Doğu Anadolu	1398.8	182.8	48.6	2693	373	165
Erzurum	1298.8	167.9	48.1	2617	353	100
Marmara	1144.2	166.9	33.4	2528	351	87
Istanbul	1328.3	185.5	38.7	2369	357	76
Karadeniz	1086.3	141.7	34	1966	273	82
Trabzon	1008.6	144.3	35.5	1672	201	96

Kaynak: Öztürk, 2013

Türkiye'de güneşlenme olarak en yüksek aylar haziran, temmuz ve ağustos ayları olup 11 saate yakın güneşlenme süresi vardır. Türkiye'de güneşlenme olarak en düşük aylar aralık ve ocak ayları olup 4 saate yakın güneşlenme süresi vardır. Şekil 2'de Türkiye'nin güneş enerjisi potansiyeli gösterilmiştir.

Şekil 2. Türkiye Güneş Enerjisi Potansiyeli Atlası (GEPA)



Kaynak: YGEM, www.eie.gov.tr.

Türkiye'nin güney bölgeleri güneşlenme olarak en yüksek verime sahiptir. Güneş potansiyeli olarak en yüksek verime sahip olan iller arasında Anatalya, Konya, Karaman, Mersin, Van, Şırnak ve Hakkâri sayılabilir.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Güneş enerjisi santral yatırımlarının değerlendirilmesi ile ilgili ulusal ve uluslararası çalışmalardan bir kısmına bu bölümde yer verilmiştir. Literatürde konu ile ilgili çalışmaların çoğunlukla güneş enerjisininde içinde bulunduğu hibrid sistemlerin birlikte verimliliği üzerine olduğu tespit edilmiştir. Bu açıdan bu çalışmanın uygulama kısmında elde edilen sonuçlar alan yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Dinçer, 2011 yılında yapmış olduğu çalışmada Türkiye'nin güneş enerjisi potansiyelini dikkate alıp Avrupa Birliği ülkeleri ile karşılaştırmalı bir analiz ve güneş enerjisinden elektrik enerjisi üretiminde maliyet analizleri yapmıştır.

Ayan ve Pabuçcu, 2013 yılında yaptıkları çalışmada Analitik Hiyerarşi Süreci Yaklaşımı kullanarak Türkiye için yenilenebilir enerji kaynakları yatırımları arasında bir öncelik sıralaması belirlemeye çalışmışlardır. Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanlığı 2010–2014 Stratejik Planından hareketle, problem için bir hiyerarşik yapı oluşturulmuştur. Analiz sonucunda; sırası ile hidroelektrik, rüzgâr, biyoyakıt, jeotermal enerji ve son olarak da güneş enerjisi yatırımlarının uygun olabileceği tespit edilmiştir. Bu sonuçlarda ekonomik faktörler, enerji ile ilgili faktörler, çevresel faktörler ve kurumsal faktörler etkili olmuştur.

Kaya ve Koç 2015 çalışmalarında Türkiye için enerji üretimi ve enerji santral maliyetleri ile ilgili değerlendirme yapmışlardır. Çalışmalarında enerji üretim maliyetlerine etki eden faktörler (santralin kuruluş maliyeti, işletme-bakım maliyeti vb.) araştırılmış, santrallerin birim enerji üretim maliyetleri karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.

Sağır ve Doğanalp 2016 yılında yaptıkları çalışmada enerji üretimi farklı enerji kaynaklarının değerlendirilmesine ilişkin bulanık çok-kriterli bir karar verme modeli yöntemini kullanarak en uygun enerji kaynağını tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmada dördü maliyet, sekizi fayda kriteri olan toplam on iki kriter kullanılmıştır. Türkiye için enerji kaynaklarına göre elde edilen çıktı sonuçlarına göre yakınlık katsayısı en yüksekten en düşüğe doğru, yenilenebilir enerji kaynakları, nükleer enerji kaynakları ve fosil enerji kaynakları olarak belirlenmiştir.

Uyan, 2017 yılında Konya ili Çumra ilçesinde yaptığı çalışmada güneş enerjisi santrallerinin yer seçimi için en uygun alanların Coğrafi Bilgi Sistemi (CBS) ve Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden biri olan Analitik Hiyerarşi Sürecini (AHP) kullanılarak tespit etmeye çalışmıştır. Elde edilen sonuçların doğrudan seçilen kriterler ile ilişkili olduğu ifade edilmiştir.

Özcan vd. 2017 çalışmalarında Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı 2015–2019 Stratejik Planı referans alınarak belirlenen ve ağırlıkları ANP yöntemi ile hesaplanan teknik, ekonomik, sosyal ve çevresel faktörlerden oluşan 4 ana kriter ve bunlara bağlı 12 alt kriter altında, Türkiye'nin sahip olduğu hidroelektrik, rüzgar, biokütle, güneş ve jeotermal enerji kaynakları TOPSIS yöntemi ile sıralanmış ve bu kaynaklar ile yapılacak yatırım öncelikleri elde edilmiştir.

Cebeci, 2017 yılında yaptığı çalışmada Türkiye'de güneş enerjisinden elektrik üretimi potansiyelinin değerlendirmesini yapmıştır. Analiz sonuçlarına göre Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının kârlı ve kamunun yatırımlara uyguladığı desteğin yeterli olduğu sonucuna varılmıştır. Analizler yapılırken 2015-2030 yılları arasında güneş enerjisi yatırımlarının ekonomide yaratacağı fayda ve maliyetler değerlendirilmiştir.

Taktak ve Ilı 2018 yılı yaptıkları çalışmada Uşak ili Güneş Enerji Santrali Projesi için arazi seçimi, yasal süreçler, konum analizleri, GES kurulum aşamaları ve finansman modelini incelemişlerdir. Projede SWOT analizi yapılarak proje için en uygun yer tespit edilmiştir. Gayrimenkul geliştirme projelerinde fizibilite çalışmasının önemi gösterilmeye çalışılmıştır. Kapsamı geniş ve maliyeti yüksek projelerin sürdürülebilirliği için bu tür gayrimenkul geliştirme çalışmaları mutlaka yapılmalı ve proje başlamadan önce olası sorunlar için çözümler geliştirilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

Kumar vd. 2019 yılında yapmış oldukları çalışmada 1 MW'lık güneş santralinin ekonomik analizini yapmışlardır. Kampüs içerisinde oluşturulacak güneş enerjisi santralinin kampüsün toplam

enerji ihtiyacının % 5'inin karşılanmasına katkıda bulunabiliceği tespit edilmiştir. Ayrıca PVGIS ile elde edilen teknik performans, PV Watt sonuçları ile karşılaştırılabilir olduğu tespit edilmiştir.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bir yatırım projesinin uygunluğunu değerlendirmek için, projenin bütün harcamalarının ve gelirlerinin hesaba katılması gerekir. Güneş enerjisi yatırımlarının ekonomik olarak uygunluğunu tespit etmek için ekonomik faktörlerin daha önceden fizibilite etütlerinin finansal analiz aşamasında yapılmış olması gerekmektedir. GES yatırımının yapılabilmesi için bir anlamda diğer alternatif projelerle yarışabilir bir konumda olması gerekir. Uygulanabilir bir GES yatırımı üreticisi için karlı tüketicisi için diğer enerji kaynaklarına göre enerjiyi daha ucuza sağlaması gerekmektedir.

GES projeleri için yapılan ekonomik analizlerde geri ödeme süresi, projenin karlılığı, verimi ve ekonomik ömrü boyunca sağlayacağı net bugünkü değeri ile hesaplanmaktadır (Simoes ve Farret, 2008).

Bu çalışmada, yenilenebilir enerji kaynaklarından güneş enerjisi santral (GES) yatırımlarının ekonomik performanslarının değerlendirilmesi simülasyon yönteminden yararlanılarak yapılmıştır. Güneş enerjisi yatırımını etkileyen kapasite faktörünün farklı kombinasyonları simüle edilerek, GES projesinin net karlılığı, geri ödeme süresi hesaplanmıştır. Böylelikle yapılması planlanan GES yatırımlarının hangi kapasitede ekonomik olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın uygulama kısmında bir GES yatırımının ekonomik karlılığına ait testlerden olan geri ödeme süresi ve net bugünkü değer yöntemi kullanılmıştır. Geri ödeme süresi yönteminde paranın zaman değerini dikkate alan yöntem denklem 1'de gösterilmiştir. Bu yöntemde yatırımın nakit girişleri ve nakit çıkışları iskonta edildikten sonra birbirini eşitlediği yıl hesaplanmaktadır. Geri ödeme süresi projenin anaparasının kaç yılda geri alınacağını, kaç yıl faiz ödeneceğini ve kaç yıl karlı çalışacağını yatırımcısına gösterir (Okka, 2010:300).

$$\sum_{t=0}^{n} \frac{R_i}{(1+k)^t} = \sum_{t=0}^{n} \frac{C_i}{(1+k)^t} \quad (1)$$

Net bugünkü değer yaklaşımı ise nakit girişlerinin bugünkü değerinden nakit çıkışlarının bugünkü değeri düşüldükten sonra bulunan değerdir (Okka, 2010:290; Berk, 2007:189). Bu sonuca göre net bugünkü değerin pozitif olması istenmektedir. Denklem 2'de net bugünkü değer formülü gösterilmektedir.

$$NBD = \sum_{t=0}^{n} \frac{R_i}{(1+k)^t} - \sum_{t=0}^{n} \frac{C_i}{(1+k)^t} \quad (2)$$

3.1. Araştirmaya Ait Girdi Parametreleri Ve Varsayimlar

GES projesinde kullanılacak varsayımlar olarak tanımlanan girdi değişkenler Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. GES Yatırımında Varsayım Olarak Tanımlanan Girdi Değişkenler ve Varsayımlar

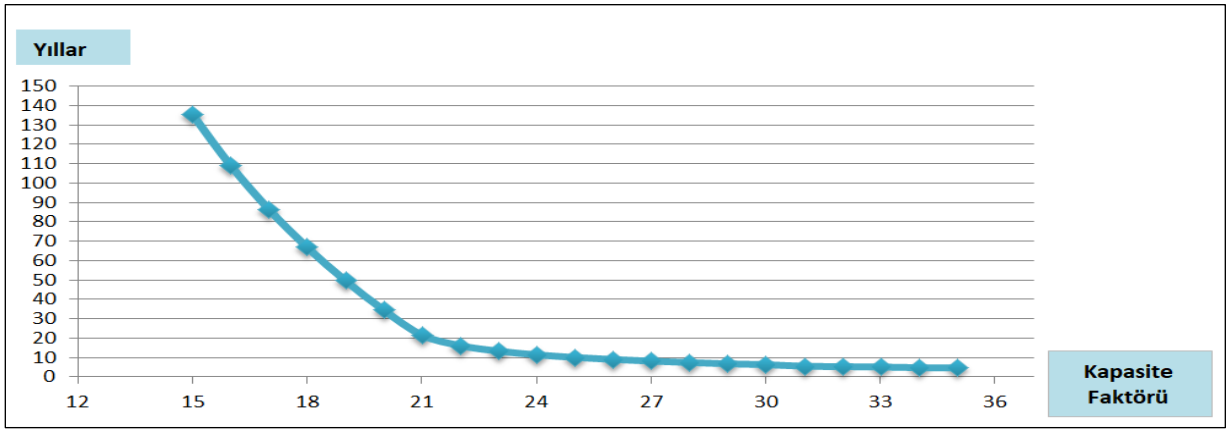
VARSAYIMLAR		
Üretim Parametreleri	**Değer**	**Birim**
Ünite Sayısı	1	
Birim Ünite Gücü	3	MW
Elektirik Satış Fiyatı	0.133	USD/kWh
PV Panel Entegrasyonu	0.008	USD/kWh
PV Modülleri	0.013	USD/kWh
PV Modülünü Oluşturan Hücreler	0.035	USD/kWh
Invertor ve PV Güneş Işığı Odak. Mal.	0.011	USD/kWh
İşletme Giderleri		
Bakım Onarım Giderleri	30,000	Euro / Birim
Güvenlik Giderleri	1,200	USD/Kişi/Ay
Güvenlik Çalışan Sayısı	0.25	Kişi
Sistem Kullanım Giderleri	35,000	USD/Birim-Yıl
Elektirik Kalite Gideri	2,900	USD/Birim-Yıl
Sistem İşletim Gideri	225	USD/Birim-Yıl
Diğer İşletim Giderleri	820	USD/Birim-Yıl
Yatırım Harcamaları		
Santral Maliyeti	1,200,000	USD/ MW
Güneş Paneli Şalt Saha Maliyeti	50,000	USD/Birim
Arazi İhtiyacı(Kamulaştırma)	20,000	m2/MW
Arazi Maliyeti	3.00	USD /m2
Santrala Erişim Yollarının Maliyeti	100,000	USD/Birim
Proje Geliştirme Maliyeti	25,000	USD/ MW
Lisans Ücretleri	10,000	USD/ MW
Bakım Onarım Ekipmanları	25,000	USD/Birim
Amortisman Süresi	25	Yıl

Tablo 4'te yer alan değişkenler yardımı ile yatırımın ekonomik ömrü içerisinde farklı kapasitelerde elde edilecek net buğünkü değeri ve geri ödeme süresi için bir finansal model oluşturulmuştur. Tablo 4'te yer alan yatırım değişkenleri gerçek GES yatırımlarının fizibilitesinde dikkate alınan değişkenlerden oluşmaktadır.

3.2. Araştırmaya Ait Bulgular

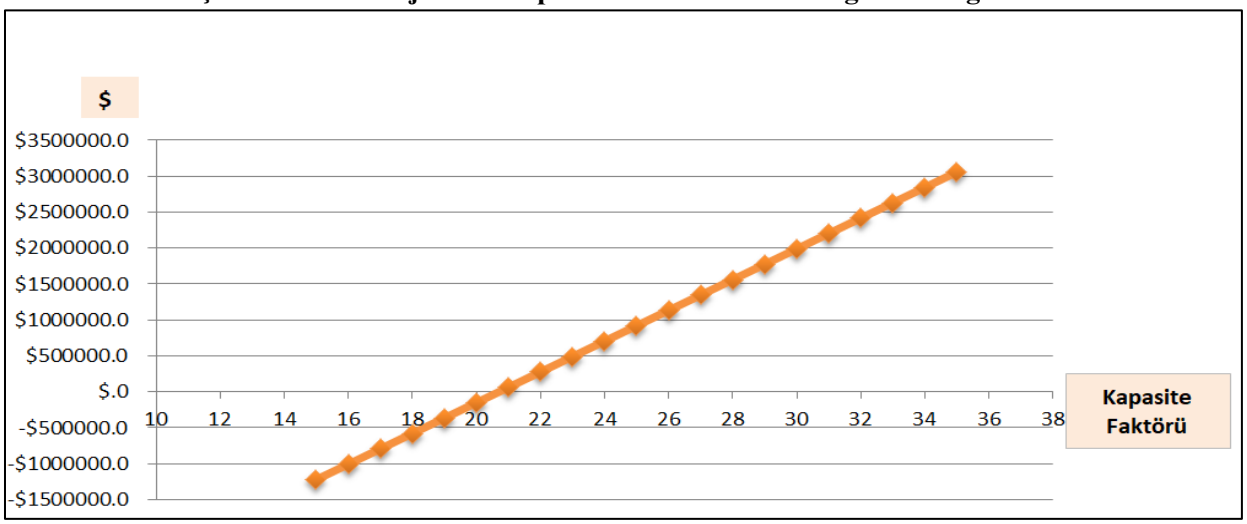
Şekil 3'te GES projesinin alternatif kapasite faktörlerine göre geri ödeme süresine ait sonuçlar yer almaktadır. Ekonomik ömrü yaklaşık olarak 25 yıl olan GES projelerinin kapasite faktörü %20'nin altına düştüğünde projenin ekonomik ömrü içerisinde kendini amorti etmediği tespit edilmiştir. Şekil 3'te yer aldığı üzere %20'den sonraki kapasite durumlarında projenin kendini amorti etme süresinin kısaldığı görülmektedir. Şekil 3'te ki çıktı sonucu Tablo 4'te yer alan girdi parametleri sonucundaki finansal model sonucunda elde edilen sonuçlardır. Şekil 3'ün elde edilmesinde denklem 1'deki formülden yararlanılmıştır.

Şekil 3. GES Projesinin Kapasite Faktörüne Göre Geri Ödeme Süresi



Şekil 4'te GES projesinin alternatif kapasite faktörlerine net bugünkü değerine ait sonuçlar yer almaktadır. Ekonomik ömrü yaklaşık olarak 25 yıl olan GES projelerinin kapasite faktörü %20'nin altına düştüğünde projenin net bugünkü değerinin negatif olduğu bir diğer ifade ile karlı olmadı tespit edilmiştir. Şekil 4'te yer aldığı üzere %20'den sonraki kapasite durumlarında projenin karlılığının arttığı görülmektedir. Şekil 4'te ki çıktı sonucu Şekil 3'te olduğu gibi Tablo 4'te yer alan girdi parametleri sonucunda oluşturulan finansal model sonucunda elde edilen sonuçlardır. Şekil 4'ün elde edilmesinde denklem 2'deki formülden yararlanılmıştır.

Şekil 4. GES Projesinin Kapasite Faktörüne Net Bugünkü Değeri



4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünyada enerjiye olan bağımlılık her geçen gün artmaktadır. Türkiye'de enerji bakımından enerji ithal eden bir ülkedir. Bu durum Türkiye'nin cari açık vermesine yol açmakla birlikte politik sorunlara da neden olmaktadır. Gelecekte fosil kaynaklı enerji tüketiminin çevresel problemlerinden dolayı da

Türkiye Kyoto Protokolünden dolayı ek yükleri üstlenecektir. Türkiye'nin mevcut enerji tüketiminde enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelimi bir zorunluluk haline dönüşmüştür. Bu nedenle yenilenebilir enerji yatırımlarına yönelik gerçekçi hedefler konulmalı ve bu hedeflere ulaşmak için yatırımların önündeki engeller kaldırılmalıdır.

Türkiye yenilenebilir enerji kaynakları potansiyeli bakımından değerlendirildiğinde zengin bir ülkedir. Yenilenebilir enerji yatırımlarının yapılmasında ihtiyaç duyulan bir diğer önemli hususta yatırım yapılmadan önce yapılan teknik analizin ve türbin yerleşim yerlerinin yatırımdan en fazla verimi elde edilecek şekilde yapılmasıdır. Firmaların yenilenebilir enerji alanında yatırım yapmadan önce yatırımın teknik ve ekonomik fizibilite etütlerini yapmaları önemlidir. Yatırım ön fizibilitesi yatırım yapılabilirliği açısından bir referans oluşturacaktır.

Bu çalışmada, yenilenebilir enerji kaynaklarından güneş enerjisi santral (GES) yatırımlarının ekonomik performanslarının değerlendirilmesi simülasyon yönteminden yararlanılarak yapılmıştır. Güneş enerjisi yatırımını etkileyen kapasite faktörünün farklı kombinasyonları simüle edilerek, GES projesinin net karlılığı, geri ödeme süresi hesaplanmıştır. Yapılan analiz sonuçlarına göre kapasite faktörünün %20'nin altında olması halinde yatırımın ekonomik olarak karlı olmadığı tespit edilmiştir. Kapasite faktörünün %20'nin üzerine çıkması halinde yatırımın karlılığının arttığı ve geri ödeme süre olan yatırım amorti süresinin kısaldığı tespit edilmiştir.

Türkiye'de yenilenebilir enerjide belirlenen hedeflere ulaşmak için teşvik mekanizmasının güçlendirilmesi ve yerli sanayide yenilenebilir enerjiye yönelik teknolojik gelişimin desteklenmesi ile ilerlemeler sağlanabilecektir. Ayrıca bu alanda yatırım yapacak girişimcilerin finansman kaynakları ve erişimi noktasında bilgilendirilmesi süreçlerin daha hızlı işlemesi noktasında olumlu katkılar sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Ali, H. M. (2012). Wind Energy Systems Solutions for Power Quality and Stabilization, Crcpress Taylor& Francis Group.

Ay, A. (2010). Energy Sources and Investment Project Assessment: A Case Study About Wind Energy in Turkey, Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.

Ayan, T. Y. ve Pabuçcu, H. (2013). Yenilenebilir Enerji Kaynakları Yatırım Projelerinin Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemi İle Değerlendirilmesi, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 18(3). 89-110.

Aydın, L. (2014). Enerji Ekonomisi ve Politikaları, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Berk, N. (2007). Finansal Yönetim, 9. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

Boyle G., Everett, B., Peake, S. ve Ramage, J. (2003). Energy Systems and Sustainability Power For Sustainable Future, Oxford: Oxford University Press.

Cebeci, S. (2017). Türkiye'de Güneş Enerjisinden Elektrik Üretim Potansiyelinin Değerlendirilmesi, T.C. Kalkınma Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Yayın No:2977.

Dinçer, F. (2011). Türkiye'de Güneş Enerjisinden Elektrik Üretimi Potansiyeli - Ekonomik Analizi ve AB Ülkeleri ile Karşılaştırmalı Değerlendirme, Journal of Engineering Sciences, 14(1), 8-17.

Fanchi, J. R. (2013). Energy In the 21st Century (3rd Edition), Singapore. SGP: World Scientific Publishing Company.

Kaya, K. ve Koç, E. (2015). Enerji Üretim Santralleri Maliyet Analizi, Mühendis ve Makina, 56(660), 61-68.

Kılavuz, T. (2013). Türkiye'de Rüzgâr Enerjisi Yatırımlarındaki Devlet Teşviklerinin Gerçek Opsiyonlar İle Değerlendirilmesi, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul Teknik Üniversitsesi, İstanbul.

Koç. E. ve Şenel. M. C. (2013). Dünyada ve Türkiye'de Enerji Durumu - Genel Değerlendirme, Mühendis ve Makina, 54(639), 32-44.

Kumar, N. M., Sudhakar, K. ve Samykano, M. (2019) Technoeconomic analysis of 1 MWp grid connected solar PV plant in Malaysia, International Journal of Ambient Energy, 40:4, 434-443

Mutlu, E. (2013). Türkiye'de Yenileneblilir Enerji Ekonomisi ve Ankara İline Ait Swot Analizi,Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Okka, O. (2010). Finansal Yönetim: Teori ve Çözümlü Problemler, 4. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım A.Ş., Ankara.

Özalp, M. (2018). Küresel Enerji Denkleminde Merkez Ülke: Türkiye, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Özcan, E. C., Ünlüsoy, S. ve Eren, T. (2017). ANP ve TOPSIS Yöntemleriyle Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Yatırım Alternatiflerinin Değerlendirilmesi, Selçuk Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dergisi, 5(2), 204-219.

Öztürk, H. H. (2013). Yenilenebilir Enerji Kaynakları, Birsen Yayınevi, İstanbul.

Sağır, H. ve Doğanalp, B. (2016). Bulanık Çok-Kriterli Karar Verme Perspektifinden Türkiye İçin Enerji Kaynakları Değerlendirmesi, Kastamonu Üniversitesi İİBF Dergisi, 11, 233-256.

Simoes, M. G. ve Farret, F. A. (2008). Alternative Energy Systems Design and Analysis With Induction Generators, CRC Press, Second Edition, ISBN. 978-1-4200-5532-0, USA.

Şanlı, B., ve Özekicioğlu, H. (2007). Küresel Isınmayı Önlemeye Yönelik Çabalar ve Türkiye, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, (2), 456-482.

Taktak, F. ve Ilı, M. (2018). Güneş Enerji Santrali (GES) Geliştirme: Uşak Örneği, Geomatik Dergisi, 3(1), 1-21.

TMMOB (2014). Türkiyenin Enerji Görünümü, Genişletilmiş Üçüncü Baskı, ISBN: 978-605-01-0626-8, YAYIN NO: MMO/616, Ankara.

TMMOB (2016). Türkiye'nin Enerji Görünümü Raporu, Yayın No: MMO/659, Ankara.

Uyan, M. (2017). Güneş Enerjisi Santrali Kurulabilecek Alanların AHP yöntemi Kullanılarak CBS destekli Haritalanması, Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi, 23(4), 343-351.

Ünsal, H. (2010). Türkiye'de Enerji Sektörüne Kamusal Müdahaleler, ISBN: 978-605-5681-54-8, Detay Yayıncılık, Ankara.

Varınca, K. ve Gönüllü, M.T. (2010). Yenilenebilir Enerji Kaynaklarinin Kullaniminin Çevresel Olumlu Etkileri, http://tr.static.z-dn.net/files/dd4/778d23f6b7b384e12b5baeec4666 df4d.pdf

Yapraklı, S. (2013). Enerjiye Dayalı Büyüme Türk Sanayi Sektörü Üzerine Uygulamalar, İstanbul: Beta Basım.

www.enerji.gov.tr

www.eie.gov.tr

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

ESTIMATION OF THE SECOND-HAND CAR MARKET PRICES WITH ARTIFICIAL NEURAL NETWORK METHOD[1]

Sait Uğur GÜLTEKİN[1]

Arzu ORGAN[2]

ABSTRACT

Today, access to high amount of data, data storage and processing activities as a result of increased, it can extract meaningful information from the data. As a result of these implications, firms and / or individuals have the opportunity to see certain opportunities and risks for the future and to make predictions. Price estimation is based on the process of organizing and analyzing historical data to determine and predict what a firm's product sales prices will be for the coming seasons. Although many methods are used in price estimation, we see that artificial neural network method is one of the most recent data mining techniques. Artificial neural networks provide reliable results. In this work we tried to estimate prices of the vehicles in the second-hand car market with artificial neural network method. For this we used six step process to solve this problem. Problem definition was made by using data mining stages, in the first stage data cleaning was done in data preparation, in second stage we arranged data for the exploration, in third stage modelling was done, in fourth stage created model was evaluated, and in the fifth step data was adapted by model deployment to the working principles of the algorithms that would be used. Then, in the final stage it was evaluated by the methods of multilayer perceptron aka artificial neural network method. Results from artificial neural networks method compared with the actual data and the results analyzed.

Keywords: *Data Mining, Multilayer Perceptron, Artificial Neural Network*

Jel Codes*:C8, C55, C45*

1. INTRODUCTION

Data mining is the discovery of interesting, unexpected or valuable structures in large datasets (Hand D. J., 2001: 621). As pointed out data mining is always after the data anomalies. Data mining aims to see the unseen in the vast amount of data. Purpose of the data mining is to based on the past

[1] This work is derived from the master thesis of Gültekin, S. (2017).

[1] Munzur University, Tunceli, Türkiye, ugurgultekin@munzur.edu.tr

[2] Pamukkale University, Denizli,Türkiye, aorgan@pau.edu.tr

activity analysis to create decision making models for estimating future behaviors (Koyuncugil, A.,S. ve Özgülbaş, N. , 2009: 24).

Instead of data mining people used data archaeology, information harvesting, information discovery, knowledge extraction, etc. terms for the data mining name.

Over the time data collected from things increased exponentially. After computer and computer storage systems become cheap and can handle more storage and more calculation capacity people started to storage and process every little bit of data for their benefit. So, as a natural outcome processing data needed to handle this vast amount of data fast and accurately. Because with the evolution of the computer systems people needed to make their decisions fast and accurate. After that many data processing algorithms became available and widely spreaded across internet. Data mining algorithms are using nearly every field that requires decision making, estimations, classification etc.

One of the most used data mining method is the artificial neural networks. It processes the data like human brain and learns from the data set and it can make calculations and estimations very fast.

2. LITERATURE

Many studies on the second-hand car price prediction using data mining techniques were performed since 1992. These studies used various types of data mining methods to predict accurately the second-hand car prices.

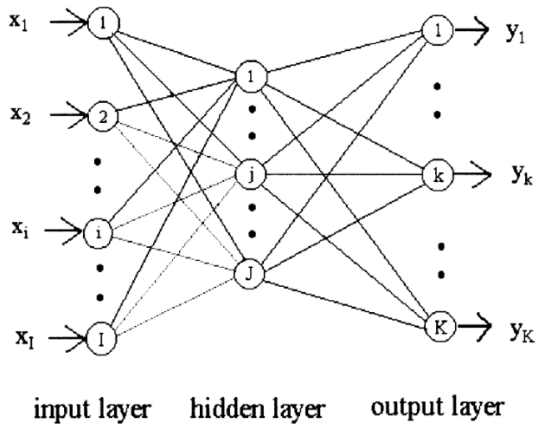
One of the earliest studies Purohit (1992) tried to explore relationship between primary markets for new cars and secondary markets for used cars with cross-sectional time series and regression. Kuiper (2008) tried to estimate car prices that belongs to General Motors with multiple regression model. Listiani (2009) in this master thesis tried to estimate rental car prices with support vector machines. Asilkan and Irmak (2009) tried to estimate second-hand car prices with artificial neural networks. Du, Xie and Schroder (2009) created a car auction system and in this system, they combined nearest neighbor, linear regression and time series analysis and for the optimization they used genetic algorithm. Oprea (2011) tried to estimate with linear regression and decision trees. Ho, Romano and Wu (2012) tried to estimate car prices with decision trees and naïve bayes algorithms. Vob and Lessman (2013) tried to estimate resale prices of the cars with ensemble selection methodology. Pudaruth (2014) tried to estimate second-hand car prices with linear regression, k nearest neighbor, naïve bayes and decision trees algorithms. In this research he showed that real prices and the estimated prices are close but; decision trees and naïve bayes cannot classify numerical values. Peerun, Chummun and Pudaruth (2015) tried to estimate second-hand car prices with artificial neural networks. Lin (2015) in his PhD thesis

tried to estimate car prices with functional data analysis and time series. And many of the web portals are worked and currently working on this field.

3. ARTIFICIAL NEURAL NETWORK APPROACH

Artificial neural network is inspired by studies of the brain and nervous systems in biological organisms. This powerful functionality comes from the parallel distribution of the processing nature of the biological neurons (Luk et. all, 2000: 57). It mimics biological organisms brains especially human brain. Because human brain is very strong and fast at learning and analyzing the things that it processes. In most cases artificial neural network is an adaptive system that changes its structure based on external or internal information that flows through the network during learning phase (Singh, Chauhan, 2009: 37). With ability to modify itself with incoming data; artificial neural networks are like a living organism, learns from its experiences in this case provided data.

Figure 1. A Simple Tree-Layer Artificial Neural Network



(Luk, et. All, 2000: 58)

As we in the figure 1 a simple artificial neural network consists tree main elements; input layer, hidden layer and output layer. Data that has been processes comes from the input nodes, processes in hidden layer and the results are given by the output layer. There can be more than one hidden layer. More hidden layers mean more calculations and more consumption of time and more accurate assumptions.

4. WEKA

Weka (Waikato Environment for Knowledge Analysis) is a pocket program that uses arff (attribute-relation file format). It is an open source software that issued under General Public License.

In this research we use wekas multilayer perceptron algorithm aka artificial neural network algorithm to estimate secondhand car prices.

5. APPLICATION

In this research we used one of the most used data mining technique called as artificial neural networks. We tried to estimate second-hand car prices with it. For the sellers and the buyers on the second-hand car market, tried to show that artificial neural network method can be used. For the estimation we have considered correlation, mean absolute error and mean absolute percentage error values (Table 1).

Table 1. Comparing Mean Absolute Error and Mean Absolute Percentage Error Values

Brand	Sub-Model	Number of Variables	Mean Absolute Error (MAE)	Mean Absolute Percentage Error (MAPE)
Opel	Astra	1366	3729	0.100
Renault	Megane	1072	3116	0.112
Renault	Clio	962	2906	0.141
Tofaş	Şahin	939	1529	0.186
Volkswagen	Polo	846	3133	0.113
Ford	Fiesta	839	3606	0.118
Fiat	Linea	822	3377	0.140
Honda	Civic	769	3395	0.105
Volkswagen	Golf	700	4257	0.098
Volkswagen	Jetta	604	7745	0.155
BMW	3 Series	585	11037	0.260
Tofaş	Doğan	554	1328	0.149
Renault	Symbol	476	2016	0.078
Fiat	Fiorino	427	4278	0.184
BMW	5 Series	350	18820	0.364
Tofaş	Kartal	342	1334	0.153
Hyundai	Accent	337	2927	0.154
Opel	Vectra	332	2356	0.118
Ford	Tourneo	329	4352	0.155
Peugeot	206	323	2241	0.104

In this research we followed data mining process. This process contains five stages; problem statement, data preparation, exploration, modelling, evaluation and deployment.

In the problem statement stage our problem is defined as "in which price range buying a car would make sense". This problem will be our main goal to find.

After the definition of the problem we move on to the data preparation stage. In this stage we have gathered data from one of the biggest second-hand car selling web site (www.hurriyetoto.com) in 14.12.2016 and it contains the active ads between 13.12.2016 to 25.08.2010 dates and 31.098 active car ads had been in the web site when we gathered the data. After the data cleaning 30.570 car ads remained.

In the third stage (data exploration) for to be able to work on data we had converted the values to numerical values. As we know artificial neural network algorithms works on the numerical values. After that we processed our data with weka after processing the data we saw that the car prices were not right. And we diagnosed that the too much brands making the prices estimations wrong. So, we divided the data set to sub models to make it homogeneous to get right estimations. We divided the data set to 70 brands and 616 sub models. After the division we re-processed the data and for having the accurate data we cleaned the data with user inspection. After the cleaning as we can see in Table 2 some of the correlation values significantly increased.

Table 2. Correlation Values Comparison

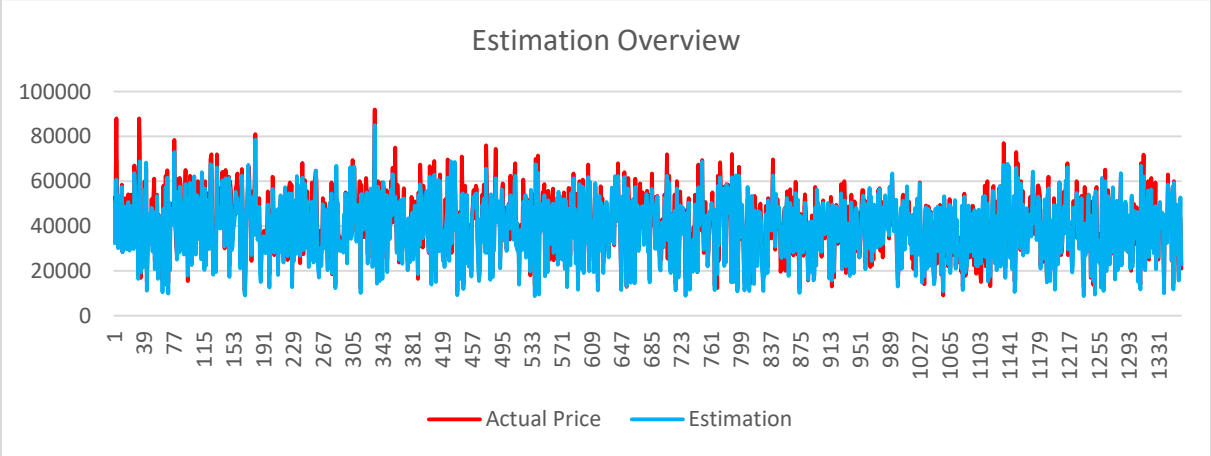
			Original Data Set		Cleaned Data Set	
Count	**Brand**	**Sub Model**	**Sample Count**	**Correlation Value**	**Sample Count**	**Correlation Value**
1	Opel	Astra	1366	0.9372	1360	0.9401
2	Renault	Megane	1072	0.9419	1058	0.9471
3	Renault	Clio	962	0.9292	947	0.9316
4	Tofaş	Şahin	939	0.3539	891	0.6305
5	Volkswagen	Polo	846	0.9562	836	0.956
6	Ford	Fiesta	839	0.9091	835	0.9178
7	Fiat	Linea	822	0.8022	813	0.8363
8	Honda	Civic	769	0.8986	754	0.9711
9	Volkswagen	Golf	700	0.9696	689	0.9692
10	Volkswagen	Jetta	604	0.8604	595	0.8912
11	BMW	3 Serisi	585	0.9613	572	0.9508
12	Tofaş	Doğan	554	0.0955	517	0.8062
13	Renault	Symbol	476	0.9036	474	0.9111
14	Fiat	Fiorino	427	0.3218	409	0.8363
15	BMW	5 Serisi	350	0.9028	331	0.9755
16	Tofaş	Kartal	342	0.0615	302	0.8009
17	Hyundai	Accent	337	0.8268	326	0.8474
18	Opel	Vectra	332	0.9108	325	0.9351
19	Ford	Tourneo	329	0.9329	325	0.9338
20	Peugeot	206	323	0.6949	322	0.6999

Converting the values to numerical values can be count as data modelling. Because data must be converted to required type to be able to process.

After the data modelling another step came through data deployment. In this step we need to place data as to become user friendly and easy to understand by the users. After the data become ready we take the first 20 most selling second-hand car in the market under our research with multilayer perceptron algorithm (aka. artificial neural network). After processing the data and calculating mean absolute error and mean absolute percentage error values we inspect first 3 most selling second-hand cars in the market with charts and graphics.

If we inspect car with the most ads in the second-hand car market; we see that we have Opel Astra that have 1366 samples. After the data cleaning the data we removed 6 outliers and after that we have 1360 values.

Figure 2. Opel Astra Estimation Overview



In Figure 2 we see an overview of the Opel Astra's actual prices and price estimations but as we see it is nearly impossible to inspect the values. So, we decided to inspect first 20 values of the dataset.

Figure 3. Opel Astra Price Estimation Overview (First 20 Instances)



In Figure 3 we see first 20 instances and price estimations. As we can see estimations are close to actual prices. In instance four we can see a big difference it can be an outlier, user error or some extras can be added into the car that makes it valuable.

Table 3. Opel Astra Price Ranges and Estimations

Opel Astra	**Actual Price Range**		**Estimated Price Range**	
Year	**Min**	**Max**	**Min**	**Max**
1992	12700	12700	8694	8694
1993	9000	14750	8732	10817
1994	12000	18500	9029	13159
1995	13500	15750	10970	15572
1996	14000	19700	11062	17629
1997	13000	21250	8922	17132
1998	13000	25000	14941	19489
1999	12350	30000	14997	20515
2000	17750	29750	13670	24913
2001	14750	35500	18125	26209
2002	21500	33750	20375	26287
2003	16900	28500	19356	28154
2004	19500	38750	24713	31486
2005	23500	36500	26697	33195
2006	20850	39500	27929	33941
2007	24500	42500	22735	35857
2008	22500	43777	30157	37620
2009	26750	45000	32966	40804
2010	23750	52250	35851	44607
2011	32000	61250	31973	49767
2012	34500	88000	40631	57147
2013	37750	67500	39540	59915
2014	41500	88000	47838	63820
2015	40900	78500	49853	73020
2016	56500	92000	53192	85089

In Table 3 we see minimum and maximum prices and price estimations in over the time. As we can see Opel Astra is in the market since 1992 and if we want to buy a second-hand Opel Astra; for 1999 we should consider to buy 14997 to 20515 Turkish Lira for 2012 we should consider to buy 40631 to 57147 Turkish Lira price range. Lower or higher than this price range can make selling or buying this

car faster or slower or can be scam or something else. If we consider to buy a second hand car below this price range we should be extra careful.

If we inspect the second car brand Renault Megane; it had 1072 instances after the data cleaning it dropped to 1058 instances.

Figure 4. Renault Megane Price Estimation Overview (First 20 Instances)



In Figure 4 we see first 20 instances and price estimations. As we can see estimations are close to actual prices.

Table 4. Renault Megane Price Ranges and Estimations

Renault Megane	**Actual Price Range**		**Estimated Price Range**	
Year	**Min**	**Max**	**Min**	**Max**
1998	8500	20000	13817	20260
1999	10750	24700	14713	21948
2000	14000	24750	18421	24036
2001	14000	28550	19820	26741
2002	14750	26000	22570	26074
2003	16750	29900	22570	29119
2004	19000	32750	25122	30304
2005	10000	34500	23486	30178
2006	21000	38000	27103	40736
2007	20750	41500	28096	35254
2008	22500	39000	24868	36020
2009	25100	45000	30349	41146
2010	26750	49000	34598	45910
2011	25000	79500	30132	59606
2012	31900	67500	39584	63641
2013	37900	65000	44667	59017
2014	47000	74900	45982	69370
2015	50000	82000	48700	73560
2016	75250	77500	71864	76394

In table 4 we see minimum and maximum prices and price estimations in over the time. As we can see Renault Megane is in the market since 1998 and if we want to buy a second-hand Renault Megane; for 2003 we should consider to buy 22570 to 29119 Turkish Lira for 2015 we should consider to buy 48700 to 73560 Turkish Lira price range. Lower or higher than this price range can make selling or buying this car faster or slower or can be scam or something else. If we consider to buy a second hand car below this price range we should be extra careful.

If we inspect the third car brand Renault Clio; it had 962 instances after the data cleaning it dropped to 947 instances.

Figure 5. Renault Clio Price Estimation Overview (First 20 Instances)



In Figure 5 we see first 20 instances and price estimations. As we can see estimations are close to actual prices. In instance ten we can see a big difference it can be an outlier, user error or some extras can be added into the car that makes it valuable.

Table 5. Renault Clio Price Ranges and Estimations

Renault Clio	**Actual Price Range**		**Estimated Price Range**	
Year	**Min**	**Max**	**Min**	**Max**
1993	10000	10000	10697	10697
1996	12000	15800	10775	13396
1997	9900	16500	12548	18166
1998	10750	18750	13171	19435
1999	15000	22000	13424	21542
2000	12000	24250	15425	20954
2001	13000	24750	16147	20959
2002	15800	24500	16352	23159
2003	14000	29750	15068	22775
2004	12000	30250	18179	23653
2005	16750	26500	19649	24577
2006	1000	29500	16692	27973
2007	15500	36000	18081	27992
2008	19500	32000	21868	31626
2009	20000	36500	25508	33152
2010	16000	39150	24057	35812
2011	21250	43500	26166	38770
2012	26250	53000	28948	42124
2013	10000	53750	34171	51992
2014	33000	54500	36515	53235
2015	3000	63000	37822	59674
2016	49750	65500	52804	64111

In Table 5 we see minimum and maximum prices and price estimations in over the time. As we can see Renault Clio is in the market since 1993 and if we want to buy a second-hand Renault Clio; for 2010 we should consider to buy 24057 to 35812 Turkish Lira for 2014 we should consider to buy 36515 to 53235 Turkish Lira price range. Lower or higher than this price range can make selling or buying this car faster or slower or can be scam or something else. If we consider to buy a second hand car below this price range we should be extra careful.

6. CONCLUSION AND FUTURE WORK

In the developing countries like Turkey; with the inflation and tax rates become higher as a result, brand new car prices became higher. With this second-hand car market become primary market for the buyers.

In this work we tried to apply artificial neural network model to estimate second-hand car prices in Turkeys car market. With this, we tried to estimate car prices and while doing that saving time and effort for the sellers and buyers. Second-hand car market has too much variables to consider. Car mileage, engine type, engine size, body type, model year, etc. are some of them. And some of the locally important variables people consider it is important. In Turkey's case it consists painted pieces, added extras, past accidents, damage price information. But as different variables exist there are some fraud going on; people tries different techniques to elevate their post. They can past wrong prices (like either too high or too low to when sorted price wise it shows on the top), hide some negative information, alter some information like car mileage etc. We can eliminate these posts with data cleaning techniques. In the future work we will try to build a more solid platform to eliminate or block wrong information, create a new system to combine different data mining techniques. Use advanced data cleaning techniques to make estimations more accurate and as close range as possible so it can be a reference point to sellers and buyers to make their decisions. A new star rating can be done to cars serial number to people can check this cars history on the platform and people can report the problem about the car for the fraud and misleading information and if it is a fraud to be banned from the system.

REFERENCES

Asilkan, Ö. ve Irmak, S., (2009) "İkinci El Otomobillerin Gelecekteki Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları İle Tahmin Edilmesi", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14 (2): 375-391.

Du, J., Xie, L., ve Schroeder, S. (2009) "Practice Prize Paper—PIN Optimal Distribution of Auction Vehicles System: Applying Price Forecasting, Elasticity Estimation, and Genetic Algorithms to Used-Vehicle Distribution", Marketing Science, 28(4): 637-644.

Gültekin, S., U. (2017) "Veri Madenciliği: Yapay Sinir Ağı ve Doğrusal Regresyon Yöntemleri ile Fiyat Tahmini", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, PAU. Sos. Bil. Enstitüsü.

Hand D., (2001) "Principles of Data Mining", (Adaptive Computation and Machine Learning Series, MIT.

Ho, A., Romano, R., ve Wu, X. A. (2012) "Don't Get Kicked-Machine Learning Predictions for Car Buying", Stanford University, CS229 Machine Learning.

Koyuncugil, A., S. ve Özgülbaş, N. (2009) "Veri Madenciliği: Tıp ve Sağlık Hizmetlerinde Kullanımı ve Kuiper, S. (2008), "Introduction to Multiple Regression: How Much Is Your Car Worth?", Journal of Statistics Education, 16(3).

Lin, Y. (2015) "Auto Car Sales Prediction: A Statistical Study Using Functional Data Analysis and Time Series", Doctoral dissertation, University of Michigan.

Listiani M. (2009) "Support Vector Regression Analysis for Price Prediction in a Car Leasing Application", Master Thesis. Hamburg University of Technology.

Luk K., C., Ball J. E., ve Sharma A., (2000) "A Study of Optimal Model Lag and Spatial Inputs to Artificial Neural Network for Rainfall Forecasting", Journal of Hydrology, 227: 56 – 65.

Oprea, C. (2011) "Making the Decision on Buying Second-hand Car Market Using Data Mining Techniques", The USV Annals of Economics and Public Administration, 10(3): 17-26.

Peerun S., Chummun N. H., ve Pudaruth S., (2015) "Predicting the Price of Second-hand Cars Using Artificial Neural Networks", Proceedings of the Second International Conference on Data Mining, Internet Computing, and Big Data, Reduit, Mauritius, 17-21

Pudaruth, S. (2014) "Predicting the Price of Used Cars Using Machine Learning Techniques", Int. J. Inf. Comput. Technol, 4(7): 753-764.

Purohit, D. (1992) "Exploring the Relationship Between the Markets for New and Used Durable Goods: The Case of Automobiles", Marketing Science, 11(2): 154-167.

Singh, Y., ve Chauhan, A., S. (2009) "Neural Networks in Data Mining", Journal of Theoretical and Applied Information Technology, 5(1): 37-42.

Voß, S., ve Lessmann, S. (2013) "Resale Price Prediction in the Used Car Market", In Tristan Symposium VIII.

ICOAEF'19, VI International Conference on Applied Economics and Finance

& EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES

November 16-17, 2019 / Burhaniye / Balıkesir (Turkey)

YERLİ SERMAYELİ MEVDUAT BANKALARININ ŞUBE ETKİNLİKLERİNİN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE İNCELENMESİ

Engin KARAKIŞ[1]

ÖZET

Banka şubeleri bankaların en yaygın ve önemli hizmet dağıtım kanalıdır. Şubeler bankaların müşterileri ile yüz yüze iletişim kurdukları en eski hizmet dağıtım noktalarıdır. Günümüzde teknolojik gelişmelere paralel olarak bankacılık hizmetleri ATM'ler, telefon bankacılığı, internet bankacılığı, ev-ofis bankacılığı gibi alternatif dağıtım kanalları ile de sunulmaktadır. Şubeler ile alternatif dağıtım kanallarının hizmet dağıtım maliyetleri farklıdır. Şube ağı bu anlamda birçok önemli işlevi ve üstünlüğü yanında bankalar için en yüksek maliyetli hizmet dağıtım kanalı durumundadır. Yüksek maliyetlerine rağmen teknoloji kullanım kültürünün yaygın olmadığı toplumların talebi yanında pek çok nedenle şubeler bankalarca yaygın dağıtım kanalı olarak kullanılmaktadır. Şubeler bankalar için önemli hizmet noktası ve yüksek maliyet içeren bir hizmet dağıtım kanalı olması nedeniyle kuruluş yeri ve sayısı dikkatli bir planlama ile belirlenmelidir. Etkin olmayan şubelerin bankalar için önemli bir maliyet unsuru olduğu gözönüne alınmalıdır. Bu çalışmada yerli sermayeli mevduat bankalarının şube etkinlikleri Veri Zarflama Analizi ile incelenmiştir. Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan veri zarflama analizi yöntemi ile yerli sermayeli mevduat bankalarının şube etkinlikleri 7 adet değişken kullanılarak incelenmiştir. Analizde girdi odaklı verimlilik analizi yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Akbank ve Adabank şubelerinin diğer bankalara göre seçilen kriterlere göre daha etkin oldukları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Çok kriterli karar verme, Veri zarflama analizi, Etkinlik ölçümü, Bankacılık hizmetleri

JEL Kodları: C6, C61, G2

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Sivas, Türkiye, ekarakis@cumhuriyet.edu.tr

INVESTIGATION OF BRANCH PERFORMANCE OF DOMESTIC CAPITAL DEPOSIT BANKS WITH DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

ABSTRACT

Bank branches are the most common and important service distribution channel of banks. Branches are the oldest service distribution points where banks communicate with their customers face to face. Today, parallel to technological developments, banking services are also offered through alternative distribution channels such as ATMs, telephone banking, internet banking, home-office banking. Service distribution costs of branches and alternative distribution channels are different. The branch network is the most cost-effective service distribution channel for banks in addition to its many important functions and advantages. Despite the high costs, in addition to the demand of the societies where technology usage culture is not widespread, branches are used as a common distribution channel by banks for many reasons. Since branches are an important service point for banks and a service distribution channel with high costs, the location and number of establishments should be determined with careful planning. Ineffective branches should be considered as an important cost element for banks. In this study, the branch activities of domestic deposit banks were analyzed with Data Envelopment Analysis. Data envelopment analysis, which is one of the multi-criteria decision-making methods, was used to analyze the branch activities of domestic deposit banks by using 7 variables. Input-oriented productivity analysis method was used in the analysis. As a result of the analysis, Akbank and Adabank branches were found to be more effective than the criteria selected by other banks.

Keywords: Multi Criteria Decision Making, Data Envelopment Analysis, Activity Measurement, Banking Services

JEL Codes: C6, C61, G2

1. GİRİŞ

Teknolojik gelişmelerle birlikte pek çok farklı hizmet sunma kanalı ortaya çıkmasına karşın banka şubeleri ülkemizde bankaların en yaygın ve geleneksel hizmet dağıtm kanalı olma özelliğini korumaktadır. Şubeler bankaların müşterileri ile yüz yüze iletişim kurdukları, özellikle kurumsal müşterilerine hizmet sundukları hizmet dağıtım noktalarıdır. Teknolojik gelişmeler ile bankacılık hizmetleri ATM'ler, telefon bankacılığı, internet bankacılığı, ev-ofis bankacılığı gibi alternatif dağıtım kanalları ile de sunulmaktadır. Bankaların karlılığına olan etkileri bakımından bankaların kullandıkları alternatif dağıtım kanallarının maliyetleri farklıdır. Şube dağıtım kanalı bu anlamda birçok önemli işlevi ve üstünlüğü yanında bankalar için en yüksek maliyetli hizmet dağıtım kanalı durumundadır. Bu nedenle bankalar özellikle bireysel bankacılık hizmetlerini şube dışındaki dağıtım kanallarına aktarmaya çalışmaktadırlar. Yüksek maliyetli hizmet sunma kanalı olan banka şubelerinin etkin ve verimli çalışmaları bankalar açısından son derece önemlidir. Şube ağının optimum büyüklükte olması diğer bir ifade ile uygun yer ve sayı olarak en iyi organizasyonu yaklamak yanında var olan şubelerin verimli çalışmaları bankaların karlılıklarını olumlu etkilemektedir. Şubeler yüksek maliyet içeren bir hizmet dağıtım kanalı olması nedeniyle kuruluş yeri ve sayısı dikkatli bir planlama ile belirlenmelidir. Etkin olmayan ya da düşük etkinlikteki şubelerin bankalar için önemli bir maliyet unsuru olduğu gözönüne alınmalıdır. Bu amaçla Türkiye'deki yerli sermayeli mevduat bankalarının ortalama şube etkinlikleri Veri Zarflama Analizi(VZA) ile incelenmiştir. Bu çalışmada çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan veri zarflama analizi yöntemi ile yerli sermayeli mevduat bankalarının şube etkinlikleri 2018 yılı verileri ile 7 adet değişken kullanılarak incelenmiştir. Yerli sermayeli bankaların ortalama şube etkinlikleri şube başına ortalama girdi rakamları ve ortalama çıktı rakamları ile analiz edilmiştir.

Literatüre bakıldığında veri zarflama analizi ile banka ve finans sektöründe yapılmış pek çok çalışma olduğu görülmektedir. Bu çalışmalardan bazıları, Tarım ve Cingi (2000) parametrik olmayan malmquıst üretkenlik endeksi yaklaşımıyla Türk kamu ve özel bankalarının göreli etkinlik analizi; Ertuğrul ve Karakaşaoğlu(2009) banka şube performanslarının vıkor yöntemi ile değerlendirilmesi; Ghashami, ve Lotfi (2019) İran'da çıktı odaklı BCC modeli ile banka şubelerinin verimlilik analizini; Çalışır ve Bengisu(2018) Türkiye'de finansal sektörde faaliyet gösteren bankaların performanslarının veri zarflama yöntemi ile analizi; Acar, Erkoç ve Yılmaz(2015) Türk bankacılık sektörü için karşılaştırmalı performans analizi; Önal ve Sevimeser(2006) yabancı banka girişlerinin Türk bankacılık sistemine etkileri: yerli ve yabancı bankaların etkinlik analizi; Akbalık ve Sırma(2013)Türkiye'de yabancı bankaların etkinliği: veri zarflama analiz uygulaması; Timor ve Mimarbaşı(2013) banka şube hizmet etkinliklerinin veri zarflama analizi ve TOPSIS yöntemleri ile karşılaştırılması; Ersoy(2018) banka etkinliklerinin veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi; Çelik (2016) Türk bankacılık sektöründe etkinlik analizi: 2008-2014; Dilmaç, Gülcü ve Sumer2018) Karlılık ve çeşitlendirmenin

bankaların büyümesi üzerindeki etkinliğinin veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi olarak sayılabilir.

2. VERİ ZARFLAMA ANALİZİ

VZA birden çok ve farklı ölçü birimlerine sahip girdi ve çıktıların varlığı halinde karar birimlerinin göreli etkinliklerini ölçebilen, parametrik olmayan, doğrusal programlama tabanlı çok kriterli karar verme yöntemidir. Yöntemin temelleri 1957 yılında Farrell'in çalışması ile oluşturulmuştur. Daha sonra Charnes, Cooper, ve Rhodes göreli etkinlik kavramını geliştirerek tek bir girdi ve tek bir çıktıya indirgeyen verimlilik analiz yöntemi geliştirmişlerdir. CCR modeli olarak adlandırılan bu model çok sayıdaki girdi ve çıktıyı ağırlıklı bir girdi ya da çıktıya indirgemektedir. VZA da temel etkinlik ölçütü belirli bir karar birimi için çıktıların ağırlıklı toplamlarının girdilerin ağırlıklı toplamlarına bölünmesidir. Bir sistemde girdiye göre çıktı miktarının üretim sınırının altında kalma derecesi onun görece etkinsizlik ölçüsü olarak ifade edilir(Özbek, 2017:303)

VZA'da en iyi karar birimine göre diğer karar birimlerinin etkin olup olmadıkları değerlendirilir. CCR modeli yanında 1984 yılında Banker tarafından geliştirilen model ölçeğe göre değişken getiri temeline dayanmaktadır. Modele göre CCR girdi odaklı model olarak ölçeğe göre sabit getiri varsayımına dayanırken BCC çıktı odaklı model ölçeğe göre değişen getiri varsayımına dayanır. VZA girdi ve çıktı değişkenleri ile kar amaçlı ya da kar amacı dışındaki kurum ve kuruluşkuruluşların göreli etkinliklerini ölçmede yaygın kullanılan bir yöntemdir(Özbek, 2017:304)

VZA modelleri girdiye yönelik ve çıktıya yönelik olmak üzere iki grupta incelenebilir. Girdiye yönelik modelde, belirli bir çıktı düzeyini ölçmek için etkinliği ölçülen karar birimine ait girdilerin ne kadar azaltılabileceği incelenmektedir. Çıktıya yönelik yönelik VZA modelleri ise belirli bir girdi bileşimini kullanarak en fazla ne kadar çıktı bileşimi elde edilebileceğini incelemektedir(Timor ve Subaşı, 2013:17). VZA'da girdi ve çıktılar çok sayıda belirlenebilmektedir. Ancak girdi ve çıktılar belirlenirken anlamlı ve etkinlik sonuçları üzerinde etkili olanların seçilmesi önemlidir. VZA'da ölçülen etkinlik 0 ile 1 değerleri arasında değer almaktadır. Tam etkin olan karar birimi 1 değerini alırken 1'den 0'a doğru etkinlik ölçüsü azalmaktadır. Etkinsiz olarak ifade edilen karar birimlerine etkin olan karar birimleri referans olarak önerilmektedir. VZA'da karar birimi sayısının girdi sayısı ile çıktı sayısının en az iki katı kadar olması gerektiği ifade edilmektedir. m girdi sayısı s çıktı sayısını ve n de karar birimi sayısını ifade etmek üzere $\max\{m \times s, 3 \times (m + s)\}$(Cooper vd, 2007:116).

Veri Zarflama Analizinde temel olarak üç yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntemler;

-CCR (Charnes-Cooper-Rhodes) Yöntemi,

-BCC (Banker-Chaenes-Cooper) Yöntemi,

-Toplamsal Modeldir.

2.1. Girdi Odaklı CCR Yöntemi

Çalışmada kullanılan modelin formülleri verilmiş diğer modellere değinilmemiştir. Çalışmada kullanılan girdi odaklı CCR modeli ölçeğe göre sabit getiri varsayımına dayanır. Eğer j. karar biriminin etkinliği ise amaç, bu değerin maksimum olmalıdır. Bu durumda amaç fonksiyonu girdi odaklılık varsayımı altında aşağıdaki formüldeki gibi ifade edilmiştir. m adet girdisi ve n adet çıktısı olan karar birimlerinin etkinliğini belirlemede ağırlıklandırılmış toplam çıktılar ağırlıklandırılmış toplam girdilere oranı aşağıdaki gibi gösterilebilir(Charnes, Cooper ve Rhodes, 1978:430; Yıldırım, 2014:209-210)

$$\max h_o = \frac{\sum_{r=1}^{s} u_r y_{ro}}{\sum_{i=1}^{m} v_i x_{io}} \quad (1)$$

$$\text{Kısıtlar} \quad \frac{\sum_{r=1}^{s} u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^{m} v_i x_{ij}} \leq 1 \quad ; \qquad J=1,\ldots\ldots..n, \quad (2)$$

$$u_r\, v_j \geq 0 \qquad i=1,\ldots\ldots..m, \qquad r=1,\ldots\ldots\ldots..s. \quad (3)$$

Modelde kullanılan formüllerin açıklamaları şu şekildedir.

x_{io}: Etkinliği ölçülen o. karar brimine ait i. girdi miktarı.

y_{ro}: Etkinliği ölçülen o. karar brimine ait r. çıktı miktarı.

x_{ij}: j. Karar birimine ait i. girdi miktarı.

y_{rj}: j. Karar birimine ait r. Çıktı miktarı.

u_r: o. karar birimi tarafından r. Çıktıya verilen ağırlık

v_i: o. karar birimi tarafından i. girdiye verilen ağırlık

m: girdi sayısı

s: çıktı sayısı

n: karar verme birimi sayısı

$u_r\, v_i$ problemdeki ağırlıkları ifade eder.

VZA modelini doğrusal programlama problemi modeline dönüştürüldüğünde aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$\max \sum_{r=1}^{s} \mu_r y_{ro} \quad (4)$$

$$\text{Kısıtlar} \sum_{r=1}^{s} \mu_r y_{rj} - \sum_{i=1}^{m} v_i x_{ij} \leq 0 \qquad j=1.2\ldots\ldots n \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^{m} v_i x_{io} = 1 \quad (6)$$

$$\mu_r\, v_i \geq 0 \qquad \forall\, r, i$$

Amaç ağırlıklandırılmış toplam çıktıların ağırlıklandırılmış toplam girdilere oranının maksimizasyonudur.

3. YERLİ SERMAYELİ MEVDUAT BANKALARININ ŞUBE ETKİNLİKLERİ

Analizde banka şubelerinin etkinlikleri belirlenen girdi ve çıktı değişkenleri kapsamında 2018 yılı için şube başına düşen ortalama rakamlar üzerinden analiz edilmiştir. Şube başına düşen ortalama rakamlar bankaların şubelerinin ortalama etkinliğini göreceli üstünlüğünü ifade etmektedir. Bu amaçla belirlenen 6 girdi ve 1 çıktı girdi odaklı CCR modeli ile etkinlikler analiz edilmiştir. Bu analizle yerli sermayeli bankaların mevcut şube ağı ile sağladıkları karlılık incelenmiş olmaktadır. Veriler Bankalar birliğinin internet sitesinden elde edilmiştir.

Tablo 1. Analizde Kullanılan girdiler ve çıktılar

Şube Başına Toplam Aktif	**Girdi**
Şube Başına Toplam Mevduat	Girdi
Şube Başına TL Mevduat	Girdi
Şube Başına YP Mevduat	Girdi
Şube Başına Krediler ve Alacaklar	Girdi
Şube Başına Personel (kişi)	Girdi
Şube Başına Net Kar	Çıktı

Tablo 2. VZA Sonuçları.

Banka Adı	**Etkinlik Skoru**
Adabank	100
Akbank	100
Ziraat Bankası	89,8
Vakıfbank	87,2
Anadolubank	86,4
Türkiye İş Bankası	84,4
Yapı Kredi Bankası	73,6
Fibabank	50,1
Türk Ekonomi Bankası	44,7
Halkbank	39,0
Turkish Bank	14,1
Şekerbank	11,1

Analiz sonuçlarına göre Adabank ve Akbank belirlenen girdi ve çıktılara göre tam etkin ortalama şube vermliliğine sahip olan bankalardır. Bu bankaları Ziraat, Vakıfbank, Anadolubank izlemektedir. Adabank, Akbank, Ziraat, Vakıf, Anadolu bank etkin diğer bir ifade ile görece karlılık sağlayan ortalama etkin şube ağına sahip bankalar olarak belirlenirken Fibabank, Türk Ekonomi Bankası, Halkbank, Turksih Bank ve Şekerbank görece etkin olmayan ortalama şube verimliliğine sahip bankalardır.

4. SONUÇ

Bankaların en önemli faaliyet birimi ve hizmet dağıtım noktaları olan şubelerin etkinliklerini ölçmek bankaların karlılık ve devamlılıkları açısından önemlidir. Bu amaçla ticari faalitette bulunan bankaların başta yerli sermayeli mevduat bankalarının karar birimleri yönetim analizi olmak üzere, bankaların müşteri ve yatırımcıları başta olmak üzere sektörle ilişkili kişi, kurum ve kuruluşlar, politika oluşturma ve karar vermede çalışma sonuçlarından faydalanmaları önemlidir.

Analiz sonuçlarına göre Adabank ve Akbank belirlenen girdi ve çıktılara göre tam etkin şube verimliliklerine sahip olan bankalardır. Bu bankaları Ziraat, Vakıfbank, Anadolubank izlemektedir. Adabank, Akbank, Ziraat, Vakıf, Anadolu bank etkin diğer bir ifade ile görece karlılık sağlayan şube verimliliğine sahip bankalar olarak belirlenirken Fibabank, Türk Ekonomi Bankası, Halkbank, Turksih Bank ve Şekerbank görece etkin olmayan ortalama şube verimliliğine sahip bankalardır.

Araştırmada kullanılan yöntem olan VZA ile girdi ve çıktı değişkenlerine yenileri eklendiğinde veya çıkarıldığında elde edilen sonuçlar değişebilecektir. Banka şubelerinin etkinlik analizini farklı ÇKKV yöntemleri kullanarak incelemek farklı bakış açıları getirebilir. Bu amaçla farklı girdi ve çıktı değişkenleri ile etkinlik ölçümünde kullanılan çok kriterli karar verme yöntemlerinden COPRAS, EATWIOS gibi yöntemler kullanılabilir.

KAYNAKÇA

Acar, M. F., Erkoç, T. E., & Yılmaz, B. (2015). "Türk Bankacılık Sektörü İçin Karşılaştırmalı Performans Analizi". Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl: 2, Sayı: 2, syf. 1-11.

Akbalık, M., & Sırma, İ. (2013). "Türkiye'de Yabancı Bankaların Etkinliği; Veri Zarflama Analiz Uygulaması". Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 4(8), 1-16.

Charnes, A, Cooper W.W., and Rhodes, E. (1978) "Measuring the efficiency of decision making units" European Journal of Operational Research 2 (1978)429-444.

Charnes, A., W.W. Cooper ve Z.M. Huang. (1990), "Polyhedral cone-ratio DEA models with an illustrative application to large commercial banks," Journal of Econometric, Vol.46,

Cooper, W. W., Seiford, L. M. ve Tone, K.,(2007) Data Envelopment Analysıs A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software. Springer. Second Edition.

Çalışır, M., & Bengisu, B.(2018). "Türkiye'de Finansal Sektörde Faaliyet Gösteren Bankaların Performanslarının Veri Zarflama Yöntemi ile Analizi". Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(4), 172-200.

Çelik, T. (2016). "Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik Analizi: 2008-2014." Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya Isletme Fakültesi Dergisi, 8(1).

Dilmaç, M., Gülcü, A., & Sumer, S. (2018). "Karlılık ve Çeşitlendirmenin Bankaların Büyümesi Üzerindeki Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi." Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi, 3(2), 149-163.

Ersoy, N. (2018). "Banka Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi." Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (FESA), 3(2), 478-487.

Ertuğrul, İ., ve Karakaşaoğlu, N. (2009). "Banka Şube Performanslarının Vıkor Yöntemi ile Değerlendirilmesi". Journal of Industrial Engineering (Turkish Chamber of Mechanical Engineers), 20(1).s. 19-28.

Ghashami, M., & Lotfi, F. H. (2019). "Evaluating the efficiency of bank branches with random data." Int. J. Data Envelopment Analysis (ISSN 2345-458X), 7(1).

Özbek, A., (2017). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excel ile Çözümü, Seçkin Yayınevi.

Tarım A. (2001), Veri Zarflama Analizi Matematiksel Programlama TabanlıGöreli Etkinlik Ölçüm Yaklaşımı, Ankara, Sayıştay Yayın İşleri Müdürlüğü Araştırma İnceleme.

Tarım, Ş, Cingi, S. (2000). "Parametrik Olmayan Malmquıst Üretkenlik Endeksi Yaklaşımıyla Türk Kamu ve Özel Bankalarının Göreli Etkinlik Analizi". Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler FakültesiDergisi,18(2),17-34.

Timor, M., & Mimarbaşı, H. (2013). "Banka Şube Hizmet Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ve Topsıs Yöntemleri ile Karşılaştırılması". İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Yönetim Dergisi, 24(75), 13-35.

Yıldırım, B. F. ve Önder, E. (Ed.),(2014). "Operasyonel, Yönetsel ve Stratejik Problemlerin Çözümünde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri." Bursa: Dora Yayıncılık.