

MANISA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

Cilt/Volume:14 Sayı/Number:4
Aralık/December2016

İktisadi ve İdari Bilimler Sayısı
Economics and Administrative Sciences Issue

Manisa-2016



DergiPark
AKADEMİK



Dergimiz “TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı (SBVT)”, “DERGİPARK”, “Central and Eastern European Online Library”, “Sosyal Bilimler Atıf Dizini (SOBIAD)”, “SCIPPIO”, “ASOS İndeks”, “İSAM İlahiyat Makaleleri Veritabanı”, “Türk Eğitim İndeksi”, “Akademik Türk Dergileri İndeksi ve “Arastirmax Bilimsel Yayın İndeksi” tarafından taranmaktadır.

This journal is indexed by ULAKBİM, DERGİPARK, CEEOL, SOBIAD, SCIPPIO, TEİ, ASOS, İSAM, AKADEMİK DİZİN and ARASTIRMAX.

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Uluslararası Hakemli Bir Dergidir.

Manisa Celal Bayar University Journal of Social Science is
the International Peer Reviewed Journal.

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Sahibi ve Baş Editörü / Owner and Editor in Chief:

Prof. Dr. Halit EV

Yönetim Kurulu Adına, Sosyal Bilimler Enstitü Müdürü

On Behalf of the Administration Board, Director of Social Sciences Institute

Sayı Editörleri / Issue Editors:

Doç. Dr. Burak KARTAL

Doç. Dr. Ertan GÖKMEN

Doç. Dr. Fatma ŞAŞMAZ ÖREN

Yardımcı Editörler / Assistant Editors:

Ferdi ÇİFTÇİOĞLU

Araş. Gör. Deniz DİRİK (İngilizce)

İngilizce Editörü / English Editor:

Yrd. Doç. Dr. Mahinur AKŞEHİR UYGUR

Yayın Kurulu / Editorial Board:

(Yayın Kurulu'nda herhangi bir öncelik sıralaması yoktur.)

Doç. Dr. Fatma Şayan ULUSAN

Doç. Dr. Erdem HEPAKTAN

Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU

Doç. Dr. Hacer ÂŞIK EV

Yrd. Doç. Dr. Ayvaz MORKOÇ

Ferdi ÇİFTÇİOĞLU

Kapak Tasarımı / Cover Design:

Öğr. Gör. Gürol YERALTI

İletişim Adresi / Correspondence: Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bilgi Erişim Merkezi Giriş Kat, Prof. Dr. İlhan VARANK Yerleşkesi, 45030 Manisa, TÜRKİYE

Telefon / Phone: 0 (236) 201 27 61

Faks / Fax: 0 (236) 233 09 49

e-mail: cbusbe.dergi@gmail.com

İnternet: <http://edergi.cbu.edu.tr/ojs/index.php/sbe>

Basım Yeri / Place: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Matbaası, Manisa.

©Copyright: MCBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü

Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir. / Writers are responsible for the content of their articles.

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi yılda dört (4) sayı olarak yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. /Manisa Celal Bayar University Journal of Social Sciences is a four times a year published, refereed international journal.

DANIŞMA KURULU /ADVISORY BOARD

- Prof. Dr. Âdem CEYHAN** (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet GÜÇ (Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali EROL (Ege Üniversitesi)
Prof. Dr. Ayşe İLKER (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Bünyamin DURAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Claus SCHÖNIG (Frei Berlin Universität)
Prof. Dr. Chakib BENAFRİ (Cezayir 2 Üniversitesi)
Prof. Cherifa TAYENE SAHED (University of Algier-z)
Prof. Dr. Dilek DİRENÇ (Ege Üniversitesi)
Prof. Dr. F. Feryal ÇUBUKÇU (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Feridun EMECEN (İstanbul 29 Mayıs Üniversitesi)
Prof. Dr. Halit EV (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Haluk SELVİ (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Hatice ERDEMİR (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Hatice ŞİRİN (Ege Üniversitesi)
Prof. Dr. Kenan ERDOĞAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Keziban ACAR KAPLAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Latifa BOURABA (Université d'Alger-z)
Prof. Dr. Mehmet ÇELİK (Emekli Öğretim Üyesi)
Prof. Dr. Milay KÖKTÜRK (Pamukkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Muammer ERBAŞ (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa MİYNAT (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Nadir ÖZKUYUMCU (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Nejdett HAYTA (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Osman BİLEN (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer TURAN (Orta Doğu Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Remzi DURAN (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Sibel GÜZEL (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Sibel SELİM (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Assoc. Prof. Dr. Muhammet BAŞ (Harvard University)
Doç. Dr. Âdem SEZER (Uşak Üniversitesi)
Doç. Dr. Aylin ÜNAL (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. B. Ayça ÜLKER ERKAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Buğra ÖZER (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Burak KARTAL (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Ceren ÜNAL (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)

Doç. Dr. Ertan GÖKMEN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. F. Şayan ULUSAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Hande ŞAHİN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Mahmut KARĞIN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Mustafa ALKAN (Gazi Üniversitesi)
Doç. Dr. Rabia AKTAŞ (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Selhan ÖZBEY (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Serdar AYBEK (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Serhat BAŞTAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Gökhan BİÇER (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ferhat ARSLAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. H. Saim PARLADIR (Kâtip Çelebi Üniversitesi)
Dr. Mahmut SÖNMEZ (University of Texas San Antonio)
Dr. Timo Müller (University of Augsburg)

BU SAYININ HAKEM KURULU* / REFEREES OF THIS ISSUE

Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Fatih ŞAHİN(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Haluk EGELİ(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Kadir ESER(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Sami ŞENER(İstanbul Medeniyet Üniversitesi)
Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Aylin ÜNAL(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Buğra ÖZER(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Burak KARTAL(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Burcu ÖZCAN(Fırat Üniversitesi)
Doç. Dr. Cevdet KAYALI(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Gül KAYALIDERE(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. İlkey DİLBİR(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Melih ÖZÇALIK(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Nilgün KAYALI(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Nilüfer NEGİZ(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Doç. Dr. Rabia AKTAŞ(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)

* Hakem listesi unvana ve isme göre alfabetik olarak sıralanmıştır.

Doç. Dr. Serdar ÖZTÜRK(Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Seyhan Çil KOÇYİĞİT(Gazi Üniversitesi)
Doç. Dr. Sibel KARGİN(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Taha Bahadır SARAÇ(Niğde Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ali İhsan ŞENDOĞDU(Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Bahar YALÇIN(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Bilge DOĞANLI(Adnan Menderes Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Burak MİL(İstanbul Arel Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ertuğrul AYDIN(Doğu Akdeniz Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Hakan YALÇINKAYA(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. İsmail METİN(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Özgür Emre KOÇ(Hiti Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Özlem ATEŞ(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Sara ONUR(Kırıkkale Üniversitesi)

T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

İÇİNDEKİLER/CONTENTS

A Practical Solution For A Developing Country Related To Income Inequality: Supporting Women's Employment <i>Gelişmekte Olan Bir Ülke İçin Gelir Dağılımı Eşitsizliğine İlişkin Uygun Bir Çözüm: Kadın İstihdamının Desteklenmesi</i> Deniz ZÜNGÜN-Emine Türkan AYVAZ GÜVEN.....	1
Ütopya ve Distopya: Siyasetin Edebiyat Üzerindeki Etkisi <i>Utopia And Dystopia: The Effect Of Politics On Literature</i> Onur AĞKAYA.....	23
Hızlı Moda Markalarında Çevik ve Esnek Tedarik Zinciri Yönetimi <i>Agile And Flexible Supply Chain Management In Fast Fashion Brands</i> Aylin ÇALIŞKAN-Melis T. KARACASULU-Yücel ÖZTÜRKÖĞLU.....	49
Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye’de J Eğrisinin Analizi <i>Analysis Of J Curve For Turkey Under Structural Breaks</i> C. Erdem HEPAKTAN.....	75
İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Türkiye ve Seçilmiş AB Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama <i>The Validity Of Unemployment Hysteresis: A Case Of Turkey And Selected EU Countries</i> Hakan KAHYAOĞLU-Osman TÜZÜN-Fatih CEYLAN-Ramazan EKİNCİ	103
Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması <i>Education And Related Expenditures As Forms Of Public Goods And Services: A Comparison Of Turkey With OECD Countries</i> Özgür Mustafa ÖMÜR- Filiz GİRAY.....	129

Basel-II Kapsamında Kredi Derecelendirmesi ve Kurumsal Kredilerde Sermaye Yükümlülüğü: Karşılaştırmalı Analiz

Credit Rating And Capital Requirements In Corporate Loans Within The Framework Of Basel-II: A Comparative Analysis

Rıdvan ÇABUKEL..... 161

Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği

Restaurant Managers' Views On The Use Of Physical Evidence: The Case Of Eskişehir

Gül DEMİRAL-Çağır Hale ÖZEL..... 191

İnsani Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı İle Bu Kurumlara Olan Bağlılık ve Dini İlgilenimin Bağışta Bulunma Niyetine Etkisi

The Effect Of Humanitarian Aid Organizations' Brand Image, Commitment To These Organizations And Religious Involvement On The Intention To Donate

Şükrü YAPRAKLI-Musa ÜNALAN..... 231

Yöneticilerin Liderlik Davranışlarının Öğretmenlere Yansıyan Sonuçları: Bir Meta-Analiz Çalışması

The Effects of School Directors' Leadership on Teachers' Organizational Attitudes: A Meta-Analysis Study

Serdal ÖZÖZGÜ-Esen ALTUNAY..... 259

Büyüme, Beşeri Sermaye ve Kalkınma İlişkisi: OECD Ülkeleri'nin Ekonometrik Bir İncelemesi

The Nexus Between Growth, Human Capital And Development: An Econometric Analysis On OECD Countries

Nehrin TUNALI-Ayşegül YILMAZ..... 295

Sosyal Hizmetin Yerelleşmesi ve Sosyal Hizmette Yerel Yönetimlerin Artan Rolü

Decentralization Of Social Services And The Expanding Role Of Local Government

Bedrettin KESGİN..... 319

Terörizmin Finansmanı ile Mücadelede Vergilendirme ve Terör İlişkisi

The Nexus Between Taxation And Terrorism In Counter-Terrorism Financing

Burcu GEDİZ ORAL..... 341

Yazım Kuralları ve Yayın İlkeleri

Publishing Principles of the Journal and the General Rules.....

359

**A PRACTICAL SOLUTION FOR A DEVELOPING COUNTRY
RELATED TO INCOME INEQUALITY: SUPPORTING WOMEN'S
EMPLOYMENT**

Deniz ZÜNGÜN¹

Emine Türkan AYVAZ GÜVEN²

Abstract

This study examines the effect of the rate of women's employment on income distribution in Turkey between 2004 and 2015. The overall income generated by everyone, without exception, in a society forms the gross domestic product of that country. The societies with lower rates of women in employment tend to record relatively lower levels of gross domestic product compared to those with greater number of women in employment. Given that women are employed in all kinds of sectors ranging from agriculture to services today, it is evident that income distribution is relatively more equal in societies with greater number of women in employment. On the assumption that the half of the population of the world, accordingly of Turkey just as each country in the world, is female; it has been observed that the income inequality in Turkey has decreased with the increasing employment of women. In 2004-2015 periods, 1% increase in FER in Turkey is expected to create a 2.79% decrease in GINI.

Key Words: Women Employment, GINI Coefficient, Turkey.

JEL Classification: E24, J21

**GELİŞMEKTE OLAN BİR ÜLKE İÇİN GELİR DAĞILIMI
EŞİTSİZLİĞİNE İLİŞKİN UYGUN BİR ÇÖZÜM: KADIN İSTİHDAMININ
DESTEKLENMESİ**

Özet

Bu çalışma, Türkiye'de 2004-2015 yılları arasındaki kadın istihdam oranının gelir dağılımı adaleti üzerindeki etkisini incelemektedir. Bir

¹ Manisa Celal Bayar University, Assist. Prof., Ahmetli V.H.S., Human Resources Managment Department, E-mail: zungund@hotmail.com

² Manisa Celal Bayar University, Lecturer, Ph.D., Ahmetli V.H.S., Human Resources Managment Department, E-mail: ekonomist1987@hotmail.com

toplumda kadın ve erkek ayrımı olmaksızın herkesin çalışarak elde ettiği gelirler, o toplumun gayri safi yurt içi hâsılasını oluşturmaktadır. Kadın istihdam edilmeyen bir toplumun gayri safi yurt içi hâsılası, kadın istihdam edilen bir topluma nispeten düşük kalmaktadır. Kadınların günümüzde, tarım, hizmetler gibi her türlü sektörde çalıştığı düşünüldüğünde kadınların da çalıştığı bir toplumda gelir dağılımı adaleti yüksek olmaktadır. Dünyanın ve dolayısıyla dünyadaki her bir ülke gibi Türkiye'nin nüfusunun yarısı da kadınlardan meydana gelmekte ve Türkiye'deki özellikle son yıllarda artan kadın istihdamına karşılık gelir dağılımı adaletsizliği de düşmektedir. 2004-2015 yılları arasında Türkiye'deki kadının istihdam oranında eide edilen %1'lik bir artışın, ülkedeki GİNİ katsayısında %2.79'luk bir düşüş yarattığı saptanmıştır.

*Anahtar Kelimeler. Kadın İstihdamı, Gini Katsayısı, Türkiye
JEL Sınıflaması: E24, J21*

1. Introduction

A state exists to provide a variety of goals and assume various responsibilities including inter alia, a duty to provide income equality among citizens, to foster economic growth and to assure economic stability. In theory, although the information concerning the distribution of income of the countries can be obtained via lorenz curve and gini coefficient, factors such as the socio-economic factors of countries, the living conditions of the individuals, employment policies, the differences between sexes inside the society and the roles forced by these differences have importance in terms of this subject. The leading factor among them is employment policy and there is an unbalanced distribution to the detriment of women in all countries in the world in terms of employment policy.

Industrial Revolution was the era when women got an active start in business by getting free of traditional patterns in the world. The women's workforce, which came to nothing in the rural area in the frame of technological inventions, started to work under the harsh conditions in the labor-market after migrating to cities. During

the years of WWII, most of the male population was sent to war and the income level of the families decreased, as a consequence, the number of women engaging with the work life increased more and more. After these years, while the women's employment rate in the countries such as England and France increased because of increasing education level among women and including women more inside the laws, no data belonging to women's employment rate can be found in the countries such as Iran and Saudi Arabia where less or no regulations about women were made. When we consider Turkey at that time, although the women's employment was not as much as it is in the developed countries, it was not as pessimistic as it was in aforementioned countries.

It is known that naturally the half of the population of the world and of each country consists of women. The gross domestic product of the country in which there is no women's employment will be lower when compared to the country in which the women are employed. When it is considered that women work in all kinds of jobs such as agriculture and services today, the justice in income distribution can be higher in the societies where women also work. This study has been prepared in order to measure the effect of women's employment in Turkey on justice in distribution of income for the very reason.

The sections of this study are organized as followed; in the second part, related literature search is taken into consideration, then in the third, female employment in the USA and Turkey is examined. As fourth part root tests used as models in the study, Causality, Regression and Correlation analyzes are dealt with theoretically. In the further stage, the implementation is presented. In this phase the method used and variables are mentioned, also the results related to analyzes are taken account. In the sixth and the final stage, the study is completed with the conclusion that includes general comments and evaluation.

2. Literature Review

It's possible to find many studies about women's employment and also income inequality in literature both in European Union and USA. Some of these samples has presented in the following section.

Gustafsson and Jacobsson (1985) drew attention to the decreasing wage difference for sexes in Switzerland while explaining the increasing women involvement rate.

Psacharopoulos and Tzannatos (1993) analyzed women's workforce involvement in 15 Latin-American countries. They found an increase in involvement inspite of negative economic conditions.

Granger, Stanworth and Stanworth (1995) emphasized that women become entrepreneurs because of financial difficulties; and that flexible employment policies and reduction in the number of laborers force women to become owners of small businesses.

Lim (2000) studied the different effect of East Asian economic crisis on women's employment when compared to male employment in terms of the effects of cyclical fluctuations on women's employment.

Schank, Schnabel and Stephani (2009) showed that younger and more qualified individuals have a higher rate of opportunity to carry their economic situations to high-income groups; however, women are less likely to advance to high-income groups when compared to males.

In the study which Schmid (2010) carried out for 24 European Union (EU) member countries, it is argued that women prefer non-standard employment types (part-time, free-lance etc.) in order to benefit from flexible working hours and; therefore, the rate of women's workforce involvement will increase in case non-standard job opportunities increase.

Bachmann, Bechara and Schaffnerr (2012) showed that the likelihood of men to get to high-income groups is much bigger than

women, that the downward wage movement is higher in the families with many children and in the families where there are many old people, and that the likelihood of downward wage movement inside distribution of income reduces with age.

O'Sullivan (2012) indicated with the results obtained from the study examining Ireland that the increases in the rate of involvement of women in the workforce lead to a positive advancement for the society in terms of the attitude towards the working women.

3. Women's Employment in Turkey and Comparison to EU & USA

In Turkey, the beginning of women's workforce was in the field of textile industry where women workforce was densely used in the early 19th century. Women had to be directed to the work area which became vacant during WWI and Turkish War of Independence. 1950s are the years when industrilization in Turkish economy and migration from rural areas to urban areas accelareted. Thus, the women's employment in Turkey mainly began in 1950s. However, women were employed in the jobs based on quantity and cheapness of workforce which did not generally require vocational education. Also there was an enhancement in the work life of women of the member countries of European Union during WWII. Especially, due to the reasons such as patriotism and men's involvement in the war, the women took place in the work life in 1950s in Europe. 5.4%-6.3% of the women, who had turned back their homes when the war ended, made a come-back to labor-markets later . The rapid technological enhancements in Europe, the increase in the level of education of the women, and service sector's superseding the structure in which agriculture and industry once dominated in the economy caused increase in women's employment in Europe.

After 1950s when the women's involvement in work life began, the technological enhancement of Turkey was weaker than the technological enhancements in Europe. Although the increase in educational level of European women of that period was higher than the women in Turkey, there was a significant increase in educational level of women in Turkey, as well. However, some of the educated women in Turkey didn't continue to work, like the women in Europe determinedly did, when they got married and had children because of the traditional structure in Turkey. Besides, especially agriculture in Turkish economy did not give its place to service industry as readily as it did in Europe. In contrast, agriculture sector has an important place in Turkey and the women employed in agriculture sector have been unpaid family workers. For example, in the frame of 2008 data which is a closer date to nowadays, although women in rural areas seem to participate more in workforce with 32.9% when compared to the women in urban areas with a percentage of 20.8%, 84 women out of 100 in rural area work in agricultural sector and 77% of these women work as unpaid family workers. In addition to that, women's wish to find jobs in urban areas when the agricultural sector dies and not being able to find jobs deal major blow in women's employment. Another important problem for women's employment in Turkey except for being an unpaid family worker is unregistered employment of women. It is known that although they are registered as "unemployed" in the statistics, many women are engaged in point lace, sewing, casual labors, and knitting works. As a result, these women create an off-the-books situation both for women's employment and for the total employment.

Table 1: EU-Turkey Women's Employment Rate (%)

	1994	2004	2014
EU	49.4	59.3	63.5
Turkey	30.4	21.0	31.6

Source: OECD, Eurostat, 2015.

The women's employment rates in EU and Turkey for the years 1994, 2004 and 2014 are given in Table 1. As it can be seen in the table, while the women's employment rate in Europe increases on a regular basis in a 20-year process, the subject rate in Turkey does not show a regular increase. Also, while the women's employment rate difference between EU and Turkey in 1994 was 19.4%, this rate difference increased to 31.9% in 2014 which doubled the women's employment of EU when compared to the women's employment of Turkey. These data can be accepted as an indicator of the aforementioned causes related to subject matter.

While the situation in European Union and Turkey are as they've been shown, the United States of America can be shown as one of the countries where women's employment increases on a regular basis.

Table 2: Women's Employment Rate in USA (%)

	1950	1960	1970	1980	1990	1998	2015
USA Women's Employment Rate	33.9	37.7	43.3	51.5	57.5	59.8	61.9

Source: (Dünya Gazetesi, 2015), "Labor force participation: 75 years of change, 1950-98 and 1998-2025", **Labor Force Participation**, 1999, United States.

As it can be seen from the Table 2, the women's employment of USA resembles the women's employment of EU. While data for women's employment can be found for EU, USA and Turkey, no data

concerning women's employment can be found Saudi Arabia. Similarly, this rate is rather low in the countries such as Qatar, Oman and Iran.

In case women and men participate equally in work life in terms of rate, it is indicated that there will be a come-back of 5% economic contribution to USA's GDP. If the number of working women and men were equal in the United Arab Emirates, the contribution to the economy would be calculated to be 12% of its economy and the same situation would result in 34% for Egypt. Qatar, Oman and Iran are at the very top of the list of the countries which suffer from the greatest economic loss with the 30% of their GDPs . At the same time, the countries such as Qatar, Oman and Saudi Arabia are among the countries where the income inequality is at the highest degree.

4. Methodology

4.1. The Concept of Stationarity in Time Series and Unit Root Tests

Before analyzing the causal relations among variables, the order of stationarity of the series must be determined. In the studies made with non-stationary time series, spurious regressions may occur. Although high R² and significant t statistics value can be found in spurious regressions, the parameter predictions are not economically significant. In that case, the stationarity of the time series to be used requires to be tested with the aim of avoiding spurious regressions in the studies made with time series analysis .

$$X_t = c_0 + j.X_{t-1} + e_t \quad (1)$$

In the equation (1), if $|j| < 1$, X_t series is stationary; if $|j| = 1$, X_t series is non-stationary. It is favorable for autoregressive coefficient "j" to be equal to one or to be smaller than 1 in many economic time

series. If $j > 1$, it is not economically significant. In the autoregressive equation # (1), $j=1$ is known as "the process with stationary differences" and most of the economic time series are observed as the processes with stationary differences. In such a process, when $j=1$, X_t series is said to be integrated in the first order. In the equation (1), Dickey and Fuller (1987) suggested an easy and favorable method for the test of the order of integration of X_t and it is known as Dickey Fuller (DF) test.

Various methods came in view in order to overcome some deficiencies of Dickey and Fuller test. One of them is Phillips Perron (PP) test which is an alternative unit root test. Dickey and Fuller ignore the effect of structural fractions on autoregressive (AR) process. In order to resolve this problem, Perron developed his own test in 1989 and aimed to prevent DF test from accepting the wrong hypothesis which depends on fractions. In addition to that, the hypothesis of Dickey and Fuller stating that error terms are statistically independent and that they have constant variance was expanded by Phillips-Perron. They added the effects of error term's standard error's being different into the process. For this purpose, they developed a nonparametric unit root test. As a result, no autocorrelation between error terms is required in this test.

The regression used in Phillips-Perron unit root test is as follows.

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 \left(T - \frac{N}{2} \right) + \mu_t \quad (2)$$

In the equation (2); "N" is the number of observation and " μ " is error term. In this test, Hypothesis zero " $\beta_1 = 1$ " is being tested. In order to be able to accept or reject these hypotheses, the test statistics of Phillips-Perron unit root test is compared to the critical table values used for Augmented Dickey-Fuller (ADF) unit

root test, and according to the results, hypothesis zero is either accepted or rejected. Hereunder, the series are decided to be stationary or not (Altunç, 2008: 118).

In this study, Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) tests have been used in determining the stationarity of the series.

4.2. Causality Analysis

In this study, Granger Causality Analysis has been used in searching the causality relationship between women's employment and GINI coefficient. This analysis is made by using the following two equations.

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{k1} \alpha_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^{k2} \beta_i X_{t-i} + u_t \quad (3)$$

$$X_t = X_0 + \sum_{i=1}^{k3} \chi_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^{k4} \delta_i Y_{t-i} + v_t \quad (4)$$

Granger causality analysis is made through testing if coefficients of the lagged values of the independent variable which is in front of the error term in the model above is equal to zero as a group or not. If the β_i coefficients in the equation (3) are found different from zero in a certain significance level, it is concluded that X is the cause of Y. Similarly, if the δ_i coefficients in the equation (4) are found different from zero in a certain significance level, it is concluded that Y is the cause of X. In this case, there is a mutual causality relationship between Y and X. If β_i coefficients in the equation (3) are only different from zero, there is a unidirectional causality from X to Y; and if δ_i coefficients in the equation (4) are only different from zero there is a unidirectional causality from Y to X. If both β_i and δ_i coefficients are not different from zero, then,

there isn't any causality relationship between these two variables. In the original Granger causality test, k_1, k_2, k_3, k_4 represent lagging lengths and, u_t and v_t represents error terms .

4.3. Regression and Correlation Analysis

While the forms of the relationships between variables are determined numerically in regression, the degrees of these relationships are revealed in correlation.

The linear relationship between two variables -one as dependent and one as independent- can be formulated as follows:

$$Y = \alpha + \beta X + \varepsilon \quad (5)$$

In the equation (5), Y is dependent variable, X is independent variable and ε is error term. In order to decide which variable will represent dependent variable and which variable will represent the independent variable, it is required to determine which one affects the other. This can only occur by having information about observations. The method which is generally used in obtaining regression equation is Least Squares Method. The core of Least Squares Method is based on the minimum totals of the squares of the deviations of value Y from regression line. In that sense, Least Squares Method regression line expresses the same result with arithmetic mean .

On the other hand, correlation coefficient is a measure indicating the degree of the relationship between variables. If its value is between 0 and 1, the correlation is positive; if its value is between 0 and -1, the correlation is negative. When the correlation coefficient is 0, there is no relation between variables and when the correlation is 1 or -1, there is a complete correlation. If the correlation coefficient is between 0 and 0.49, the relationship is weak; if it is between 0.5 and 0.74, the relationship is average and if it

is between 0.75 and 1, the relationship is strong. The mark of the correlation coefficient depends on the mark of the β coefficient in the regression equation. If β is positive, the correlation is positive; and if β is negative, the correlation is negative .

5. Results

5.1. Data Set and Variables

In this study, the relationship between women's employment rate 2004-2015 in Turkey and GINI coefficient was analyzed with time series analysis and the numerical results were evaluated. In this study, Augmented Dickey Fuller (ADF) test and Phillips Peron (PP) test were made in order to determine if the values related to two variables are stationary or not. After that, Granger Causality test was applied in order to confirm the causality relationship between variables. Finally, Regression and Correlation Analysis were applied in order to determine the direction and degree of the relationship.

In the study, in order to find if the rise in women's employment in Turkey between 2004 and 2015 improves GINI coefficient or not, annual women's employment rate and GINI coefficient data were used. The variables used in the practice were available after 2004 and compiled from the database of Turkish Statistical Institute. GINI used in the analysis represents GINI coefficient; FER represents Women's Employment Rate.

5.2. Unit Root Test Results

Time series used in the model must be tested in order to determine if they are stationary or not. As Granger and Newbold (1974) showed, in case of studying with time series that are non-stationary, the spurious regression problem occurs. As it is, the result obtained by regression analysis does not reflect the actual relationship .

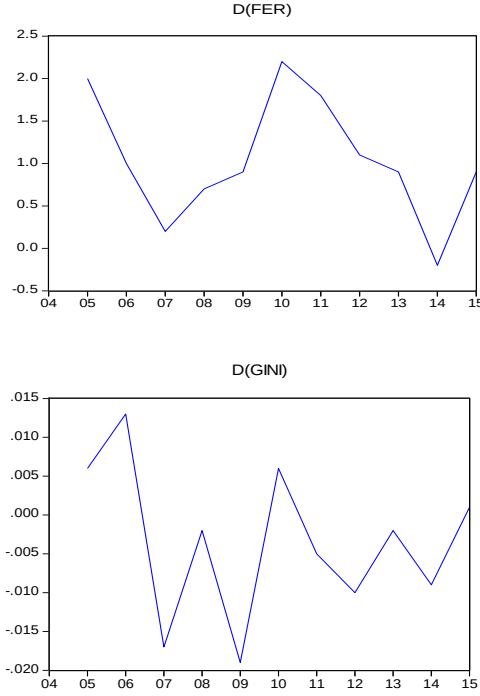


Figure 1. The Graphics of FER and GINI Series with Taken Differences

If the series has unit root, it means that it is non-stationary. When the fixed data of ADF and PP test statistics are examined, the following can be said related to FER and GINI series: that they are not in the form of stationarity in the level and that they do not display distribution around a certain average. When their first differences are taken, it is seen that test statistics are bigger than the critical values determined by Mackinnon in terms of absolute value. As a result, when the first differences of FER and GINI series are taken, that is in $I(1)$, it can be said to provide with stationarity hypothesis

(see. Table 3 and Table 4). The graphics of stationary series whose differences in the 1st degree are taken are given in Figure 1.

Table 3: ADF Unit Root Test Results

Variables	MacKinnon Critical Values	ADF – t Statistics	
		Level Values	First Difference
FER	%1= -4.2001 %5= -3.1753 %10= -2.7289	-1.7037 (0)	-3.6587 (0)**
GINI	%1= -4.2970 %5= -3.2126 %10= -2.7477	-0.1110 (1)	-4.1629 (0)**
NOTE: The values in brackets give the lagging length chosen according to SCI criterion. The critical values for ADF were obtained by MacKinnon (1996). ***p<.01, **p<.05, *p<.1.			

Table 4: PP Unit Root Test Results

Variables	MacKinnon Critical Values	PP – t Statistics	
		Level Values	First Differences
FER	%1= -4.2001 %5= -3.1753 %10= -2.7289	-1.7037(0)	-3.6587(0)**
GINI	%1= -4.2970 %5= -3.2126 %10= -2.7477	-0.3802(0)	-4.5370 (2)***
NOTE: The values in brackets give the lagging length chosen according to SCI criterion. The critical values for PP were obtained by MacKinnon (1996). ***p<.01, **p<.05, *p<.1.			

5.3. Granger Causality Test Results

Granger developed "Granger Causality Test" in order to test if a variable in a model, which is formed in order to predict a variable, is the cause of the other variable or not. The causality relationships between variables are explained with this test. The lagging length in the causality analysis was determined by using Akaike Information Criterion and the length of lagging was taken as 1. The obtained results are displayed in Table 5.

Table 5: Granger Causality Test Results

Hypotheses	F-statistics	Probability
GINI is not the cause of FER.	7,7942	0.0235
FER is not the cause of GINI.	8.5179	0.0193

According to the Granger Causality Test results, the H_0 hypothesis stating that GINI is not the Granger cause of FER is rejected at 5% significancy level (with 0.0235). the H_0 hypothesis stating that FER is not the Granger cause of GINI is rejected at 5% significancy level (with 0.0193). Hence, it is understood that the causality relationship between GINI and FER is bi-directional. As a result, the changes in both variables affect one another.

5.4. Correlation and Regression Analysis Results

Before starting correlation and regression analysis, the causality relationship between GINI and FER must be revealed. If there isn't any causality relationship between these two series, the results of the correlation and regression analysis can be statistically significant; however, it won't have any significance in terms of economics.

Table 6. Correlation Analysis Results

Variables	GINI	FER
GINI	1.0000	-0.8104
FER	-0.8104	1.0000

When the data in Table 6 are evaluated, it is seen that the correlation between GINI and FER is negative (-0.8904) and that there is a strong level of relationship between them.

The regression analysis results between these two variables for the sample period are shown below.

Table 7. Regression Analysis Results (Dependent Variable = GINI)

VARIABLES	COEFFICIENT
FIXED	0.5313 (8.4732)*
FER	-2.7904 (-6.1972)*
R ²	0.7937
DW	1.7320
F Stat. (Prob.)	0.0102

NOTE: The numbers in brackets are t statistics. *The asteriks indicates 5% significance level

By using equation (5), regression analysis results are given in Table 7. When the regression analysis results obtained as a result of solving equation (5) are evaluated; as the probability values of coefficients are smaller than 5%, H0: rejected, H1: accepted and the coefficients are significant. F probability is considered for the total significancy of the model and as it is smaller than 5%, H0: rejected, H1: accepted and the model can be accepted as significant. It is obvious that the "t" value belonging to FER is statistically significant

at a level which is close to 5% and that the relationship is in the negative direction. Also, it is found that the determination coefficient (R²) of the model is close to a high rate such as 0.79. On the other hand, the D.W (Durbin-Watson) statistic value obtained from regression analysis (1.73) refers to the situation that there isn't any sequential dependency problem between error terms of the model.

When the results of regression analysis are economically evaluated, it is understood that in Turkey GINI-FER relationship is in the negative direction. The mark of the FER coefficient is negative and this situation supports the statement. In 2004-2015 period, 1% increase in FER in Turkey is expected to create a 2.79% decrease in GINI. Also, when FER is fixed, GINI is expected to be 0.5313.

6. Conclusion

Economic stabilization and providing social order are among the duties of a government. The meeting point of these duties is keeping employment in a certain level. Although keeping employment in a certain level seems easy, actually it is not as simple as it seems. Inasmuch as, a government uses employment policies in other important issues such as providing a fair income distribution along with economic stabilization and providing social order. Besides, employment policy is affected by socio-economic factors such as wages earned by women and men in terms of gender and at the same time employment policy affects this situation. The effect of women's employment on income distribution which is the subject of our study can be seen as an example of this situation.

Women's employment took place with Industrial Revolution in Europe; and increased due to the wars in Europe, the rapid progress of technology, leaving agricultural sector for service industry and the increase in the education level of women. In Turkey, women's employment mainly started with the migrations from villages to cities in 1950s. However, Turkey couldn't gain speed in

women's employment as Europe did. For example, while women's employment in European Union during the years 1994, 2004 and 2014 was in order of 49.4%, 59.3% and 63.5%, these rates for the same years in Turkey was 30.4%, 21.0% and 31.6%. As it is seen, Turkey fell behind of EU and even in 2004 EU was three times more and in 2014 EU was twice more than Turkey's results. The reasons why Turkey fell behind were; that women with children do not work even if they are educated, that women work as unpaid family workers in the Turkish society which has been more prone to agricultural activities since time immemorial and unregistered employment.

In the econometric sense, the relationship between the women's employment rate in Turkey and GINI coefficient were studied via time series analysis by using the data of 2004-2015 period. The relationships between two variables were found to be in a very strong level with 81% correlation. As a result of the Granger's Causality Analysis, two-way causality relationship is found between the female employment rate and the GINI coefficient. Regression Analysis has shown that the female employment rate has affected the GINI coefficient in a negative way. Moreover, it is found out that 1% increase in the female employment rate in Turkey caused a decrease of about 3% in the GINI coefficient in the period 2004-2015.

Both econometric analysis and the data in the presented tables revealed that the women employment in Turkey is lower when compared to the data of European Union. However, it is clearly understood that women's employment in a developing country like Turkey will reduce the income inequality. Therefore, the regulations related to women's employment should be rapidly improved; yet the regulations alone will not be sufficient. It shouldn't be forgotten that the rates related to women's education requires an immediate increase in order to employ more females as qualified employee.

References

AKKAYA, Şevket, & PAZARLIOĞLU, Mehmet Vedat :
Ekonometri-1 [Econometrics-1], Anadolu Printing, 1998.

ALTUNÇ, Ömer Faruk, "Türkiye'de Finansal Gelişme ve
İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik Bir Analizi [An
Empirical Analysis of Causality between Financial Development and
Economic Growth in Turkey]", Eskişehir Osmangazi University
Faculty of Economics and Administrative Sciences Magazine, 3 (2),
2008.

BACHMANN, Ronald, BECHARA, Peggy, SCHAFFNERS, Sandra,
"Wage Inequality and Wage Mobility in Europe", Review of Income
and Wealth , 2016, s. 181-197.

CHAREMZA, Wojciech, & DEADMAN, Derek : New Directions
in Econometric Practice (2.Edt b.). USA: Edward Publishing, 1999.

ÇAKICI, Metin, OĞUZHAN, Adil, & Özdil, Tuncer: Temel
İstatistik-2 [Basic Statistics-2], Özal Printing, 2003.

Dünya Newspaper, Kadın eli değmeyen ülkelerde ekonomik
kayıp yüzde 30 [The Economic Loss is 30% in the Countries without
Female Touch in Worklife],
[http://www.dunya.com/dunya/039kadin-eli039-degmeyen-
ulkelerde-ekonomik-kayip-yuzde-30-haberi-273195](http://www.dunya.com/dunya/039kadin-eli039-degmeyen-ulkelerde-ekonomik-kayip-yuzde-30-haberi-273195), Erişim Tarihi:
22.04.2016.

ENDERS, Walter: Applied Econometric Time Series, John
Wiley & Sons Incorporation, 1998.

FULLERTON, Howard N., "Labor force participation: 75 years of change, 1950-98 an 1998-2005", Monthly Labor Review, 1999, s.1-12.

GOLDİN, Claudia, "The Role Of World War II In The Rise Of Women's Employment", American Economic Review , 81 (4), 1991, s. 741-756.

GRANGER, Bill, STANWORTH, John, STANWORTH, Celia, "Self-Employment Career Dynamics: The Case of Unemployment Push in U.K.Book Publishing", Work, Employment & Society , 9 (3), 1995, s. 499-516.

GRANGER, Clive, "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", Econometrica, (37), 1969, s.553-560.

GUJARATI, Damodar: Temel Ekonometri. (Ü. Şenesen, & G. Şenesen, Çev.), Literatür Yayınları, 1999.

GUSTAFSSON, Siv, & JACOBSSON, Roger, "Trends in Female Labor-Force Participation in Sweden", Journal of Labor Economics , 3 (1), 1985, s. 256-274.

İŞİĞİÇOK, Erkan: Zaman Serilerinde Nedensellik Çözümlemesi [Causality Analysis in Time Series], Uludağ University Printing House, 1994.

KIR, Merve, "Türkiye'de Büyüme ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi [The Emprical Analysis of the Relationship between Growth and Unemployment in Turkey]" , Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011, Unpublished Master's Degree Thesis.

LİM, Joseph Y., "The Effects of the East Asian Crisis on the Employment of Women and Men: The Philippine case", World Development , 28 (7), 2000, s. 1285-1306.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), Eurostat. (Erişim Tarihi: 12.12.2015)

O'SULLIVAN, Sara, "All Changed, Changed Utterly? Gender Role Attitudes and the Feminisation of the Irish Labour Force", Women's Studies International Forum , 35 (4), 2012, s. 223-232.

PSACHAROPOULOS, George, TZANNATOS, Zafiris, "Economic and Demographic Effects on Working Women in Latin America" Journal of Population Economics , 6 (4), 1993, s. 293-315.

SCHANK, Thorsten, SCHNABEL, Claus, & STEPHANI, Jens, "Geringverdiener: Wem und wie gelingt der Aufstieg? / Low-Wage Earners: Who Manages to Reach Higher Wage Levels?", Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik / Journal of Economics and Statistics , 5 (229), 2009, s. 584-614.

SCHMİD, Günther: Non-Standard Employment and Labour Force Participation: A Comparative View of the Recent Development in Europe, IZA DiscussionPaper Series , 5087, 2010.

UTKULU, Utku: Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler [Foreign Trade of Turkey and Changing Comperative Advantages], Dokuz Eylül University Printing, 1993.

ÜMİT, Öznur, "Türkiye'de Bütçe Açığı ile Cari İşlemler Arasındaki İlişkilerin Zaman Serisi Analizi, [Time Series Analysis of the Relationships between Budget Deficit and Current Accounts in

Turkey]", Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007,
Unpublished Phd. Dissertation.

APPENDIX

YEARS	GINI	FER
2004	0.43	21
2005	0.436	23
2006	0.449	24
2007	0.432	24.2
2008	0.43	24.9
2009	0.411	25.8
2010	0.417	28
2011	0.412	29.8
2012	0.402	30.9
2013	0.4	31.8
2014	0.391	31.6
2015	0.392	32

ÜTOPYA VE DİSTOPYA: SİYASETİN EDEBİYAT ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Onur AĞKAYA*

Öz

Bu çalışmada ütopya ve distopya düşüncesinin tanıtılması ve değerlendirmesi amaçlanmaktadır. Ütopyanın anlamlandırılması için, öncelikle bu türün kökleri, kurucu olarak kabul gören metinleri ve evrimi tanıtılmaktadır. Çalışmada totalitarizm ve kapitalizm tartışmaları çerçevesinde, ütopyanın yalnızca edebî bir tür olmadığı, insanın mevcut durumunu eleştirerek bir gelecek toplumu, daha iyi bir yaşamı inşa etmek çabası olduğu iddia edilmektedir. Bu doğrultuda, "Ütopya nedir?" ve "Modern toplum bir 'distopya' mıdır?" soruları ele alınmaktadır. Siyasal düşüncenin ve kararın temelinde yer alan bireyin, toplum ve iktidarla olan ilişkisi, yazıldıkları dönemlerin siyasal düşüncesini yansıtan ve bizzat kendileri siyasal-toplumsal birer önerme olan ütopyalar üzerinden sorunsallaştırılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ütopya, Distopya, Totalitarizm, Neoliberalizm, Neoliberal Distopya.

UTOPIA AND DYSTOPIA: THE EFFECT of POLITICS ON LITERATURE

Abstract

This article introduces and evaluates the ideas of utopia and dystopia. In order to make sense of utopia as a genre, its origins, founding texts and evolutionary history are first presented. Within the framework of debates on totalitarianism and capitalism, this study argues that utopia is not only a literary genre but an endeavour for building a future society and a better life by criticising the existing situation of human being. Correspondingly, the questions "What is utopia?" and "Is modern society a 'dystopia'?" are addressed. The relation between the individual (who is at the center of political thought and decision) and the society and power is problematized through utopias that both reflect the political thought of the era they're written in and are themselves a politico-social proposal.

Keywords: Utopia, Dystopia, Capitalism, Totalitarianism, Neoliberalism, Neoliberal Dystopia.

* Yıldız Teknik Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (A.B.D.) Doktora Öğrencisi; onuragkaya@gmail.com

Giriş

“Her şeyi göz önüne alacak olursak, öyle görünüyor ki Ütopya bize, herhangi birimizin yalnızca on beş yıl önce hayal edebileceğinden çok daha yakınmış. O zamanlar, bunu gelecekte altı yüzyıl sonraya taşımıştım. Bugün tek bir yüzyıl içinde bütün bu dehşet üzerimize çökebilecek gibi görünmektedir.”

-Aldous Huxley-

“Ütopya”, etimolojik olarak 1516’da Thomas More tarafından türetilmesinden önce de, şüphesiz, insanların akıllarında ve eylemlerinde mevcuttu. Bu çalışmada, söz konusu mevcudiyet yeniden tartışılmayacaktır. Buna karşın, ütopya kavramının ve türünün, literatürdeki gelişimi ve dönüşümü, siyasal düşünceyle etkileşimi sorunsallaştırılarak ele alınmaya çalışılacaktır. Çalışma boyunca değinilecek tartışmalar ve fikirler doğrultusunda ortaya çıkan “Ütopya nedir?” ve “Modern toplum bir tür ‘distopya’ mıdır?” sorularına yanıt aranacaktır.

Ütopyanın ne ifade ettiği sorusuna yanıt bulunabilmesi amacıyla, öncelikle siyasal birer model ve toplum yapısı önermeleri sundukları bilinen örnekler incelenecek ve farklı yaklaşımlar nezdinde ütopyaya yüklenen kavramsal anlamlar tartışılacaktır. Bu doğrultuda, ütopyadan daha sonra ortaya çıktığı kabul edilen distopyanın da ütopyayla olan ilişkisi incelenecektir. İlerleyen bölümde, günümüz toplumunun bir tür distopya olup olmadığı sorusu farklı yaklaşımlar doğrultusunda yanıtlanmaya çalışılacaktır. Bu temelde, toplumsal-siyasal sürecin gelişiminin ve geldiği durumun anlaşılması ve anlamlandırılması için, siyasi düşüncenin ve kararın temelinde yer alan bireyin, toplum ve iktidarla olan ilişkisi, insan faktörünün rolü gözetilerek tartışılacaktır. Böyle bir çerçevede, “ütopya”, “ideoloji”, “liberalizm”, “sosyalizm”, “totalitarizm”, “faşizm” ve “kapitalizm”in temel savları farklı yaklaşımlar açısından ele alınırken ütopyanın nasıl tanımlanması ve her tasarımın bir ütopya ya da distopya olarak görülüp görülmemesi sorularının daha çok önem kazandığı savunulmaktadır.

Ütopya, bir tür ve tasarım olarak, bir tavır; *status quonun* eleştirisi ve istenmeyen duruma karşı bir tepki; aynı zamanda hayalgücünün yardımıyla iyinin (ya da bir uyarı olarak kötünün) tasarlanmasıdır. Bu çerçevede, ütopya, düşünce tarihi ve mevcut durumla sürekli, doğrudan temas hâlinde bulunmuştur; yanlış ya da eksik anlaşılmaya açıktır ve çoğunlukla da öyle olmuştur. Bu durumun en bilinen örnekleri, özellikle Aldous Huxley'in *Brave New World* [*Cesur Yeni Dünya*] ve George Orwell'in *Nineteen Eighty-Four* [*Bin Dokuz Yüz Seksen Dört*] gibi geniş çevrelerce tanınan distopyaların, yalnızca birer totaliter sistemler eleştirisi olarak görülmesidir. Ne var ki bu örnekler, çok daha fazlasını içermektedir. Bununla birlikte, ütopyalar, genellikle bireyin toplum içindeki yeri ve toplumla olan ilişkisinden hareketle birer gelecek (ya da geçmiş) tasarımı olma niteliği taşırlar ve bu yönleriyle, yanlış şekilde, toplum mühendisliğiyle eş tutulurlar. Bu çalışmada, ütopyaların, birer mükemmel toplum tasarımı girişimi olmadığı savunulmaktadır. Bu bağlamda, çalışmada, basit anlamda ütopyanın tarihî gelişim sürecini kronolojik bir düzende sunmak ve keyfî seçkiler yapmaktan özellikle imtina edilmektedir. Hedeflenen; tarihi, güncel zamanın ve geleceğin anlaşılması ve anlamlandırılabilmesi için ütopyadan bir araç-alet olarak yararlanması fikridir.

1. Ütopya, Distopya ve Bilim-Kurgu

Ütopya¹, Somay'ın (2010) dikkat çektiği üzere, yalnızca bir yazın türü değildir ve "köşelerini felsefe, siyaset ve edebiyatın oluşturduğu bir üçgenin orta noktasında yer alır". Thomas More, ütopyayı, daha iyi bir yaşamı kurgulamak anlamında, icat etmemiştir; ancak, bunu ifade etmenin yolunu değiştirmiştir. Rönesans döneminden itibaren çok ilgi gören ütopya türünün ilk örneklerinin

¹ Edebi Kelimeler Sözlüğü'nde [*A Glossary of Literary Words*] M. H. Abrahams (1957 [1999]: 327-328), ütopya kavramını "ideal, ancak, var olmayan siyasal ve toplumsal bir yaşama biçimini temsil eden kurgusal metinler" şeklinde tanımlamaktadır. Bu tür, en bilinen örneği, Thomas More'un 1516'da yazdığı ve Atlantik Okyanusu'nda var olmayan kurgusal bir adayı anlattığı *Ütopya*'da, bu adaya vermek için türettiği, Yunanca "olmayan yer" anlamındaki kelimeyle adlandırılmaktadır. More, kitapta döneminin İngiltere'sini eleştirmektedir. Thomas More, *Utopia*, (çev.) İsmail Yerguz, İstanbul, Say Yayınları, 2010.

ise, çok daha öncesinde bulunabileceği kabul görmektedir. Platon'un *Devlet* ve St. Augustine'nin *Tanrı Şehri* eserlerinde ortaya koydukları tasarımlar bunun bilinen örnekleridir (Vieira, 2011: 6).

Ütopya ile ilgili yanlış yaklaşımlardan biri, ütopyanın "mükemmel toplum tasarımı" olarak ele alınmasıdır. Dikkat edilmesi gereken, ütopyanın mükemmelliyetçilikle eş anlamlı olmadığıdır (Claeys, 2011: 108). Ütopya, kelime olarak *olmayan yer* anlamına gelir; ancak, öngörülen yeni toplum genellikle daha iyi olarak tasarlanmakla birlikte mükemmel değildir ve yazarın ideallerini yansıtır. Ütopyanın bir türü olarak karşılaşılan *eutopia*, Yunanca'da *iyi yer* anlamına gelmektedir; fakat, mükemmel bir toplum ya da yer tasarımı amaçlanmamaktadır. Yanlış yaklaşımlardan bir diğeri distopyayla ilgilidir. İlk olarak, John Stuart Mill tarafından, 1868'de kullanılan distopya *kötü, normal olmayan, hastalıklı* anlamına gelmektedir ve *anti-ütopyanın* karşılığı değildir. Kabaca söylenirse, "ütopya, ağırlıkla "uygulanabilecek iyi" olarak görülüyorsa, distopya "uygulamada kötü olan"dır. Vieira'nın (2011: 17) dikkat çektiği gibi, ütopyalarda ve distopyalarda sunulan gelecek tasvirleri, gerçekleşmesi mümkün ihtimaller olarak tasarlanmıştır; fakat, olayların iyi ya da kötü gidebilme olasılıkları da asla göz ardı edilmez. Bu olasılıkların gerçekleşmesi de vatandaşların ahlaki, sosyal ve vatandaşlığa dair sorumluluklarına bağlı olarak konumlandırılır. Bu açıdan, distopya, insanlığın mükemmel olana ulaşma fikrini reddetmektedir. Vieira'ya (2011: 18) göre, distopya yazarları, geleceği olumsuz biçimde tasvir ederek, okurlardan olumlu bir tepki beklemektedir: bir taraftan okurun, insanoğlunun kusurlarının bulunduğunu (ve daima bulunacağını) kavraması ve bireysel gelişimin değil, toplumsal gelişimin hem sosyal hem de siyasal mutluluğu sağlayacağını, öte yandan okurun, tasvir edilen geleceğin bir realite değil, ihtimal olduğunu anlaması ve gelecekte sakınması beklenmektedir. Vieira, distopyaların bu umutsuz tasvirlerinin altında, okur tarafından ciddiye alınma isteği olduğuna dikkat çekmektedir. Bu doğrultuda, umut aşılamayan distopyalar, başarısız sayılır. Distopyaların asıl amacı, insanların daha iyi bir toplumun mümkün olduğunu görerek onun inşası için çalışmalarını sağlamaktır. Dolayısıyla, distopyalar, eleştirel ütopya olarak görülmektedir. Bu çerçevede, her ütopyanın, örtülü bir distopyayı taşıdığı unutulmamalıdır. Yazarların, insan doğasına olan

güvensizlikleri, her ütopyanın bir distopyayla el ele gideceğini hatırlatmaktadır.

Özetlemek gerekirse, distopyanın, bir anti-ütopya olmadığı, “kasten korkutucu ve dehşet verici olması için planlanmış bir toplum” olarak görülmesi gerektiği söylenebilir. Distopya; ütopya ya da anti-ütopyadan farklıdır; ya yanlış gitmiş olayların sonucunda ortaya çıkan ya da toplumun belli bir bölümünün çıkarları için var olan toplum anlamına gelir (Gordin vd., 2010: 13-14). Ütopya ve distopya, sosyal düzenin temelinden ve sistemsel olarak değiştirmek amacını taşımalarıyla, mevcut durumun yanlışları üzerine gitmeleriyle ve devrimsel çözüm önerileriyle onları diğer türlerden ayrılırlar.

Distopya, siyasal kurgu ve bilim-kurgu türünde çok zengin bir alan bulmuştur (Gordin vd., 2010: 1). Fitting’in (2011: 136) belirttiği gibi ütopya, distopya ve bilim-kurgu türleri bugün iç içe geçmiştir ve genellikle birbirinden ayrı düşünülmemektedir; fakat, ütopyayı, bilim-kurgunun bir alt türü olarak tanımlamak mümkün değildir ve tutarlı olmaktan uzaktır. Aynı şekilde, her bilim-kurgu eseri de ütopya olarak nitelendirilemez.

Ütopya, distopya ve bilim-kurgu türlerinde verilen örneklerle bakıldığında, verilen eserlerin mevcut toplumsal durum ve geleceğe yönelik tasarım alanında ortak bir noktada kesiştikleri görülmektedir. Plato, St. Augustine ve More’un ütopyalarından sonra, Avrupa’da Aydınlanma felsefesi ile insan aklına olan inanç ütopya türünde de kendini göstermiştir.² Rasyonel akla inancın ortaya konduğu Swift ve Burke’ün, *Vindication of Natural Society* (1756) bir ütopya türü olarak kabul edilmektedir (Claeys, 2011: 110). Bununla birlikte, Britanyalı ütopya yazarları ve düşünürleri, bu dönemde yalnızca, hukukun toplumsal düzeni sağlayabileceğine yönelik inançlarını ortaya koymuşlardır. Vieira (2011: 14), 18. yüzyıl döneminin ütopya algısını yapıcı olmaktan çok yıkıcı olarak tanımlamaktadır. Bu inançla yönelik örnekler, Adam’ın, *Rights of Man* (1792) ve William Godwin’in *Enquiry Concerning Political Issue* (1793) eserleridir.

² Ütopyanın bu çalışmada değinilenden başka, eutopia, dystopia, anti-utopia, alotopia, echronia, heterotopia, ecotopia, hyperutopia türleri bulunmaktadır. Ayrıntılı bir çalışma için bkz. *The Cambridge Companion to Utopian Literature*, (ed.) Gregory Claeys, New York, Cambridge University Press, 2011.

Geleceğe dair farkındalık ve sosyal değişimin olanaklılığı, Avrupa'da özellikle 18. yüzyıldan itibaren görülmeye başlamıştır. Bilhassa 1789'dan sonra, ütöpik yazım yeni bir boyut kazanmıştır (Fitting, 2011: 137). Örneğin, mevcut durumun değiştirilmesinin, geleceğin şekillendirilmesindeki önemine dikkat çekmeyi amaçlayan Louis-Sebastien Mercier'in *L'An 2440: Réve s'il en Fut Jamais* adlı eseri 1770'te yayınlanmıştır. Yine aynı dönemde, Henri de Saint-Simon, Charles Fourier ve Robert Owen'ın çalışmaları ütopyacı sosyalizm olarak nitelendirilmişlerdir.

Vieira'nın (2011: 13-15) işaret ettiği gibi Marx ve Engels, Owenizm'i sert biçimde eleştirmektedir. 19. yüzyılın ikinci dönemi boyunca baskın olan Marksist yaklaşımda, Marx ve Engels, kendi kuramlarının bilimsel olduğunu iddia etse de, Vieira, fikirlerinin açıkça ütöpik olduğunu savunmaktadır. Marx ve Engels, geleceğe bakarak özgürlük, istikrar ve mutluluk vizyonları vaat etmektedir. Bu bağlamda Marksizm, tarihin kendisinin, kapitalizmin yıkımıyla sonuçlanacağını [tarihsel materyalizm]; ancak, insanların, bu sürecin hızlanmasına mecburen yardım edeceklerini öngörmektedir [diyalektik materyalizm]. Devrim gerçekleşikten sonra, bir dönem, devlet, geçici olarak tüm üretim araçlarının sahibi olacaktır [proletaryanın diktatörlüğü] ve artık, sınıf farkı olmayacak, devlet ortadan kalkacaktır. Yeni, ahlaklı insanlar, insanî yönlerini kendilerinden emin olarak savunacaklardır. Vieira, Marksizmin, yalnızca ütopyacı düşüncenin sonunu getirmediğini, aynı zamanda onu dönüştürmeye zorladığını belirtmektedir. Bu temelde, Marksizm, tasavvur edilenin gerçekleşmesi için bir durum yaratmıştır: fikirlerin yalnızca savunulması değil, ulaşılması istenen hedefler ve sonuç için eyleme dökülmesi gerektiği savunulmaktadır. Bu dönemden itibaren Marksizm'e yönelen Britanyalı ütopyacılar göre, yeni bir insanın ortaya çıkışının, ancak, toplumun ekonomik durumunun değişmesinden sonra mümkün olduğuna inandıkları görülmektedir. Sosyalist-komünist ütopyalar, özellikle devrimcidir; ancak, aynı zamanda dinamiktir: ütopya, artık, katı, tamamlanmış bir model değil, aşılabilir bir aydınlatıcı ilke olarak görülür hâle gelmiştir.

Daha önce değinildiği gibi, ütopya, mevcut tarihsel bağlam ve düşünce tarihi ile sürekli ilintili olmuştur. 19. yüzyıl boyunca, ütopyanın en çok beslendiği gelişmeler Sosyal Darwinizm, Sosyalizm ve teknolojik ilerlemenin etkileri olmuştur. Distopya da bu

doğrultuda, insan aklına fazla güvenilmesinin sonucunda ortaya çıkması muhtemel durumları tasvir etmektedir. Mary Shelley'in *Frankestein*'i (1818) bir distopya sayılmamakla birlikte, aklın ve bilimin yanlış kullanımının sonucuna dikkat çekmektedir (Claeys, 2011: 110).

Ütopyanın birçok örneğinde görülen, anlatının genellikle bir yolculuk ile başlayıp kahramanın kendi gerçekliğine dönmesi ile sonuçlanan yolculuk kurgusu, özellikle bilim-kurgu türünde hâkimdir (Moylan, 2000: 3). Mary Shelley'in *Frankestein*, Jules Verne'nin *Dünya'nın Merkezine Yolculuk* (1864), *Dünya'dan Ay'a* (1865) ve H. G. Wells'in *Zaman Makinesi* (1895) bilim-kurgu türünün ilk örnekleri olarak sayılmaktadır. Aynı zamanda, ilk sessiz bilim-kurgu filmi denemelerinden olan George Méliès'nin çalışmaları, Verne'nin *Dünya'dan Ay'a* ve Wells'in *Ay'da İlk İnsanlar* (1901) romanlarından esinlenilerek yapılmıştır (Fitting, 2011: 138).³

2. Distopya: Modern Ütopyanın Dönüşümü

19. yüzyılın ikinci yarısından sonra hayalî toplum, distopik ve bilim-kurgu nitelikli bir yapıya bürünmüştür. Bu dönüşümde etkili olan düşüncelerin, kaynaklarını ağırlıklı olarak Darwinizm (öjenik) ve Owen-Fourier-Saint-Simon'da (sosyalizm) bulduğu görülmektedir (Claeys, 2011: 111). Samuel Butler'ın olmayan yer [*nowhere*] kelimesinden türettiği *Erewhon* (1872) Darwinizm etkisinin görüldüğü ilk önemli distopik bilim-kurgu örneklerinden sayılmaktadır. Görünüşte mükemmel bir ülkenin kurgulandığı romanda, medeniyetin getirileri bir tezat olarak ele alınır ve makinelerin gelecekte insanları esir etme ihtimali konu edilir.

Edward Bellamy'nin büyük ilgi gören *Geçmişe Bakış: 2000'den 1887'ye* (1888) adlı sosyalist ütopyasında, baş karakter Julian West, 1887'de uykuya dalar ve 113 yıl sonrasının Boston'ında uyanır. Fromm'un (2004a: 25) da işaret ettiği gibi kansız bir devrimle geçiş yapılan bu ütopya, insanların teknik buluşlar ve aşırı üretim peşinde koşmadığı, herkesin ihtiyaçlarını karşılamak için yeterince üretebilen mantıklı bir teşkilata sahip olan bir toplum vardır: herkes ne kadar iş yaptığına bakılmadan eşit miktarda kazanır ve toplum, lükse ve ihtiyaçtan fazla tüketime değil, iyi yaşamak için gereken

³ Fitting, Wells'in romanına atıfta bulunmamıştır.

miktara dayalı değerler üzerinde ayakta kalmaktadır. Bunun yanında, kavga yerine insanlar arasında kardeşlik ve sevgi vardır.

Birçok kaynağa göre, Yevgeny Ivanoviç Zamyatin'in *Biz* (1920-1921) distopyası, modern örneklerin ilki olarak kabul edilmesine rağmen (Booker, 1994: 25), Jack London'un *Demir Ökçe* (1908) adlı sosyalist distopyası 20. yüzyılın ilk distopya örneğidir. London, bu distopyada, Amerika Birleşik Devletleri'nde oligarşik tiranlığın işçi sınıfı, küçük burjuvazi ve çiftçiler üzerindeki baskısını anlatır. Emperyalizmin yükselişinin ve oligarşinin "demir ökçe" olarak nitelendirildiği romanda, tröstlerin ezilen kesim üzerindeki baskısının sonucu olarak ırkçılık, faşizm ve büyük savaşın (Amerika Birleşik Devletleri ve Almanya arasında) gelişi önceden haber verilebilmiştir.

Zamyatin, *Biz*'de her vatandaşın devlete bağlı olduğu ve ad yerine sayılarla çağrıldığı bir toplumu tasvir etmektedir.⁴ Her vatandaş, saydam duvarlardan inşa edilmiş yapılarda yaşamaktadır ve erkek ile kadın ancak, sistemden alınan çiftleşme izni sırasında bir perde kullanabilmektedir. Olaylar, sosyalist devrimden sonra 26. yüzyılda geçmekte ve totaliter devletin inançlarına körü körüne bağlı bir vatandaş ve matematikçi olan D-503'ün günlüğüne yazdıkları üzerinden anlatılmaktadır. Bu düzende, mutluluk, güzellik ve özgürlük, mutlak gücü elinde bulunduran devletin demir prensipleri tarafından tanımlanmaktadır. Vatandaşlar, bu değerlere devletin doktrinleri doğrultusunda ulaşabilir. Tüm düzenin mantık kurallarına göre işlediği toplumda, D-503, bir devrimci muhalif olan I-330'un etkisine kapılır ve kendini I'nın irrasyonelliği ve aşkıyla devlet karşıtı bir hareketin içinde bularak, zamanla, doğadan ve kendi benliğinden koparılıp parçası yapıldığı "biz" yerine "ben"i düşünmeye başlar. Zamyatin'in bu romanı, kendi ülkesinde ancak, 1988 yılında yayımlanabilmiştir. Booker'ın dikkat çektiği gibi *Biz*, Stalin öncesi dönemde, devrimin gidebileceği totaliter yapıya dikkat çekerken, Orwell'in *1984*'ü (1949), gücünü Stanilizm'in erken ve Nazizmin en dehşetli yıllarına tanık olmasından almaktadır (Booker, 1994: 69). Arthur Koestler'in *Gün Ortasında Karanlık* (1940) adlı distopyası da bir Stalinizm dönemi eleştirisidir.

⁴ Zamyatin, Jerome K. Jerome'un *The New Utopia* (1891) adlı eserinde, eşitlikçiliğe atfen vatandaşların sayılarla anılmasından esinlenmiştir (Claeys, 2011: 114).

Aldous Huxley'in *Cesur Yeni Dünya'sı* (1932) ise bir erken dönem burjuva toplumu distopyasıdır. Amerikalı otomobil üreticisi Henry Ford'un⁵ tanrılaştırıldığı, distopyada "Ford'tan Sonra" 632 yılı anlatılmaktadır. Dünya üzerinde tek bir devletin olduğu kurguda, insanlar belli bir üretim teknolojisine bağlı olarak şişelenir ve bantlarda dünyaya getirilir; öjenik yoluyla sınıflandırılır ve hipnopedya ile yetiştirilirler. İnsanlar, sağlıklı ve her zaman mutludur; savaş, yoksulluk ve hastalıklar yok edilmiştir. Aynı zamanda aile kavramı pornografik bir ayıptır; sanat, edebiyat, din ve felsefe yasaklanmıştır. Sistemin en büyük destekçileri uyuşturucu haplar [*soma*] ve hedonizmdir; herkes çalışır ve eğlenir. Bradshaw'a göre Huxley, Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra Amerika Birleşik Devletleri'nin önlenemez biçimde yükselişi ve bu devletin gücünün gidişatına yönelik kaygılı bir kehanette bulunmuştur (Bradshaw, 2013). Bu çerçevede Huxley, liberal toplumlarda hedonizm ve ahlaki zayıflığı eleştirir. Liberal toplumların ahlaki zayıflığının eleştirildiği bir diğer distopya örneği ise Bradbury'nin *Fahrenheit 451*'idir (1951). Bradbury'nin distopyasında düşünülmesi engellenen insanların kitapları yakılır ve evlerde bulunan büyük televizyonlarda uyuşturucu etkisi gösteren beyin yıkayıcı programlar yayınlanır.

1945'ten sonra, ütopyaların, ağırlıklı olarak umutsuzluk örneklemeleri içerdiği ve kurguların, genelde bireyin düşünmesinin engellendiği, içinde yaşadığı toplum ya da devlete bakışında hakikatin ve gerçeğin sorgulandığı kurgular üzerinden ilerlediği görülmektedir. Bunun en çarpıcı örneği, Orwell'in *Bin Dokuz Yüz Seksen Dört*'üdür [1984]. 1984, "mevcut durumun yarattığı gidişatın olası sonucuna dair bir uyarıdır ve aslında ümitsizlik duygusu Batı düşüncesinde alışıldık bir durum değildir". Fromm (2004b: 45), bu durumun, Batı düşüncesinin insanî ilerlemeye ve insanın, adaletli ve barış dolu bir dünyayı yaratabilme inancıyla çok ters düştüğünü ifade eder. Fromm'a göre *Biz* ve 1984, insanın bireysel hislerini yitirdiği ve tamamen bürokratikleşmiş toplumu anlatmaktadırlar. Bu bağlamda, *Biz* ve 1984, Stalinizm ve Nazizmle daha büyük benzerlik gösterirken *Cesur Yeni Dünya* Batı endüstri toplumuna ayna tutmaktadır.

Orwell'in kurguladığı distopyadaki iktidar-hakikat ilişkisi özellikle dikkat çekicidir. Romanda, tüm hakikat *Parti* tarafından belirlenir ve bir *Hakikat Bakanlığı* mevcuttur. *Parti*'nin sloganı "Savaş

⁵ *Our Ford*, İngilizce'de "Tanrımız" anlamında *our Lord* kullanımından türetilmiştir.

Barıştır – Özgürlük Köleliktir – Bilgisizlik Güçtür” şeklindedir. Tıpkı, Zamyatin ve Huxley’in distopyalarında (ve diğer örneklerde) olduğu gibi bireylerin düşünceleri istenmemektedir: hakikat zaten, parti/devlet tarafından verilmiştir. Özgürlük ise ancak, sıkı kurallara körü körüne bağlılıkla mümkündür. Birey, ne kadar az düşünürse o kadar mutlu ve özgür olur. Bu temelde, bireyin düşünerek sorgulaması, yalnızca totaliter rejimlere özgün değil, burjuva distopyalarında da aranan bir kabul türüdür. Totaliter distopyaların eleştirildiği *Biz*, 1984 ve *Gün Ortasında Karanlık* romanlarında bireyden yalnızca parti/iktidar tarafından verilen hakikati kabul etmesi beklenirken *Cesur Yeni Dünya* ve *Fahrenheit 451*’de birey özgür olduğuna inandırılır ve düşünme etkinliğinden farklı şekillerde mahkûm bırakılır. Örneğin, Orwell’in distopyasında *Parti*, bireylerden *çift düşünce* tekniğiyle karşıt kavramların bir arada kullanıldığı gerçeğe aykırı fikirleri kabul etmesini ve gerektiğinde *Parti*’ye bağlılığı doğrultusunda akla aykırı olanı kabul etmesini beklemektedir: önemli olan *Parti*’ye bağlılığın gösterilmesidir.

Tüm bu distopyaların bir diğer ortak özelliği, herkesin mutlu olmasıdır. “Mutluluk düşmanları”, *Biz*’de beyin ameliyatı; *Cesur Yeni Dünya*’da uyuşturucu maddeler ve hedonizm; 1984’te işkence ve beyin yıkama; *Fahrenheit 451*’de ise eğlence programları ve itfaiye teşkilatının alevlerine başvurularak etkisizleştirilirler. Eğer, bu “sapkınlar” sisteme yeniden dâhil edilmek istenirlerse yeniden mutlu olmaları için gerekli tekniklere başvurulur ya da cezalandırılır ve sistemden atılırlar. Sistemden atılmanın karşılığı bazı distopyalarda infaz edilmek anlamına gelmektedir.

3. 20. Yüzyıl: *Korku ve Umutsuzluk Çağı*

“17. yüzyıl, matematiğin çağıydı; 18. yüzyıl doğa bilimlerinin; 19. yüzyıl ise biyolojinin çağıydı. Bizimkisi, yani 20. yüzyıl ise korkunun çağıdır (...) Gerek benim kuşağımın insanları, gerekse bugün işletmelere ve fakültelere girmekte olan insanlar köpekler gibi yaşadılar ve yaşamaktalar. İnsanların önünde duvar örülmüş bir gelecekle yüz yüze yaşamaları elbet ilk kez olmuyor. Ama insanlar, daha önce bu duvarları sözün ve çağrının yardımıyla aşarlardı. Umutlarını oluşturan başka değerlere

atıfta bulunurlardı. Bugün ise (kendilerini yineleyip duranların dışında) artık, kimse konuşmuyor; çünkü, dünya bize uyarıları, öğütleri dilekleri duymayan kör ve sağır güçlerce yönetiliyormuş gibi gözüküyor. Kısa bir geçmişte yaşadığımız yılların sergilediği oyun, içimizde bir şeyi yıktı. Ve bu şey de insanoğlunun bir başka insanla insanlığın diliyle konuştuğu takdirde, onca insanca tepkiler yaratabileceğine yönelik o sonrasız güven duygusu (...) İnsanlar arasında sürüp giden uzun diyalog, artık kesildi. Ve diyalog yoluyla ikna edilemeyenlerin insanda ancak korku uyandırması da son derece doğaldır..."

-Albert Camus- (aktaran Cemal, 2012)

Vieira'nın (2011: 4) dikkat çektiği gibi "ütopya, insanoğlunun yalnızca kaderini kabul eden bir varlık olarak değil, geleceğini inşa etmek aklını kullanmasının bir ifadesidir". Söz konusu inşa değişim, her zaman tümüyle dönüştürücü bir değişim değildir; ancak, toplumu farklı bir şekilde tasarlamak olarak gerçekleşir. Dolayısıyla, ütopya daima, mevcut durumlar üzerinden hareketle geleceğin muhtemel toplumunu öngörür.

20. yüzyılın başından itibaren, ütopyaların ortak özelliği, Camus'nün alıntılanan paragrafında görüldüğü üzere: "umutsuzluk"tur. 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren, kapitalizmin birey üzerinde sürekli artan baskısı, daha önce görülmemiş boyutta hem fiziksel hem de ruhsal yıkım getiren iki dünya savaşı, ekonomik krizler, totaliter ve faşist yönetimler ve bilimsel ilerlemenin 1945'e gelindiğinde, bir seferde hem de birkaç dakika içinde yaklaşık 200.000 insanın ölümüne neden olacak şekilde kullanılması, düşüncenin 20. yüzyılı neden "şiddet" ve "korku"yla özdeşleştirdiğini ziyadesiyle açıklamaktadır. Bir anlamda, Aydınlanma döneminden itibaren insan aklına duyulan inancın abartılmasına karşı, insanın kendi doğasında taşıdığı yıkıcılığa ve bunu misliyle arttıran teknolojik gelişmelerin hızının olası kötü sonuçlarına dair uyarılarda bulunan distopya örnekleri 20. yüzyılda yaşanması muhtemel felaketleri önceden haber verebilmişlerdir.

Aydınlanma ile birlikte insan aklının özgürleştirici yönü ve ilerlemeye dair inanç özellikle Horkheimer ve Adorno'nun (2002: 35) eleştirdiği gibi birer "mit biçimine dönüşerek kendi kendilerini yok etmiş"lerdir. Aydınlanma düşüncesinin ideali doğrultusunda bireyin, aklın rehberliğinde bağımsızlaşacağı, kendi kendini özerk hâle getireceği ve modernleşmenin bütünleyici parçası olan bilimin de itici gücüyle sonsuz bir ilerlemeye ulaşacağı varsayılmış; ancak, geline nokta da akıl, "kendi kendisini yok eden, tahakküm aracı olarak işleyen, içeriği boş bir meşrulaştırma aracı"na dönüşmüştür (Durdu, 2005: 129). Bunun sonucunda da kendi kendini gerçekleştiremeyen birey modern sanayi toplumunun baskısı altında var olan sınırlı benliğini de kaybetmiş, Aydınlanma ile kazanılacağı öngörülen özgürlüğü bütünüyle yok olmuş ve bilimin ilerlemeci olacağı varsayılan etkisi daha çok korkunç boyuttaki savaşlarda ve insanların yaşam alanlarının yok edilmesinde görülmüştür. Son olarak, kırılgan ve erginliğe ulaşamamış bireylerin kimlik krizleri Avrupa'da 1930'lardan ortaya çıkan faşizm ve milliyetçi yaklaşımlarda kendini göstermiş ve Aydınlanma'nın kendisi bir totaliter sistemle eş değer hâle gelmiştir (Durdu, 2005: 134).

İnsanın nesneleşmesi, umutsuzluğu, kendini totalitarizme teslim etmesi ve onu yüceltmesi, yıkıcılığa ve toptan yok etmeye girişmesi nasıl açıklanabilir? Bu sorulara elbette bütüncül ve bir tek kesin cevap verilebileceği iddiası tutarlılıktan uzak olacaktır. Yine de, en azından, bu arayışta en çok dikkat edilmesi gereken nokta, insan faktörünün göz ardı edilmemesinin bir zorunluluk olduğudur. Dolayısıyla, bu çalışmada "saflığına ve umuduna" rağmen (Baker, 1996: 24), kapitalizmin ve totalitarizmin birey üzerindeki etkisinin açıklanmasında öncelikli olarak Erich Fromm'un "özgürlük kuramı"ndan analiz aracı olarak istifade edilecektir.

Fromm'a (2011: 12) göre, bireyin anlaşılması için, onu belli bir kalıba döken kültürün kapsamı içinde görülmesi gerekir ve toplumsal sürecin dinamiğinin anlaşılması için de, bireyde işleyen ruhsal-mantıksal süreçlerin dinamiği anlaşılmalıdır. Fromm, kendisine güvenlik verilirken sınırlandırılan bireysellik-öncesi toplumun bağlarından kurtulmuş olan çağdaş insanın, kendi bireysel ben'inin gerçekleştirilmesi, yani, zihinsel, coşkusal, duygusal, gizil-güçlerinin anlatımını ortaya koyması şeklindeki pozitif anlamda özgürlük kazanmadığını öne sürmektedir. Özgürlük, bireye

bağımsızlık ve ussallık getirmesine karşın, onu soyutlamış, dolayısıyla kaygılı ve güçsüz kılmıştır. Söz konusu soyutlanma, dayanılmazdır; bunun karşısındaki seçenekse, insanı ya özgürlüğünün yükünden kaçarak yeni bağımlılıklara ve boyun eğmelere sığınmaya ya da kendi tekliği ve bireyselliği temeline dayalı olumlu özgürlüğün tam anlamıyla gerçekleşmesi yönünde ilerlemeye götürmektedir.²⁸

Fromm'a (2011: 15) göre, "çağdaş insan hâlâ kaygılı; özgürlüğünü çeşit çeşit diktatöre teslim etmeye doğru gitmekte ya da kendisini makinanın küçücük bir çarkına dönüştürmüş, karnı tok sırtı pek ama özgür bir insan değil de bir robot hâline gelerek bu özgürlüğü yitirmek yönünde ilerletilmektedir". Bireyin, 20. yüzyılda karşılaştığı en önemli tehlikeler, "atom bombasının icadı (güvenlik ve yarına uyanamama korkusu); teknolojideki ilerleme (işsiz kalma korkusu ve insanın "kendini küçük hissetmesi") ve nüfus patlamasıdır (insanın değersizleşmesi) (Fromm, 2011: 16).³⁰ Bununla birlikte, Fromm (2011: 21), asıl ve en ciddi tehlikenin, demokrasinin karşısındaki yabancı totaliter devletlerin varlığının olmadığını, yabancı ülkelerde, Lider'e bağımlılığa zafer kazandıran ve kendi kişisel davranışlarımızda ve kurumlarımızda var olan koşullar olduğunu savunmaktadır. Fromm'un amacı, "çağdaş insanın kişilik yapısında bulunan ve faşist ülkelerde onu özgürlüğünden vazgeçirten etmenleri, kendi halkımız arasında da milyonlarca insanda çok belirgin bir şekilde varlık gösteren dinamik etmenleri çözümlemek"tir. Tam bu noktada, Orwell'in 1984'teki asıl amacının daha iyi anlaşılması gereğinin önemi ortaya çıkmaktadır.

Orwell (2004: 44), 1984'ün basitçe sosyalizme ya da İngiliz İşçi Partisi'ne bir saldırı olmadığını ifade etmektedir. Orwell'a göre 1984, komünizm ve faşizmde gerçekleşen bozukluklara dikkat çekmektedir. Konunun İngiltere üzerinden anlatılması, İngilizce konuşan ırkların doğuştan diğerlerine göre daha üstün olmadığını ve totaliter rejimlerin karşı konulmadığı müddetçe herhangi bir yerde zafer kazanabileceğine işaret etmektedir.⁶ Fromm (2004b: 49); Zamyatin, Huxley ve Orwell'in distopyalarının ortak özelliğinin, her üç yazarın da, asıl tehlikenin sadece Rus ve Çin komünizminden

⁶ Orwell'in 1984'ün bir sosyalizm eleştirisi olduğu suçlamalarına yönelik açıklaması için bkz. Bloom's Guides, *Comprehensive Research and Study Guides: George Orwell's 1984*, New York, Chelsea House, 2004.

kaynaklanmadığını, daha çok modern üretim ve organizasyon şekli ile bağlantısını vurguladıklarını ifade eder.³³ Orwell'ın 1984 haricindeki eserlerine bakıldığında, yazarın, kendi kişisel tecrübelerinin de etkisiyle sosyalizme yöneldiği ve moderniteyi eleştirdiği görülmektedir. Orwell, romanlarında basit bir faşizm ve totalitarizm eleştirisinin çok ötesinde, mevcut durumla olan ilişkinin ötesine geçerek, gelecekteki muhtemel tehlikelere, taraf seçmeksizin dikkat çeker. 1984'ün başarısı yalnızca totaliter rejimlerin birey üzerindeki baskısına değil, her tür baskıcı iktidarın ve hatta demokratik rejimlerde, hakikatin çarpıtılması yoluyla bireyin nasıl nesneleştirilebileceği yönünde bir uyarıda bulunmasından gelmektedir. Ne var ki, Claey's'in (2011: 126) işaret ettiği gibi, bu dönemin distopyaları, birer sosyalist propanganda olarak değerlendirilmişlerdir. Bununla birlikte, totalitarizm üzerinde durulması ve tehlikelerine karşı bireylerin uyarılmasının önemsiz olduğu düşünülmemelidir.

Totalitarizm, Zizek'in (2009: 98-105) dikkat çektiği gibi, yalnızca basit bir "toplumsal kontrol"den ibaret değildir; "mesihsel" bir yan içermektedir ve bu düzende bireyden beklenen kendi bağımsızlığından vazgeçmesidir.⁷ Stalinizm dönemindeki uygulamalar öyle bir hâle gelmiştir ki, Lider, "traktör tamirinden çiçek yetiştirmeye kadar neredeyse her konuda" tavsiyelerde bulunmakta ve kutsallaştırılarak "üstün deha" yapılmaktadır (Zizek, 2009: 113-114). Birey, kendi benliğinden öylesine vazgeçmiş ve duygularını bile, Parti'ye o kadar çok emanet etmiş durumdadır ki, Stalin "mutlu olunması" emrini verebilmiştir (Zizek, 2009: 117). Bu doğrultuda, Zamyatin'in *Velinimet* ve Orwell'ın *Büyük Birader* kurgularının Lider'in birer yansıması olduğu anlaşılmaktadır.

Fromm (2011: 26), Freud'un insan ilişkileri kavramını temelde, "bireyin biyolojik olarak doğuştan sahip olduğu ve doyurulmak gereksiniminde bulunan itkilerle baştan ayağa donanmış olması" ve bunları doyurmak için, diğer "nesneler"le ilişkiye girmesi üzerinden açıkladığını ifade etmektedir. Dolayısıyla Freud'a göre bireyler, her zaman için kişinin amacına ulaşmada kullanılan araçtır; amaç ise, bireyde, başkalarıyla temasa geçmeden önce doğan yoğun isteklerin doyurulmasından ibarettir. Freud'çu yaklaşımda insan

⁷ Karşılaştırınız: Buharin'in yargılanması ve Koestler'in Gün Ortasında Karanlık romanı kurgusu.

ilişkileri alanı, bir “pazar”a benzemektedir. Bu pazarda, biyolojik olarak var olan gereksinimlerin doyurulması amacıyla yapılan bir alışveriş ilişkisi mevcuttur ve bu alışverişte, “bir başka bireyle olan ilişki, hiçbir zaman için bir amaç değil, her zaman için bir araçtır”. Fromm, Freudçu yaklaşımın tersine, psikanalizin temel sorunun, şu ya da bu güdüsel gereksiniminin doyurulması ya da ortadan kaldırılması sorunu olmadığı, bireyin dünyayla belli bir anlamda ilişkili bulunması sorunu olduğunu savunmaktadır. Fromm buna ek olarak, insanla toplum arasında ilişkinin durağan bir ilişki olmadığı noktasından hareket etmektedir: bir yanda doğanın belli itkilerle donattığı bir birey, öte yandaysa, ondan apayrı, bu doğal eğilimleri doyuran ya da bastıran bir toplum diye bir şey yoktur. Açlık, susuzluk, cinsellik gibi bütün insanlarda ortak olan bazı gereksinimlerin varlığı elbette belirleyicidir; ancak, sevgi ve nefret gibi, iktidar hırsı ve boyun eğme arzusu, duysal zevkleri yaşama ya da yaşamaktan korkma gibi insanın kişiliğindeki *farklılıkları* oluşturan itkilerin hepsi de, toplumsal sürecin ürünleridir. Fromm’a göre, insanoğlunun en güzel ve aynı zamanda en çirkin eğilimleri değişmez ve biyolojik olarak var olan insan doğasının bir parçası değildir; bunlar, insanoğlunu yaratan toplumsal sürecin sonuçlarıdır. Başka deyişle, toplumun yalnızca bir engelleyici değil, bastırıcı işlevi de vardır. Fromm’a göre “insanın doğası, tutkuları ve kaygıları kültürel bir üründür; hatta insanoğlunun, yazılı şekline tarih dediğimiz sürekli çabalarından en büyük başarısı ve en önemli yarattığı bizzat insandır”. Fromm (2011: 27) “yalnız insan tarih tarafından değil, tarihin de insan tarafından yaratıldığı”na dikkat çekmektedir.

Fromm’a (2011: 33) göre, birey, toplumla yalnızca maddî bir ilişki içerisinde değildir; bir aidiyet ve birleşme duygusu da taşır. Aynı zamanda, insanlar arasında yaşarken dayanılmaz bir soyutlanmışlık duygusuna sahip olabilir. Fromm, insanın toplulukla olan ilişkisini çok güçlü bir gereksinim olan “törel soyutlanmadan kaçınma” ile açıklamaktadır. İnsan, törel soyutlanmadan kaçınır; çünkü, başkalarıyla işbirliği içinde olmaksızın yaşayamaz. Buna göre, istisnasız, her kültürde, insan, yaşamak için “ister kendini düşmanlara ya da doğanın tehlikelerine karşı korumak amacıyla, ister çalışabilme ve üretebilme yetisi kazanmak amacıyla olsun, başkalarıyla işbirliği yapmak gereksinimi duyar”. Ancak, “ait olma” gereksinimini zorunlu kılan bir diğer öge, insanoğlunun, kendisini

doğadan ve diğer insanlardan farklı bir varlık olarak görmesini, kendisinin farkına varmasını sağlayan düşünme yetisi, “yani öznel özbilinçlilik”tir. Fromm, bu farkındalığın varlığının insanoğlunu, temelde insansal olan bir sorunla karşı karşıya bırakarak, kendisinin, doğadan ve diğer insanlardan ayrı, farklı bir varlık olduğunun farkına varmasına ve kendi varlığının evren yanında ve kendisi olmayan tüm diğerleri yanında ne kadar önemsiz ve ne kadar küçük olduğunu kaçınılmaz olarak hissetmesine neden olduğunu savunur. Birey, sonuç olarak, hiçlik yerine aidiyeti seçer. Bireyin, kendini Parti’ye, Lider’e, topluluğa ve rejime teslim etmesi bu şekilde anlaşılabilir.

Bu dönemde görülen bir diğer yaklaşım, ütopyanın hayalperestlikle eşdeğerde tutulmasıdır. Karl Mannheim, ütopyanın ideoloji ile birlikte düşünülmesi gerektiğine işaret etmiştir. Mannheim’ın (2009: 58) tanımına göre ideoloji, siyasal çatışmadan kaynaklanan bir keşif, yani, “hâkim grupların, düşüncelerindeki bir duruma çıkarlarıyla yoğun biçimde bağlanarak iktidar bilinçlerini zayıflatacak belli gerçekleri doğal olarak daha fazla görememelerini yansıtır”. Buna göre, ideoloji, belli grupların, kolektif bilinçdışı olanın, toplumun gerçek durumunu, hem kendilerinden ve hem de diğerlerinden gizlediği ve böylece toplumu istikrarlı hâle getirdiği kavrayışı örtük olarak bulunur ve bir tür maske görevi üstlenir. Mannheim, ütöpik düşüncüyü ise; yine siyasal çekişmeye borçlu olunan, ama, siyasal mücadelenin karşıtındaki bir keşfi, yani, “ezilen belli grupların entelektüel olarak toplumun verili bir durumunun yıkılmasıyla ve dönüştürülmesiyle ilgilenmeleri sonucunda, bilmeden, koşulların yalnızca koşulları olumsuzlayan unsurlarını görmelerini yansıtmaları” olarak tanımlamaktadır. Mannheim’a göre bu ezilen gruplar, “toplumun mevcut koşullarını düşünsel anlamda doğru değerlendiremezler; gerçekte var olanla ilgilenmek yerine düşüncelerinde daha ziyade varolanın değişimini tasarlamayı hedeflerler”. Dolayısıyla, ütöpik düşünceler asla, koşulların somut analizini hedeflemez; “bir eylem rehberi olarak kullanılabilir”. Ütöpik bilinçte, “arzuların yarattığı tasavvurlardan ve eylemci irade tarafından hükmedilen kolektif bilinçdışılık, gerçekliğin belli veçhelerini örtbas edip inancı sarasabilecek ya da koşulların değişimine yönelik isteği felç edebilecek her şeye sırtını çevirir”.⁴¹ Mannheim’a (2009: 59) göre bilinçdışının keşfi (psikanaliz), onun fethedilmesi anlamına gelmektedir.

Mannheim'ın tanımının da ortaya koyduğu gibi, ütopya, hayalperestlikle eşdeğerde görülmeye başlamıştır. Özetle, Mannheim (2009: 187), “ütopik olanın, var olduğu çevreyi aşındırdığını, ideolojik olanınsa onun muhafaza ettiğini” savunmaktadır. Mannheim'a (2009: 189) göre “ütopik olan, prensip olarak gerçekleşemez tasarımlardır”.

Ütopyanın, sosyalizmle eş anlamda tutulduğu anlayışa göre, sosyalizm asla gerçekleşemeyecek bir hayalperestliği temsil etmekteydi. Asıl hedefi “bireysellik” ve “sıradan bir kitle insanı” olmaya karşı çıkan sosyalizm, Stalinizm tarafından ihanete uğramış, bireyi ekonomik bağlardan kurtaracağı yerde yerini kapitalizme bırakmış ve onun özündeki maddiyatçı fikre yenilmiştir. Fromm'a (2004a: 38-41) göre bu yenilginin temelinde, 1914'te sosyalist hareketin liderlerinin, ilk başta amaçladıkları “uluslararası dayanışma” ve “barış fikirleri” yerine, ülkeleriyle ilgili ekonomik ve askerî ilgileri ön plana almaları yatmaktadır.

Manheim'ın ütopya ile birlikte tanımladığı ideoloji kavramı da, Napoléon Bonaparte tarafından, kendisini eleştiren filozoflar grubunu aşağılamak için kullanılarak “küçük düşürücü” bir anlama sahip olmuştur. Bununla birlikte, ütopyanın basitçe gerçeğe sırtını çevirmek olmadığı, mevcut durumun kötü yanlarının eleştirilmesinden yola çıkarak, insan umudunun geleceğe yönelik tasarımının bir yansıması olduğu daha doğru bir yaklaşımdır. Nietzsche'ye bakılırsa, umut, bir tür kötülük, yaşam için ortaya çıkmış herhangi bir tek gerçek mutluluktan çok daha büyük bir uyarıcıdır. Nietzsche (2008: 27), acı çekenlerin bir umut yoluyla ayakta tutulmaları gerektiğini savunur: “öyle bir umut ki, hiçbir gerçeklikle çelinemesin herhangi bir doyum yoluyla da giderilemesin: bir öte-umut”. Nietzsche, mutsuz insanları aynı durumda tutması yüzünden, umudun Yunanlılarca “kötülüklerin en kötüsü sayıldığı”nı, gerçek, haince kötülük ve kötülük kabının dibindeki tortu olduğunu savunur. Ancak, Ernst Bloch'a göre ise, umut bundan farklıdır ve fazlasıdır. Vieira'nın (2011: 6-7) işaret ettiği gibi, Bloch'un ütopyanın temelinde yatan enerji olarak savunduğu şey “umut”tur.

20. yüzyılın ilk yarısı, insanı, umuttan daha çok umutsuzluğa, özgürlükten korkuya ve ütopyadan distopyaya sürüklemiştir. Hâkim olan düşünceye göre, faşizmin ve totalitarizmin sonunun gelmesiyle

daha özgür bir düzene ulaşılması muhtemeldi. Ancak, 20. yüzyılın ikinci yarısı, insanı, bir başka distopyayla karşı karşıya bırakmıştır.

4. Neoliberal Distopya

Ortega y Gasset (2011: 34), 20. yüzyılın başındaki bunalımda Batı toplumlarının, artık, “liberal”, “demokrat”, “monarşist”, “feodal” ya da firavuncu olamayacaklarının farkına vardıklarını, çünkü, o şeyleri daha önce olduklarını ve olmanın nasıl olduğunu bildiklerini ifade etmiştir. İnsanın aklına yönelik inanç yerini, bir şekilde tarihten çıkarılacak dersler yoluyla ilerlemeye bırakmıştır. Bu bunalım döneminde, sosyalizm ve kozmopolitan barış ütopyaları eleştirilmiştir. Ancak daha sonra insanın içinde bulunduğu durumu Gordin, Tilly ve Prakash (2010: 13-14), bir neo-liberal distopya olarak tanımlamaktadır: “ideolojik olarak Smithçi insan doğası üzerine bina edilmiş, harabeler gezegeni; Dickencî kent yoksulluğunun, sömürü ve şiddetin en uç noktası”.

Bu duruma nasıl varıldığının anlaşılabilmesi için, mevcut durumu hazırlayan şartların hangi anlayışla birlikte geliştiğine dikkat edilmesi gerekmektedir. Hayek, *laissez faire* konusundaki, erken kapitalizm veya liberalizmin çalışan sınıfın maddî şartlarında bir gerilemeye neden olduğu yönündeki yaklaşımların birer “yalan hikâye” olduğunu ifade etmektedir. Hayek (1994: 104), asıl olanın, serbest piyasaların gelişmesinin sonucu olarak, 19. yüzyıldan itibaren kol emeğinin ücreti, tarihin daha önceki dönemlerinde görülmedik şekilde yükseldiğini belirtmektedir. Mussolini’ye (aktaran Mannheim, 2009: 149) göre, kapitalizmin gerçek tarihi daha yeni başlamaktadır: “...zira kapitalizm sadece ve sadece bir sömürü sistemi değildir. Daha ziyade, en değerli olanın bir seçmesi, en yeteneklilerin eşit duruma getirilmesi, bireysel sorumluluğun daha geliştirilmiş hâle getirilmesidir”. *Duce*’nin kapitalizme bu övgüsünden anlaşılacağı üzere, faşizm, aslında kapitalizme karşı çıkmamakta ve kapitalizmden bir ideal düzen olarak istifade edilmesi gereğine vurgu yapmaktadır. Yani, faşizmin varlığını sürdürmesi için ihtiyaç duyulan şartlar, kapitalizmde mevcuttur.

Sosyalizm ve Marx’ın şiddetle eleştirdiği kapitalizm, Fromm’un dikkat çektiği gibi, bireye özgürlük, bağımsızlık ve usallık vaat etmesine karşın, onu soyutlamış, dolayısıyla kaygılı ve güçsüz kılmıştır. Bu özgürlük sanrısının bedeli, bireyin nesneleşmesi ve

kendi benliğinden uzaklaşması olmuştur. Bertell Ollman (2011: 13), kapitalizmin gelişmesiyle ortaya çıkan distopyayı “özgürlük vaadeden bir şehir” olarak tanımlamaktadır. Bu şehirde, her şeyin bir bedeli vardır ve bu bedel çoğunlukla bunlara muhtaç kimselerin ödeyebileceğinden çok daha fazladır. Ollman’a göre “bu şehrin sakinlerinin pek çoğu için “özgürlük” bir türlü erişemedikleri nesnelere erişebilmek için birbirleriyle rekabet etme serbestisine sahip olmaktır. O kadar “özgürdürler” ki, kimse onları bu nesneleri elde etmek için rekabet etmekten ve bir gün kendilerinin (veya çocuklarının) bunları elde etmeyi başaracağını ummaktan alıkoymaz”.

Baudrillard, bu şehrin sakinlerini gerçeği görmelerinden alıkoyan “ideolojik bir tezgâh”ı tartışmaktadır. Bu doğrultuda söz konusu düşünür, Disneyland’ın parıltısının ve eğlencesinin, burayı ziyaret edenlerin bu parkın aslında nasıl işlediğini görmesini engellediği gibi, “gerçek” Amerika’nın da Disneyland’ın bir yansıması olduğunu savunmaktadır. Baudrillard’a (2013b: 29) göre, bu durum, “sıradan gündelik yaşantısının bir hapishaneyi andırmadığını gizlemeye çalışan toplumsal bir yapının hapishaneler inşa etmesine benzemektedir”. Baudrillard’ın ideoloji kavramına atfı, Mannheim’in tanımıyla uyusmaktadır.

20. yüzyılın ilk yarısında, iki büyük savaşa, krematoryumlara ve atom bombasının yıkıcı etkisine maruz kalan birey, 1960’lardan itibaren (ve aslında çok daha önce), bu dönemin, kendi özgürlüğüyle sonuçlanacağına inandırılmıştır. Kendisine en ideali olarak “Amerikan rüyası” sunulan birey, bu mutlu ve özgürleştirici ideal toplumdan atılmanın kendi sonu olacağına inandırılmıştır. Bu etki, yine ütopyanın konusunu oluşturmuştur. Ursula K. Le Guin’in “ikircikli bilim-kurgu ütopyası” *Mülksüzler*’de (1974) özgürlükle “kandırılan” insanların kapitalist ve totaliter bir rejimin hüküm sürdüğü *Urras* gezegeninden kurak ve verimsiz topraklara sahip *Anarres*’e kovulma ihtimali konu edilir. Lois Lowry’nin *Seçilmiş Kişi* (1993) adlı ütopyası da, herkesin mutlu olduğu, ancak, *renkleri* ve *duyguları* tanımadığı ideal bir toplumu tasvir etmektedir.

1970’lerde ütopya yazınında, özellikle feminist örnekler görülmektedir. Bu türün önemli örnekleri Marge Piercy’nin *Zamanın Kıyısındaki Kadın* (1976) ve Joanna Russ’un *Dişi Adam* (1975) romanlarıdır. Piercy, sosyal adalet ve feminizmi konu edindiği romanda, gelecekte kapitalizmin aşıldığı bir ütopya kurgulamıştır.

Fitting, 1980'lerin ortalarından itibaren Reagan ve Thatcher yönetimlerinin iktidara gelişinden sonra, Neoliberalizmim yükselişiyle ütopya yazınının İngilizce konuşulan ülkelerde neredeyse sona erdiğini ifade etmektedir (Fitting, 2011: 140). Ancak, ütopya ve distopya, özellikle bilim-kurgu türünde, özellikle görsel ve işitsel sanatlarda bir patlama yaşamıştır.

Fromm'un dikkat çektiği tehlikeler, Neoliberalizmde varlıklarını daha yoğun biçimlerde sürdürmeye devam etmektedir. Bireye dayatılan güven(siz)lik korkusu, bireyde bir tür paranoyanın yaratılması ile sonuçlanmış ve güvenliğin sağlanması, Foucaultcu anlamda bir söyleme dönüştürülmüştür. Baudrillard'a (2013a: 61) göre bireyin, tehdidin sürekli olduğuna inandırıldığı bu ilişki, "tersine çevrilmesi imkânsız denetleme tertibatlarının bulunduğu; güvenlik normunun (savaş da dâhil olmak üzere) eski yasalarla tüm şiddet olaylarının yerini aldığı her yerde gelişen ve yaygınlaşan bir caydırma sistemi"ne dönüşmüştür. İşsiz kalma korkusu ve insanın kendini küçük hissetmesi bireyde bir başka paranoyayla sonuçlanmış, aynı zamanda, bireyi, iş bulamamasının "kendi eksikliği" olduğuna inandıran bir başka paranoya yaratmıştır. Buna göre, insanın iş bulamaması, kendi eksikliğidir; girişimcilik sürekli teşvik edilmekte, kendini geliştirmek, bireyin kendi sorumluluğuna bırakılmaktadır (Jessop, 2009: 252-260). Nüfus patlaması sonucunda insanın değersizleşmesi ise, hem güvenlik hem de insanın kendini küçük hissetmesi ile ilintilidir. İnsanın hem kendisinin hem de hayatının değersizleşmesi, distopik bir geleceğin anlatıldığı *Matrix*'te farklı bir şekilde yansıtılmaktadır. Baudrillard'ın "simülakrlar ve simülasyon" kavramsallaştırmalarına benzer şekilde, *gerçek* ve *simülasyon* bir dünyanın bulunduğu filmde, gerçek dünyada insan bedeni, hâkimiyeti altına girdikleri makineler tarafından enerji kaynağı olarak kullanılmaktadır.

Fromm'un dikkat çektiği asıl tehlike, törel soyutlanmadan kaçınma yoluyla, her insanda var olan Lider'e ve iktidara teslimiyet eğilimidir. Burada, Zizek'in, Lacan'cı "Tanrı-Kral" kavramsallaştırmalarından yararlanarak, iktidarın, insanlık tarihi boyunca bu tehlikeyle iç içe olduğunu söylemek mümkündür. Bu çalışmanın ortaya koymaya çalıştığı en temel önerme de ütopya ve distopiyaların "iktidarın dozu" üzerine yazılmış olmalarıdır. İktidarın dozu, Siyaset Bilimi'nin en temel ve en güncel alanını

oluşturmaktadır ve böyle olmaya da devam edeceğinin söylenmesi mümkündür. Zizek'e (1996: 69) göre, Lacan'dan alıntılıdığı baba figürü ile erkek birey (kavramsal önermeye bağlı kalınması adına) arasındaki ilişki, iktidar ile birey arasındaki ilişkiyle aynıdır. "Baba her zaman ya 'çok fazla' ya 'çok azdır'. Asla uygun dozda alınamaz. Ya varlığı eksiktir, ya da çok fazla vardır". Zizek (1996: 69-70), bu yokluk ve fazlalık diyalektiğini şu şekilde açıklamaktadır:

"İktidar, otorite figürüyle ilişkimizdeki paradoksal ters dönmeyi de açıklar. Bu figür (baba, kral) artık işlevini başarıyla yerine getiremiyor, iktidarını uygulayamıyorsa, bu eksiklik zorunlu olarak bir artık, aşırılık şeklinde (yanlış) algılanır. Yani, yönetici çok fazla otoriteyi kişiliğinde toplamakla suçlanır, sanki 'iktidarın acımasız bir fazlalığıyla' karşı karşıyaymışız gibi. Bu paradoks devrim öncesi durumlarda tipiktir: Bir rejim kendinden, meşruiyetinden ne kadar kuşkuya düşerse (diyelim, 1789 öncesi Fransa'da Ancien Regime gibi), ne kadar tereddüde düşüp muhalefete ödün verirse, muhalefet tarafından meşru zemini olmayan bir tiranlık, bir diktatörlük diye o kadar suçlanır. Muhalefet burada, bir histerik gibi hareket etmektedir; çünkü, onun gücün aşırı kullanımına yönelik eleştirisi tam da karşıtının üstünü örter. Muhalefetin gerçekte kınadığı rejimin yeterince güçlü olmaması, iktidar vekaletinin gereğini yerine getirmemesidir."

Foucaultcu anlamda, iktidar artık, hayatın her anında ve her alanında hazır bulunmaktadır ve insan, özneleştirilmiş ve özgürlük iktidar tarafından tanımlanarak bir sanrıdan ibaret hâle gelmiştir. Baudrillard'ın (2013a: 55-56) işaret ettiği gibi iktidarın, kaynağını halktan aldığını iddia etmesiyle, artık, iktidarın kendisi de başlı başına paranoyaya dönüşmüş bir sanrıdan ibaret hâle gelmiştir. Neoliberalizmin, insanı, iş bulamamasının kendi suçu olduğuna inandırması gibi, iktidar, kendisini, bireyin kendi sorumluluğu ve eylemlerinin sonucu olduğu şeklinde sunulan bir açmaz hâline getirmiştir. Mevcut durumda, insanlar, yaşamla ilgili yeteneklerini,

vücutlarını, sosyalliklerini “yitirmişlerdir” (Baudrillard, 2013b: 31). Zizek’e (2009: 211) göre, insanın yaşamı sayısallaştırılmış ve özgürlüğü nihai bir tehdit altına girmiştir. Gündelik yaşam o kadar aşırı seviyede, kayıt altına alınmış ve kontrol edilir hâle gelmiştir ki “önceki polis devletinin kontrolü bunun yanında çocuk oyuncağı kalacaktır”; “mahremiyetin sonu” ufukta görünmektedir. Yitirilen insanın yeniden kazanılması için yapılan çalışmalar sürmektedir ve bunun için ütopyaadan vazgeçilmemelidir.

Sonuç Yerine

Ütopya, bir tür ve tasarım olarak, bir tavır; *status quonun* eleştirisi ve istenmeyen duruma karşı bir tepki; aynı zamanda hayalgücünün yardımıyla iynin (ya da bir uyarı olarak kötünün) tasarlanmasıdır. Ütopya, bir yönüyle, daima yanlış ya da eksik anlaşılmaya açık olmuştur ve çoğunlukla da ütopyaadan çıkarılan sonuç böyle olmuştur. *Cesur Yeni Dünya* ve 1984 gibi geniş çevrelerce tanınan distopyalar, yalnızca, birer totaliter sistemler eleştirisi olarak görülmüştür. Huxley, *Cesur Yeni Dünya*’da, liberal ahlakın ve kapitalist üretimin ilerleyişinin muhtemel sonucuna yönelik bir uyarıda bulunurken, böyle bir ütopyanın gerçekleşmesini altı yüzyıl sonra mümkün gördüğünü ifade etmiştir. Ancak, Huxley’e göre, bu tasarımın korkulan bir çok yanı daha yakın bir zamanda gerçekleşmiştir. Orwell ise 1984’te Stalinizmin ve faşizmin eleştirisini sunarken, Batı toplumunun kendi içinde barındırdığı totalitarizm eğilimine yönelik uyarıda bulunmuştur.

Çok fazla ya da çok az iktidar, ütopya ile distopya arasındaki en önemli ayrımlardan biridir. Modern distopyaların genellikle totalitarizmi eleştirdiği ve insanın iktidara olan yönelim ve teslimiyet eğilimine dikkat çektikleri, ütopya olarak ise baskıdan kurtulmuş bir gelecek tasarladıkları görülmektedir. Modern (ya da *Geç-Modern*) distopyalar ise, hakikat rejimlerinin bireyi gündelik yaşamdan bilinçdışına kadar her yönüyle kontrol altında tuttıkları, özgürlüğün bir sanrıdan fazlası olmadığı bir baskı yönetimini eleştirmekte ve kapitalizmin sona erdiği bir gelecek tasarlamaktadırlar.

Claeys’in ifade ettiği gibi, “birinin ütopyası, bir diğerrinin distopyasıdır.” Buna göre, demokrasi ve liberal ekonomik düzen de bir ütopya ve aynı zamanda birer distopyadır. “Amerikan Yüzyılı” olarak görülen 20. yüzyılda, Gordin, Tilly ve Prakash’ın ifadesiyle

“gelişmekte olan ülkeler ABD’nin, onların arzulasını istediklerini arzulamışlardır”. Soğuk Savaş boyunca totalitarizm distopyalarının hedefi olarak Sovyet Rusya gösterilmiş, ancak, bu arada insan, hızla gelişen *pax capitalistica* distopyasını görememiştir. Bu distopyada “kapitalizm şehri”nde gücün simgesi olan gökdelenlerin yanında *cracklander* de mevcuttur; manzara Julian West’in uyanıp kendi zamanında uyandığı (sanrı sırasında) kendi zamanını tasvirinden çok farklı değildir.

Baudrillard’ın işaret ettiği gibi ütöpik olmakla eleştirilen Marksizm, soyut bir şey olan sınıf mücadelesini somut bir gerçeklik gibi algılayıp, kuramsal girişimlerin içine gömerek bir son vermiştir. Aynı şekilde psikanaliz de bilinçaltı ve arzu süreçlerine bir son vermiştir. Mannheim’ın ifadesiyle, bilinçdışı fethedilmiştir; öyle ki, Bloch’un (2007: 28) belirttiği gibi artık, “neyin düşünüyormemiz gerektiği” *a fortiori* iktidar tarafından belirlenmektedir. İnsan, artık, daha güvensiz, daha değersiz ve daha teslimiyetçidir; sonuç olarak kendisine sunulan *facticius* özgürlüğün bedeline dayanamamış ve tükenmiştir.

Sonuç olarak, Mannheim’ın ifade ettiği şekilde:

“Ütopyanın yok olması, bizzat insanın bir nesne hâline dönüştüğü durağan bir nesnellik doğurur. Düşünülebilen en büyük paradoks meydana gelirdi: Uzun ve fedakârlıklarla dolu kahramanca bir gelişimden sonra –tarihin kör kader olmaktan çıkıp yaratılmış olduğu– bilincin en yüksek aşamasına ulaşmış olan insanoğlunun, ütopyanın farklı şekillerinin yok olmasıyla birlikte tarih yapma iradesinden ve böylece tarihten ders alma yeteneğinden mahrum kalmasıdır.”

KAYNAKLAR

ABRAHAM, M. H. (1999), *A Glossary of Literary Words*, Heinle & Heinle, Boston.

BAKER, Ulus (1996), “Ignoramus = Bilmiyoruz: Bilinçdışının Bir Eleştirisine Doğru”, *Toplum ve Bilim*, S: 70, ss. 7-62.

-
- BAUDRILLARD, Jean (2013a), *Foucault'yu Unutmak*, (çev.) Oğuz Adanır, Doğu Batı Yayınları, Ankara.
- BAUDRILLARD, Jean (2013b), *Simülakrlar ve Simülasyon*, (çev.) Oğuz Adanır, 7. Baskı, Doğu Batı Yayınları, Ankara.
- BELLAMY, Edward (2011), *Geçmiş Bakış: 2000'den 1887'ye*, (çev.) Fahri Yaraş, Say Yayınları, İstanbul.
- BLOCH, Ernst (2007), *Umut İlkesi, Cilt I*, (çev.) Tanıl Bora, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Bloom's Guides (2004), *Comprehensive Research and Study Guides: George Orwell's 1984*, Chelsea House, New York.
- BOOKER, Keith M. (1994), *The Dystopian Impulse in Modern Literature: Fiction as Social Criticism*, Greenword Press, Londra.
- BRADBURY, Ray (1971), *Fahrenheit 451*, (çev.) Reha Pınar, Okat Yayınevi, İstanbul.
- BRADSHAW, David (2013), "Cesur Yeni Dünya Üzerine", *Cesur Yeni Dünya*, (çev.) Savaş Kılıç, 9. Baskı, , İthaki Yayınları, İstanbul, ss. 321-333.
- BUTLER, Samuel (2012), *Erewhon*, (çev.) Şelale Dalyan, Kyrhos Yayınları, Ankara.
- CEMAL, Ahmet (2012), "Kafka, Dava ve Gerçeklik", *Dava*, (çev.) Ahmet Cemal, 16. Baskı, Can Yayınları, İstanbul, ss. 11-18.
- CLAEYS, Gregory (2011), "The Origins of Dystopia: Wells, Huxley and Orwell", *The Cambridge Companion to Utopian Literature*, (ed.) Gregory Claeys, Cambridge University Press, New York, ss. 107-131.
- DURDU, Zafer (2005), "Aydınlanmanın Diyalektiği: Eleştirel Kuramın Aydınlanma Eleştirisi", *Liberal Düşünce*, ss. 125-136.
- FITTING, Peter (2011), "Utopia, Dystopia and Science Fiction", *The Cambridge Companion to Utopian Literature*, (ed.) Gregory Claeys, Cambridge University Press, New York, ss. 135-153.
- FROMM, Erich (2004b), "1984 Adlı Kitaba Sonsöz", *Özgür Toplumların Geleceği*, (çev.). A. Arıtan ve K. H. Ökten, Arıtan Yayınları, İstanbul, ss. 43-58.
- FROMM, Erich (2004a), "Looking Backward Adlı Kitaba Önsöz", *Özgür Toplumların Geleceği*, (çev.) A. Arıtan ve K. H. Ökten, Arıtan Yayınları, İstanbul, ss. 23-42.
- FROMM, Erich (2011), *Özgürlükten Kaçış*, (çev.) Şemsa Yeğin, 6. Baskı, Payel Yayınları, İstanbul.
-

GORDIN, M. D., TILLEY H. ve PRAKASH, G. (2010), "Utopia and Dystopia beyond Space and Time", *Utopia/Dystopia: Conditions of Historical Possibility*, Princeton University Press, New Jersey, ss. 1-19.

HAYEK, Friedrich A. (1994), *Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük: Kurallar ve Düzen*, (çev.) Atilla Yayla, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

HORKHEIMER, Max & ADORNO, Theodor W. (2002), *Dialectic of Enlightenment: Philosophical Fragments*, Stanford University Press, California.

HUXLEY, Aldous (2013), *Cesur Yeni Dünya*, (çev.) Ümit Tosun, 9. Baskı, İthaki Yayınları, İstanbul.

JESSOP, Bob (2009), *Kapitalist Devletin Geleceği*, (çev.) Ahmet Özcan, Epos Yayınları, Ankara.

KOESTLER, Arthur (2013), *Gün Ortasında Karanlık*, (çev.) Pınar Kür, 4. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.

LONDON, Jack (2013), *Demir Ökçe*, (çev.) Levent Cinemre, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

LOWRY, Lois (2010), *Seçilmiş Kişi*, (çev.) Esra Davutoğlu, 2. Baskı, Arkadaş Yayınları, Ankara.

MANNHEIM, Karl (2009), *İdeoloji ve Ütopya*, (çev.) Mehmet Okyavuz, De Ki Yayınları, Ankara.

MORE, Thomas (2010), *Utopia*, (çev.) İsmail Yerguz, Say Yayınları, İstanbul.

MOULAN, Tom (2000), *Scraps of the Untainted Sky: Science Fiction, Utopia, Dystopia*, Westview Press, Colorado,

NIETZSCHE, Friedrich (2008), *Deccal: Hristiyanlığa Lanet*, (çev.) Ayça Kaya, Say Yayınları, İstanbul.

OLLMAN, Bertell (2011), *Diyalektiğin Dansı: Marx'ın Yönteminde Adımlar*, (çev.) Cenk Saraçoğlu, 3. Baskı, Yordam Kitap, İstanbul.

ORTEGA y GASSET, José (2011), *Sistem Olarak Tarih*, (çev.) Neyyire Gül Işık, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

ORWELL, George (1961), *Nineteen Eighty Four*, New American Library, New York.

PIERCY, Marge (2012), *Zamanın Kiyısındaki Kadın*, (çev.) Füsun Tülek, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

PLATON (2003), *Devlet*, (çev.) S. Eyuboğlu ve M. A. Cimcoz, 7. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

RUSS, Joanna (2000), *Dişi Adam*, (çev.) Çiçek Özdek, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

SOMAY, Bülent (2010), *The View From The Masthead: Journey Through Dystopia Towards an Open-Ended Utopia*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

VIERIA, Fatima (2011), "The Concept of Utopia", *The Cambridge Companion to Utopian Literature*, (ed.) Gregory Claeys, Cambridge University Press, New York, ss. 3-27.

ZAMYATIN, Yevgeny (1988), *Biz*, (çev.) Füsün Tülek, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

ZIZEK, Slavoj (2009), *Biri Totalitarizm mi Dedi?*, (çev.) Halil Nalçaoğlu, 2. Baskı, Epos Yayınları, Ankara.

ZIZEK, Slavoj (1996), "Müstehcen Efendi", *Toplum ve Bilim*, S. 70, ss. 63-77.

HIZLI MODA MARKALARINDA ÇEVİK VE ESNEK TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Aylin ÇALIŞKAN¹
Melis T. KARACASULU
Yücel ÖZTÜRKÖĞLU²

ÖZ

Yoğun bir rekabetin yaşandığı iş dünyasında firmalar sürekliliklerini sağlamak için tedarik zinciri yönetimi kavramına oldukça fazla önem vermeye başlamışlardır. Bu süreçte, zincir üyelerinin tek bir işletme gibi hareket edebilmesi neticesinde maliyetler azalmakta, belirsizlikler ortadan kalkmakta ve işletmelerin rekabet güçleri artmaktadır. Son dönemlerde moda ve hazır giyim sanayinin yapısı, mevcut sezonlara ara sezonlar ekleyerek, müşteriye daha çeşitli seçenekler sunmayı hedefleyen hızlı moda kavramına doğru yönelmektedir. Bu yolla müşteriye daha düşük fiyatlar sunulmakta, satış miktarları, kar ve marka bilinirliği artmaktadır. Bu çalışmada, hızlı moda sektöründe uygulanmak üzere, tedarik zincirinin çeviklik ve esneklik boyutlarıyla firma performansı arasındaki ilişkiyi ortaya koyan bir model geliştirilmiş ve modelde yer alan hipotezler çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tedarik zinciri yönetimi, hızlı moda markası, perakendecilik, çevik ve esnek

AGILE AND FLEXIBLE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN FAST FASHION BRANDS

ABSTRACT

In today's highly competitive business world, companies have started to pay particular attention to supply chain management for achieving sustainability. When individual businesses within a supply chain act like one unified company, costs decrease, uncertainties are removed and companies increase their competitive advantage. Recently, the fashion and ready to wear industry have moved towards a fast fashion structure by adding new collections in the middle of the season in order to offer more alternatives to the customers. As a consequence, customers are offered lower prices whereas quantity of sales, profits and brand awareness increase. This study offers a novel research model on the relationship between the agility and flexibility dimensions of supply chain management and fast fashion firm performance, and all the hypotheses are tested through multiple regression analysis.

¹ Araş.Gör., Yaşar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Lojistik Yönetimi, İzmir: aylin.caliskan@yasar.edu.tr

² Doç.Dr., Yaşar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Lojistik Yönetimi, İzmir: yucel.ozturkoglu@yasar.edu.tr

Keywords: *Supply chain management, fast fashion brand, retailing, agile and flexible*

1.Giriş

Günümüz de pek çok ürün ve hizmet arasından tercih yapması gereken tüketiciler için marka, bir ürünü tanımanın en kolay yoludur. Marka, ürün hakkında tüketiciyi bilgilendirmekte, ürünlere hızlı bir şekilde ulaşılabilirlik sağlamakta ve ürünlerin kalitesi konusunda bir güvence vermektedir.

Moda ve marka kavramları tüketicinin dikkatini çekmek açısından uyumlu bir birliktelik içerisinde olmalıdır. Moda, insanların değişiklikleri arama ve yeni bir biçimle ortaya koyma tutkusunu, toplum hayatına giren geçici bir yenilik, bir zaman diliminin ifadesidir (Çivitçi, 2004, s. 4). Moda ürünleri, yaşam eğrilerinin kısalığıyla bilinmektedir. Estetik özellikleri (renk ve tasarım gibi) işlevsellikten daha çok ön plandadır. Tüketiciler, her sezon moda olan ürünleri takip etmekte ve bu ürünleri en kısa zamanda tedarik etmek istemektedirler. Ürünün; renk, kalite, desen gibi özelliklerinin dışında o sezon moda olması bile tüketiciler tarafından o ürünün tercih edilmesine neden olabilmektedir. Bu noktada, modanın hızla tüketicilere ulaştırılmasını sağlayan hızlı moda kavramı karşımıza çıkmaktadır.

Hızlı moda, tedarikçilerin müşteri taleplerini daha etkili ve hızlı bir şekilde tatmin etmeyi istediği bir yapıyı tanımlamaktadır. Etkililik kavramı, moda ürünlerin talebi karşılamak için mağazalara ulaştırılması, hızlı kavramı ise zamanın mümkün olduğunca kısaltılması olarak ifade edilmektedir (Hines ve Bruce, 2007, s. 44). Hızlı moda; hızla tüketilen, kalite konusunda beklentilerin çok yüksek olmadığı, daha düşük fiyatlarla müşterinin moda ihtiyacını gideren bir akımdır. Tek bir parça özel tasarım kıyafete ödenen meblağ ile pek çok parçadan oluşan hızlı moda ürünü satın alınabilmektedir. Böylece modayı yakından takip etmek kolaylaşmaktadır.

Bu çalışmada, son zamanlarda ivme kazanarak yaygınlaşan hızlı moda kavramı ve tedarik zinciri yapısı detaylı olarak incelenmiştir. Araştırmada geleneksel tedarik zinciri yerine esnek ve çevik tedarik zinciri öğelerinin firma performansına etkilerini

açıklayan bir araştırma modeli kurularak değişkenlerin performans üzerine etkileri ölçülmüştür.

2. Hızlı Moda ve Tedarik Zinciri Yönetimi

1980'lerde küreselleşme kavramının ticari hayattaki etkilerinin ortaya çıkmaya başlamasıyla birlikte, işletmelerin iş dünyasındaki devamlılıklarını sağlayabilmeleri için birlikte çalışmaları gerektiği anlaşılmıştır. Bu tarihten itibaren, stoklar azaltılmaya, işletme süreçleri birleştirilmeye ve süreçler arası bilgi akış sistemleri oluşturulmaya başlanmış ve tedarik zinciri yönetimi kavramı ortaya çıkmıştır. Tedarik zinciri yönetimi, tedarik zincirinde yer alan işletmelerin stratejik pozisyonlarını arttırmak ve işletme etkinliklerini geliştirmek üzere işbirliği yapmaları (Bowersox vd., 2007, s. 4) ve müşteriye veya diğer paydaşlara değer katan ilk tedarikçiden nihai müşteriye kadar ürün, hizmet, bilgi sağlayan temel iş süreçlerinin bütünleştirilmesidir (Zutshi, vd., 2009, s.42). Tedarik zinciri yönetiminin en temel amacı, tedarik zinciri süreçlerinin tek bir süreç gibi işlemesi, işletmelerin kendilerini bu sürece ait hissetmeleri, kendilerini sadece çeşitli organizasyonların toplandığı bir organizasyon yapısı olarak değil bu sürecin temel bir üyesi olarak görmeleridir. Artık sadece bireysel başarılar yetmemekte, tedarik zincirindeki her üyenin başarılı olması gerekmektedir. Ancak bu yolla maliyetler düşürülmekte, kalite ise artmaktadır.

Hızlı modanın pazarlama ideolojisi, müşterileri düzenli olarak satın almaya ve satın alma kararlarını hızlı vermeye teşvik etme üzerine temellenmektedir. Bu ideoloji, sıradan kıyafet tedarikçilerine oranla daha geniş bir ürün yelpazesine sahip olarak, her modeli bir kere ve küçük miktarlarda üreterek, tükenen ürünleri tekrar üretmeyip fabrika siparişlerini önceden belirlenen miktarlarda vererek başarıya ulaşmaktadır (Hines ve Bruce, 2007, s.44). Hızlı moda sektöründe tedarik zinciri yönetiminde esas olan da zincir halkalarının birbiriyle olan ilişkilerinin yönetilmesidir. Bu zinciri en iyi şekilde yönetenler pazara yakın, müşterinin taleplerini bilen ve hızlı şekilde cevap veren esnek işletmelerdir. Müşteriye en yakın olan mağazalardan alınan geri bildirimler sayesinde gerçek talepler belirlenebilmekte, fırsatlar ortaya çıkarılmakta ve bu doğrultuda yeni ürünler hızlı bir şekilde pazara sunulabilmektedir.

Dünya çapındaki piyasaların tüm avantajları hızlı moda sektörü tarafından kaynak bulma, üretim ve satış gibi alanlarda kullanılmaktadır. Sektördeki firmalar durmaksızın yayılmakta ve yeni piyasalara adım atmaktadır. Aynı zamanda yeni alanlardaki operasyonlarını; dağıtım merkezleri, fabrikalar ve ofisler inşa ederek birleştirmekte, tedarik zincirlerini genişletmektedirler. Ayrıca, hızlı moda yerli ve küresel üretim arasında da denge kurmaktadır. Tüm yıl boyunca satışı yapılan, sezonluk değişimlerden çok fazla etkilenmeyen temel ürünler, düşük ücretle çalışan ülkelerdeki fabrikalarda; modaya duyarlı, piyasa koşullarına hızlı cevap gerektiren ürünler ise firma merkezlerine yakın fabrikalarda üretilmektedir. Çünkü moda ürünlerinin kısa süreli ürün yaşam döngüleri göz önünde tutulduğunda, bu ürünlerin deniz yoluyla taşınması çok uzun sürmekte, hava yoluyla taşınması ise çok maliyetli olmaktadır. Fakat merkeze ve şubelere yakın lokasyonlarda konuşlanmış fabrikalar ve dağıtım merkezleri şehir içi dağıtım faaliyetlerinde titiz planlamayı beraberinde getirmektedir (Caliskan, Kalkan ve Ozturkoglu, 2017).

Hızlı moda markalarının tedarik zincirlerini oluştururken maliyet ve hizmet dengesini iyi kurması gerekmekte, bu dengeyi tutturmak tamamen firmanın stratejisine bağlı olmaktadır. Zincir boyunca asıl amaçlanan, maliyetleri düşürürken doğru ürünlerin, doğru zamanda doğru yerde olmasını sağlayarak, müşterilere ek bir değer yaratmaktır. Hızlı moda sektöründe tedarik zinciri yönetimini en iyi şekilde kullanarak aynı amaçları gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Moda perakendecileri, hızlı modayı endüstride başarı anahtarı olarak görmektedir. Zara, H&M, Mango, GAP gibi markalar piyasa fırsatlarını hızlıca saptayarak, ürünleri doğru zamanda, doğru yere, doğru fiyatla teslim etmekte ve sürekli ürün yenileme stratejisini medya çalışmaları ile destekleyerek bu akıma uyum sağlamışlardır (Barnes ve Lea-Greenwood, 2006, s. 261).

Hızlı moda taleplerinin karşılanmasında zamanla yarışılması sebebiyle tüm tedarik zincirindeki tedarik süreleri mümkün olduğunca kısaltılmaktadır. Toplam tedarik süresinin; piyasaya sürüm zamanı, hizmet süresi ve tepki süresi olmak üzere üç ölçütü bulunmaktadır. Piyasaya sürüm zamanı, tanımayı ve piyasa fırsatlarını açıklamayı gerektirmekte; hizmet süresinde, bir ürünün imal edilmesi ve teslim edilmesi sağlanmakta ve tepki süresinde ise

talepteki değişimlere göre düzenlemeler yapılmaktadır. Tüm bunların mümkün olduğunca hızlı şekilde gerçekleştirilmesi önem taşımaktadır. Bu süreler, sektörün temposunu hızlandırmakta ve bunun sonucunda uzun dönemli planlama yapılamamaktadır. Bu sebeple markaların, tahminlere bağlı olarak hareket etmekten vazgeçerek esnekliklerini artırmaları gerekmektedir (Ferne ve Sparks 2009, s. 104).

Tüketici taleplerindeki değişikliklere hızla uyum sağlayabilmek için hızlı moda markalarının; dergi, blog, film, televizyon şovu, moda dünyasının podyumları gibi tüketicilerin ulaşabileceği kaynakları takip etmesi ve buralarda karşılaşılan yenilikleri mümkün olan en kısa zamanda müşterilerin beğenisine sunulacak ürünler haline getirmesi hayati önem taşımaktadır. Bu çabaların kaynağında tekstil sektöründe kısalan ürün yaşam döngüleri yer almaktadır. Genel olarak, Sonbahar/Kış ve İlkbahar/Yaz olmak üzere iki temel sezon bulunmasına rağmen boşlukları doldurabilmek için bazı hazır giyim markaları ara sezon koleksiyonları oluşturmakta ve bu yolla karlarını artırmaktadır. Hızlı moda, çok kısa perakende dönemleri yaratarak, iki haftada bir ya da iki kere yeni ürünleri tanıtarak, ürün çeşitliliğini artırarak sezonsal değişim döngüsünü değiştirmektedir. Bu durum, bazı ürünlerin olgunluk seviyesine bile ulaşmadan ortadan kalkmasına neden olmakta, raf ömrünü ve yaşam döngüsünü kısaltmaktadır.

Tedarik zinciri yönetiminin firma performansını artırdığı bilinen bir gerçektir. Bayraktar vd. (2009) yaptıkları araştırmada, tedarik zinciri uygulamalarının firma performansı ile pozitif yönde ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Lenny vd. (2007) TZY uygulamalarının firma performansına etkisini araştırmış, TZY uygulamalarının firma performansı üzerindeki anlamlı ve olumlu etkisinin varlığını ifade etmişlerdir. Etkin ve verimli tedarik zinciri yönetimi bünyesinde çeviklik, yalınlık, esneklik, bilgi teknolojileri kullanımı, güven, bilgi paylaşımı gibi birçok faktör bulundurmaktadır. Hızlı moda sektörü mevcut sezonlara ara sezonlar ekleyerek müşterilere daha çeşitli seçenekler sunmayı hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda piyasaya yeni ürün sürme sıklığını artırmak, müşteri hizmet seviyesini iyileştirmek ve değişen pazar ihtiyaçlarına cevap verme hızını artırmak adına tedarik zinciri yönetiminde çeviklik kavramı kaçınılmazdır. Aynı zamanda hızlı

moda sektöründe çok kısa zamanda değişebilen müşteri istekleri, hızlı sezonsal değişimler sebebiyle uzun vadede tahmin edilemeyen müşteri talepleri ve piyasa koşulları sebebiyle sipariş miktarlarını, teslim sürelerini, teslim programlarını ve üretim hacimlerini değiştirebilme yeteneği olarak esnek bir tedarik zinciri yönetiminin önemi yadsınamaz. Bu yüzden bu çalışmada tedarik zincirinde hızlılığın ana unsurlarından olan *çeviklik* ve hızlılık esnasında çıkabilecek problemlere ve değişikliklere karşı rahat hareket edebilmeyi sağlayan *esneklik* faktörlerinin hızlı moda sektöründe faaliyet gösteren firmaların performansına etkilerinin ölçülmesi hedeflenmektedir.

2.1.Çevik Tedarik Zinciri Yönetimi

Sürekli değişen, dinamik bir yapıda olan tedarik zincirlerinde rekabet eden firmalar için motto artık “Büyük olan küçüğü değil, hızlı olan yavaş yer” olarak değişmiştir (Jennings ve Haughton, 2002). Tedarik zincirinde çeviklik firmanın piyasaya yeni ürün sürme hızı, ürün geliştirme çevrim süresini düşürme yeteneği, üretim sürelerini düşürme, müşteri hizmet seviyesini iyileştirme hızı ve değişen pazar ihtiyaçlarına cevap verebilme hızı gibi unsurlar içermektedir (Swafford vd., 2008). Tedarik zincirinde çevikliğin karşılığı olarak hızlıca yeniden düzenleme diyebiliriz. Literatürde çevikliğin ana unsurunun değişen pazar koşullarına ve müşteri isteklerine cevap verebilme yeteneği olduğu vurgulanmaktadır (Van Hoek, 2001; Holsapple ve Jones, 2005; Ismail ve Sharifi, 2006; Jain vd., 2008).

Daha önceki araştırmalarda çevikliğin firma performansına pozitif etkileri olduğu sonucu ortaya konmuştur (Tallon ve Pinsonneault, 2011). Yusuf vd. (2004) çevik bir tedarik zinciri performansının firmanın rekabetçi avantaj performansını artırdığını belirtmişlerdir. Swafford vd.. (2008) deneysel çalışmalarında bilgi teknolojileri uyumu, tedarik zinciri esnekliği, tedarik zinciri çevikliği ve rekabetçi iş performansı arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Gligor ve Holcomb (2012) çeviklikle ilgili yaptıkları literatür araştırmasında çevikliğin en önemli çıktısının artan müşteri oranı dolayısıyla artan satış miktarı olduğu sonucuna varmışlardır. Aynı zamanda çevikliğin müşterinin isteklerinin karşılanması ve tatmin edilmesiyle yakından ilişkili olduğu birkaç yazar tarafından vurgulanmıştır (Gligor vd., 2015; Goldsby vd., 2006; Christopher, 2000). Swafford vd. (2008) çevik tedarik zincirinin firma

performansına olan etkisini araştırdığı çalışmada sadece finansal performans unsurlarını kullanmış ve aralarında pozitif ve direkt bir ilişki tespit etmiştir. Oysa Gligor vd. (2015) çevikliğin finansal performans üzerinde etkisi olduğunu ama bunun doğrudan olmadığı sonucuna varmışlardır.

Tüm bunların ışığında çeviklik ile ilgili sorular hızlı moda sektörüne adapte edilerek 3 maddede toparlanmış ve oluşturulan hipotezlerde literatüre bağlı kalınmıştır.

2.2 Esnek Tedarik Zinciri Yönetimi

Tedarik zincirinde esneklik, işletmeye çevresel değişikliklere, belirsizliklere anlamlı şekilde cevap verebilme yeteneği kazandırır ve yüksek kalitede ürün ve servis geliştirmesine katkıda bulunur (Allegre ve Sard, 2015; Shahrabi, 2012). Belirsizlikler, talep, arz veya maliyet gibi birçok unsorda oluşabilir ve tüm bu belirsizlik ve değişimlere verimli şekilde cevap verebilmek için tedarik zincirinde esneklik şarttır (Swafford, vd., 2006). Tedarik zincirinde esneklik firmanın sipariş miktarlarını, teslim sürelerini, üretim programını değiştirebilme yetenekleri gibi unsurları içermektedir (Sanchez ve Perez, 2005). Sanchez ve Perez (2005) esnek bir tedarik zinciri performansı ile firma performansı arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Swafford vd. (2008) deneysel çalışmalarında bilgi teknolojileri uyumu, tedarik zinciri esnekliği, tedarik zinciri çevikliği ve rekabetçi iş performansı arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır.

Tedarik zinciri esnekliği kavramı üretimde esneklik literatüründen türemiştir, bu yüzden boyutları genelde üretim ile ilgilidir (Stevenson ve Spring, 2007). Bu çalışmada da üretim ile ilgili 'üretim miktarını değiştirebilme yeteneği' esnekliğin bir boyutu olarak ele alınmıştır. Bunun yanında tedarik zinciri esnekliği süreç bazlı bir bakış açısı taşımakta ve bu nedenle satın alma/sipariş verme ve dağıtım/lojistik gibi ana süreçleri içermektedir (Vickery vd., 1999; Merschmann ve Thonemann, 2011). Bu süreçlerle ilgili olarak da araştırmada esnekliğin diğer iki boyutu olarak 'teslim programını değiştirebilme yeteneği' ve 'sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği' ele alınmıştır.

2.3. Firma Performansı Unsurları

Literatürde firmaların performans ölçüm metrikleri hakkında bir görüş birliği olmadığı için (Tan vd. 2002) performans ölçütlerini belirlemede araştırmacıların özgür iradelerini kullanmaları bir sorun teşkil etmeyecektir. Örneğin Tan vd. (1998) tedarikçi performansı ve firma performansı arasındaki ilişkiyi ölçerken pazar payı, yatırım getirisi, satış miktarı, aktif karlılığı, üretim maliyeti, müşteri servisi, ürün kalitesi ve rekabetçi avantaj unsurlarını kullanmışlardır. Ahmed vd. (1996) operasyon stratejisi ve firma performansı üzerine yaptıkları çalışmada performans unsurlarını pazar, ürün, finansal ve çalışan performansı olarak dört grupta toplamıştır. Judge ve Douglas (1998), Quinn ve Rohrbaugh (1983) ve Cegarra-Navarro vd. (2015) performans unsurları olarak servis kalitesi, müşteri memnuniyeti, verimli iç süreçler, verimli kaynak kullanımı, hızlı hizmet, büyüme oranı, karlılık ve üretkenliği ele almışlardır. Walker vd. (2015) firma performansında karlılık, üretkenlik, büyüme, rekabetçi avantaj, müşteri memnuniyeti, işten ayrılma oranı, yatırımcı ilişkileri ve çevresel etki ölçütlerini kullanmışlardır.

Bir firmanın performansının ölçülebilmesi için mutlaka müşteri tatminine odaklanılması gerekmektedir aksi takdirde tüm tedarik zinciri çabaları boşa gidecek ve çok maliyetli olacaktır (Lee ve Billington, 1992; Gunasekaran vd. 2001). Bu nedenle bu çalışmada hızlı moda tedarik zincirinin son tüketicileri olan müşterilerin memnuniyeti performans unsuru olarak ele alınmıştır. Bunun yanında yukarıda bahsedilen araştırmalardan yararlanılarak finansal performans göstergesi olarak karlılık ve satış miktarı unsurları, kalite performansı olarak ise ürün ve servis kalitesi performansı kullanılmıştır.

3. Metodoloji

Hızlı moda, talepteki hızlı değişime ve yüksek ürün çeşitliliğine sunduğu çözümlerle mevcut geleneksel tedarik zinciri yönetimi tekniklerine de meydan okumaktadır. Bu çalışmada, tekstil sektöründe faaliyet gösteren markaların geleneksel yerine daha esnek ve çevik tedarik zinciri öğeleri ile firma performansları arasındaki ilişki incelenmektedir.

Araştırmanın Teorik Modeli ve Hipotezleri

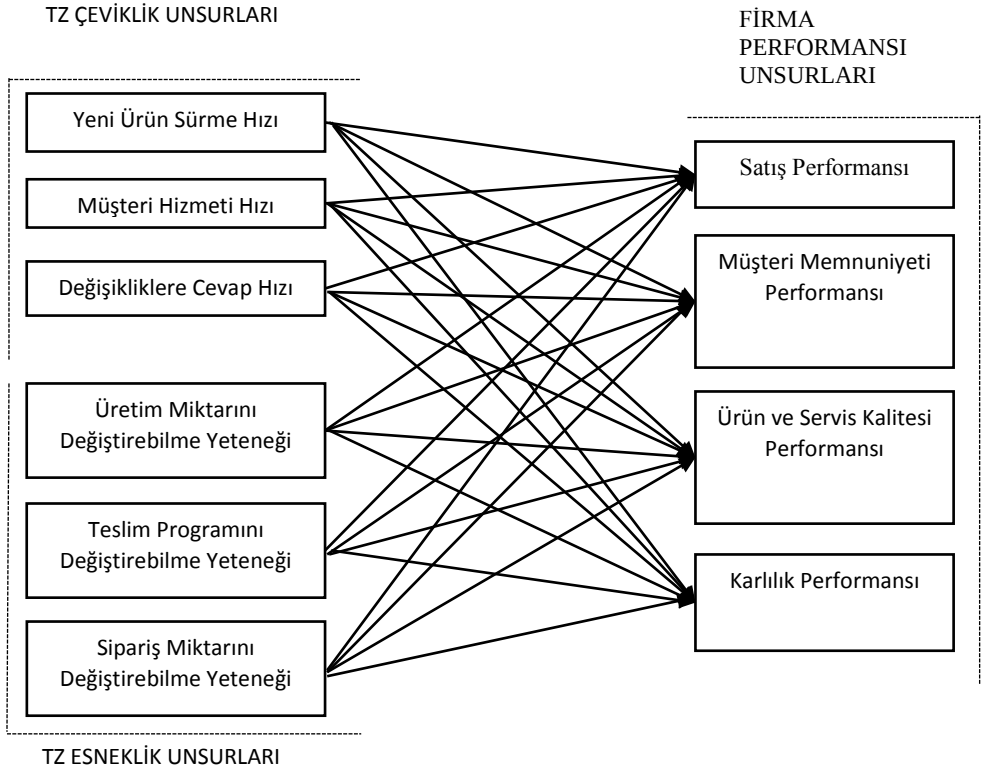
Yapılan teorik literatür analizi sonrasında oluşturulan hipotezler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Araştırmanın Hipotezleri

H1: Hızlı moda sektöründe firmanın çevik tedarik zinciri yönetimi satış performansını pozitif etkiler. H1a: Hızlı moda sektöründe firmanın yeni ürün sürme hızı satış performansını pozitif etkiler. H1b: Hızlı moda sektöründe firmanın müşteri hizmeti hızı satış performansını pozitif etkiler. H1c: Hızlı moda sektöründe firmanın değişikliklere cevap verebilme hızı satış performansını pozitif etkiler.
H2: Hızlı moda sektöründe firmanın esnek tedarik zinciri yönetimi satış performansını pozitif etkiler. H2a: Hızlı moda sektöründe firmanın üretim miktarını değiştirebilme yeteneği satış performansını pozitif etkiler. H2b: Hızlı moda sektöründe firmanın teslim programını değiştirebilme yeteneği satış performansını pozitif etkiler. H2c: Hızlı moda sektöründe firmanın sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği satış performansını pozitif etkiler.
H3: Hızlı moda sektöründe firmanın çevik tedarik zinciri yönetimi müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler. H3a: Hızlı moda sektöründe firmanın yeni ürün sürme hızı müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler. H3b: Hızlı moda sektöründe firmanın müşteri hizmeti hızı müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler. H3c: Hızlı moda sektöründe firmanın değişikliklere cevap verebilme hızı müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler.
H4: Hızlı moda sektöründe firmanın esnek tedarik zinciri yönetimi müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler. H4a: Hızlı moda sektöründe firmanın üretim miktarını değiştirebilme yeteneği müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler. H4b: Hızlı moda sektöründe firmanın teslim programını değiştirebilme yeteneği müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler. H4c: Hızlı moda sektöründe firmanın sipariş miktarını değiştirebilme

yeteneği müşteri memnuniyeti performansını pozitif etkiler.
H5: Hızlı moda sektöründe firmanın çevik tedarik zinciri yönetimi ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H5a: Hızlı moda sektöründe firmanın yeni ürün sürme hızı ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H5b: Hızlı moda sektöründe firmanın müşteri hizmeti hızı ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H5c: Hızlı moda sektöründe firmanın değişikliklere cevap verebilme hızı ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H6: Hızlı moda sektöründe firmanın esnek tedarik zinciri yönetimi ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H6a: Hızlı moda sektöründe firmanın üretim miktarını değiştirebilme yeteneği ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H6b: Hızlı moda sektöründe firmanın teslim programını değiştirebilme yeteneği ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H6c: Hızlı moda sektöründe firmanın sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği ürün ve servis kalitesi performansını pozitif etkiler.
H7: Hızlı moda sektöründe firmanın çevik tedarik zinciri yönetimi karlılık performansını pozitif etkiler.
H7a: Hızlı moda sektöründe firmanın yeni ürün sürme hızı karlılık performansını pozitif etkiler.
H7b: Hızlı moda sektöründe firmanın müşteri hizmeti hızı karlılık performansını pozitif etkiler.
H7c: Hızlı moda sektöründe firmanın değişikliklere cevap verebilme hızı karlılık performansını pozitif etkiler.
H8: Hızlı moda sektöründe firmanın esnek tedarik zinciri yönetimi karlılık performansını pozitif etkiler.
H8a: Hızlı moda sektöründe firmanın üretim miktarını değiştirebilme yeteneği karlılık performansını pozitif etkiler.
H8b: Hızlı moda sektöründe firmanın teslim programını değiştirebilme yeteneği karlılık performansını pozitif etkiler.
H8c: Hızlı moda sektöründe firmanın sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği karlılık performansını pozitif etkiler.

Oluşturan hipotezlere göre oluşturulan araştırma modeli Şekil 1' de gösterilmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Teorik Modeli

Araştırmanın Örneklemi, Veri Toplama ve Araştırma Yöntemi

Araştırmaya dâhil edilmek üzere 17. Meslek Grubu (Giyim Eşyalar Perakende Ticaret Grubu)'na ait olan İzmir Ticaret Odası'na kayıtlı toplam 894 firma bulunmaktadır. Bu firmalar; tek şubeli butikler, özel moda evleri, bebek ve çocuk giyim eşyası perakendecileri, sportif mağazalar, iç çamaşır hazır giyim ve gelinlik mağazaları gibi ticari işletmelerden oluşmaktadır. Resmi olarak kayıtlı 894 firma arasından araştırmaya uygun, hızlı moda sektöründe faaliyet gösteren, birçok şubesi olan ve tedarik zinciri yönetimi uygulamalarının olduğu tahmin edilen firmalar seçilmiştir. Toplam 46 hızlı moda markası belirlenmiş ve popülasyonun erişime uygunluğundan dolayı bir örneklemeye gidilmemiş, tüm popülasyon

araştırmaya dahil edilmiştir. Araştırmaya katılan bazı firmalar, firma prensibi olarak isimlerinin açıklanmasını istememektedir. Örneklem de yer alan firmaların bazıları; Zara, Bershka, Mango, Pull and Bear, Loft, Mavi, Koton, Benetton, Stradivarius ve LC Waikiki'dir.

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket kullanılmıştır. Hipotezlerin test edilmesi amacıyla Likert 5'li hipotez ölçeği kullanılmıştır. Firmaların rakamsal veri temin etmelerindeki zorluk sebebiyle performans sorularında subjektif ölçülerden faydalanılmıştır. Performans sorularında firmaların kendilerini rakipleriyle karşılaştırabilecekleri "1=çok düşük", "5=çok yüksek" ifadeleri kullanılmıştır. Tedarik zincirinin esnekliği ve çevikliği sorularında ise cevap seçenekleri "1=kesinlikle katılmıyorum", "5=kesinlikle katılıyorum" ifadelerinden oluşmaktadır.

Bu araştırmada anketin hızlı moda markalarının İzmir'de bulunan orta ve üst düzey yetkililerine yaptırılacağı dikkate alınarak firma performansı ile ilgili iç süreçler, üretim maliyeti, tedarikçi performansı, yatırım getirisi, aktif karlılığı gibi unsurlar hakkındaki sorulara etkili cevap veremeyecekleri düşünülmüş performans unsurları literatürden de yararlanılarak satış miktarı, müşteri memnuniyeti, ürün ve servis kalitesi ve karlılık olarak ele alınmıştır.

Oluşturulan anketler Ekim 2015 – Ocak 2016 döneminde belirlenen tüm hızlı moda markalarının İzmir'de bulunan orta ve üst düzey yöneticilerine yaptırılmıştır. Anketlerin 35'i yüz yüze görüşülerek, 11'i ise elektronik posta yoluyla doldurtulmuştur.

Tablo 2. Araştırma Sorularının Güvenilirliği

Soru Grubu	Değişken Sayısı	Cronbach's Alpha Değeri
Çevik TZ	3	0,749
Esnek TZ	3	0,887
Performans	4	0,954

Oluşturulan anket sorularının iç tutarlılığı Cronbach's Alpha katsayısı kullanılarak hesaplanmıştır. Alpha değeri 0 ile 1 arası değerler alır ve kabul edilebilir bir değer en az 0.7 olması gerekir. Ancak inceleme türü çalışmalarda bu değer 0.5'e kadar makul kabul edilebileceği de bazı araştırmacılarca öngörülmektedir (Altunışık, vd., 2010: 122-124). Araştırmada Cronbach's Alpha

değerlerinin (Tablo 2) 0,749, 0,887 ve 0,954 olarak bulunması, araştırma sorularının yüksek bir iç tutarlılığı sahip olduğunu göstermektedir.

Bu araştırmada, esnek ve çevik tedarik zinciri öğeleri ile firma performansı arasındaki ilişkiyel bağlar çoklu regresyon analizi ile ortaya konmuştur. Çoklu regresyon analizi bağımlı değişkenlerin bağımsız değişkenler tarafından ne kadar açıklanabildiğini göstermektedir. Her bağımlı değişken için bağımsız değişkenler kullanılmış ve farklı regresyon analizleri yapılmıştır.

3.1. Hızlı Moda Sektöründe Çevik Tedarik Zinciri ve Firma Performansı İlişkisi

Araştırmanın bu kısmında çevik tedarik zinciri unsurlarından oluşan (firmanın piyasaya yeni ürün sürme hızı, müşteri hizmet hızı, değişikliklere cevap verebilme hızı) bağımsız değişkenlerin her birinin, firmanın performans unsurlarına (satış performansı, müşteri memnuniyeti performansı, ürün ve servis kalitesi performansı, karlılık performansı) diğer bir ifadeyle bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerini ölçmek için regresyon analizi yapılmıştır.

Satış Performansı:

Regresyon modeli $p=0,000$ anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınındığı F değerine (25,336) göre anlamlı çıkmıştır. Tedarik zincirinin çevikliği bağımsız değişkenleriyle satış performansı bağımlı değişkeni arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 3'te belirlilik katsayısına göre (R^2) (0,644) çevik TZ boyutları firmanın satış performansı değişiminin %64,4'ünü açıklamaktadır.

Tablo 3. Satış performansına çevik tedarik zinciri boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	t	p
Yeni ürün sürme hızı	0,192	1,53	0,134
Müşteri hizmet hızı	0,594	4,423	0,000
Değişikliklere cevap hızı	0,119	1,131	0,265
$R^2=0,644$ $F=25,336$ $p=0,000$			

Analiz sonucunda müşteri hizmet hızı ile satış performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Müşteri hizmet hızı değişkenindeki 1 birimlik artış satış performansı üzerinde 0,594 birim artışa sebep olmaktadır. Ancak 0,05 anlamlılık düzeyini karşılayamayan yeni ürün sürme hızıyla değişikliğe cevap hızı değişkenlerinin hızlı moda sektöründeki bir firmanın satış performansında etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Müşteri memnuniyeti performansı:

Regresyon modeli $p=0,000$ anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınındığı F değerine (25,336) göre anlamlı çıkmıştır. Analiz sonucunda R^2 değeri 0,652 bulunmuştur. Bu değere göre araştırmamızda bağımlı değişken olan müşteri memnuniyet performansının %65,2'lik kısmının modele dâhil edilen 3 adet çevik TZ unsurları tarafından açıklanabildiğini göstermektedir.

Tablo 4. Müşteri memnuniyeti performansına çevik tedarik zinciri boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	t	p
Yeni ürün sürme hızı	0,622	22,890	0,000
Müşteri hizmet hızı	0,908	8,699	0,000
Değişikliklere cevap hızı	-0,225	-1,693	0,098
$R^2=0,652$		$F=26,173$	$p=0,000$

Analiz sonucunda müşteri memnuniyeti performansına en çok etki eden değişkenin müşteri hizmet hızı (0,908) olduğu görülmüştür. Müşteri memnuniyet performansı ile firmanın piyasaya yeni ürün sürme hızı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Değişikliklere cevap verme hızı değişkeninin 0,05 anlamlılık düzeyini karşılamadığı ve firmanın müşteri memnuniyeti performansına etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Ürün ve servis kalitesi performansı:

Regresyon modeli $p=0,000$ anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınıandığı F değerine (14,868) göre anlamlı çıkmıştır. Tedarik zincirinin çevikliği bağımsız değişkenleriyle ürün ve servis kalitesi performansı bağımlı değişkeni arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 5 de belirlilik katsayısına göre (R^2) (0,515) çevik TZ boyutları firmanın ürün ve servis kalitesi performansı değişiminin %51,5'ini açıklamaktadır.

Tablo 5. Ürün ve servis kalitesi performansına çevik tedarik zinciri çevikliği boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	t	p
Yeni ürün sürme hızı	0,347	4,423	0,023
Müşteri hizmet hızı	0,727	5,903	0,000
Değişikliklere cevap hızı	-0,123	0,786	0,437
$R^2=0,515$ $F=14,868$ $p=0,000$			

Analiz sonucunda ürün ve servis kalitesi performansına müşteri hizmet hızı (%72,7) ve yeni ürün sürme hızı (%34,7) etki etmektedir. Firmanın değişikliklere cevap verebilme hızı ile ürün ve servis kalitesi arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır ($p=0,437$).

Karlılık performansı:

Regresyon modeli $p=0,000$ anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınıandığı F değerine (8,667) göre anlamlı çıkmıştır. Çevik tedarik zincirinin bağımsız değişkenleriyle karlılık performansı bağımlı değişkeni arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 6'da belirlilik katsayısına göre (R^2) (0,382) çevik TZ boyutları firmanın ürün ve servis kalitesi performansı değişiminin %38,2'sini açıklamaktadır.

Tablo 6. Karlılık performansına çevik tedarik zinciri boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	t	p
Yeni ürün sürme hızı	0,557	4,006	0,000
Müşteri hizmet hızı	0,224	1,356	0,182
Değişikliklere cevap hızı	-0,086	-0,486	0,629
R ² =0,382		F=8,667	p=0,000

Analiz sonucunda firmanın piyasaya yeni ürün sürme hızıyla karlılık performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki çıkmıştır. Yeni ürün sürme hızı değişkenindeki 1 birimlik artış karlılık performansı üzerinde 0,557 birim artışa sebep olmaktadır. Ancak 0,05 anlamlılık düzeyini karşılayamayan müşteri hizmet hızı ile değişikliğe cevap hızı değişkenlerinin hızlı moda sektöründeki bir firmanın karlılık performansında etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

3.2 Hızlı Moda Sektöründe Esnek Tedarik Zinciri ve Firma Performansı İlişkisi

Regresyon analizinin bu kısmında esnek tedarik zinciri unsurlarından oluşan (firmanın üretim miktarını değiştirebilme yeteneği, teslim programını değiştirebilme yeteneği, sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği) bağımsız değişkenlerin tek tek performans unsurları (satış performansı, müşteri memnuniyeti performansı, ürün ve servis kalitesi performansı, karlılık performansı) bağımlı değişkenleri üzerindeki etkileri ölçülmüştür.

Satış performansı:

Regresyon modeli $p=0,000$ anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınındığı F değerine (11,534) göre anlamlı çıkmıştır. Esnek tedarik zinciri bağımsız değişkenleriyle satış performansı bağımlı değişkeni arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 7' de belirlilik katsayısına göre (R^2) (0,452) esnek TZ boyutları firmanın satış performansı değişiminin %45,2'sini açıklamaktadır.

Tablo 7. Satış performansına esnek tedarik zinciri boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	<i>t</i>	<i>p</i>
Üretim miktarını değiştirebilme	0,601	4,315	0,000
Teslim programını değiştirebilme	0,363	3,019	0,004
Sipariş miktarını değiştirebilme	0,142	1,049	0,300
R ² =0,452 F=11,534 p=0,000			

Analiz sonucunda firmanın üretim miktarını ve teslim programını değiştirebilme yetenekleri ile satış performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki çıkmıştır. Üretim miktarını değiştirebilme yeteneği değişkenindeki 1 birimlik artış satış performansı üzerinde 0,601 birim, teslim programını değiştirebilme yeteneğindeki 1 birimlik artış satış performansı üzerinde 0,363 birim artışa sebep olmaktadır. Ancak 0,05 anlamlılık düzeyini karşılayamayan sipariş miktarını değiştirebilme yeteneğinin hızlı moda sektöründeki bir firmanın satış performansında etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Müşteri memnuniyeti performansı:

Regresyon modeli p=0,000 anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınındığı F değerine (15,292) göre anlamlı çıkmıştır. Esnek tedarik zinciri bağımsız değişkenleriyle müşteri memnuniyeti performansı bağımlı değişkeni arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 8’de belirlilik katsayısına göre (R²) (0,522) esnek TZ boyutları firmanın müşteri memnuniyeti performansı değişiminin %52,2’sini açıklamaktadır.

Tablo 8. Müşteri memnuniyeti performansına esnek tedarik zinciri boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	<i>t</i>	<i>p</i>
Üretim miktarını değiştirebilme	0,170	1,512	0,138
Teslim programını değiştirebilme	0,625	4,809	0,000
Sipariş miktarını değiştirebilme	0,807	6,344	0,000
R ² =0,522 F=15,292 p=0,000			

Analiz sonucunda firmanın teslim programını ve sipariş miktarını değiştirebilme yetenekleri ile müşteri memnuniyeti performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki çıkmıştır. Sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği değişkenindeki 1 birimlik artış müşteri memnuniyeti performansı üzerinde 0,807 birim, teslim programını değiştirebilme yeteneğindeki 1 birimlik artış satış performansı üzerinde 0,625 birim artışa sebep olmaktadır. Ancak 0,05 anlamlılık düzeyini karşılayamayan üretim miktarını değiştirebilme yeteneğinin hızlı moda sektöründeki bir firmanın müşteri memnuniyeti performansında etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Ürün ve servis kalitesi performansı:

Regresyon modeli $p=0,000$ anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınıandığı F değerine (15,739) göre anlamlı çıkmıştır. Esnek tedarik zinciri bağımsız değişkenleriyle ürün ve servis kalitesi performansı bağımlı değişkeni arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 9' da belirlilik katsayısına göre (R^2) (0,262), esnek tedarik zinciri boyutları firmanın ürün ve servis kalitesi performansı değişiminin %26,2'sini açıklamaktadır.

Tablo 9. Ürün ve servis kalitesi performansına esnek tedarik zinciri boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	<i>t</i>	<i>p</i>
Üretim miktarını değiştirebilme	-0,133	-1,648	0,102
Teslim programını değiştirebilme	0,264	2,846	0,005
Sipariş miktarını değiştirebilme	0,247	2,806	0,006
$R^2=0,262$		$F=15,739$	$p=0,000$

Analiz sonucunda ürün ve servis kalitesi performansına teslim programını değiştirebilme yeteneği %26,4 ve sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği %24,7 etki etmektedir. Firmanın üretim miktarını değiştirebilme yeteneği ile ürün ve servis kalitesi arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır ($p=0,102$).

Karlılık performansı:

Regresyon modeli $p=0,000$ anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınındığı F değerine (13,662) göre anlamlı çıkmıştır. Esnek tedarik zinciri bağımsız değişkenleriyle karlılık performansı bağımlı değişkeni arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 10 'da belirlilik katsayısına göre (R^2) (0,494), esnek tedarik zinciri boyutları firmanın karlılık performansı değişiminin %49,4'ünü açıklamaktadır.

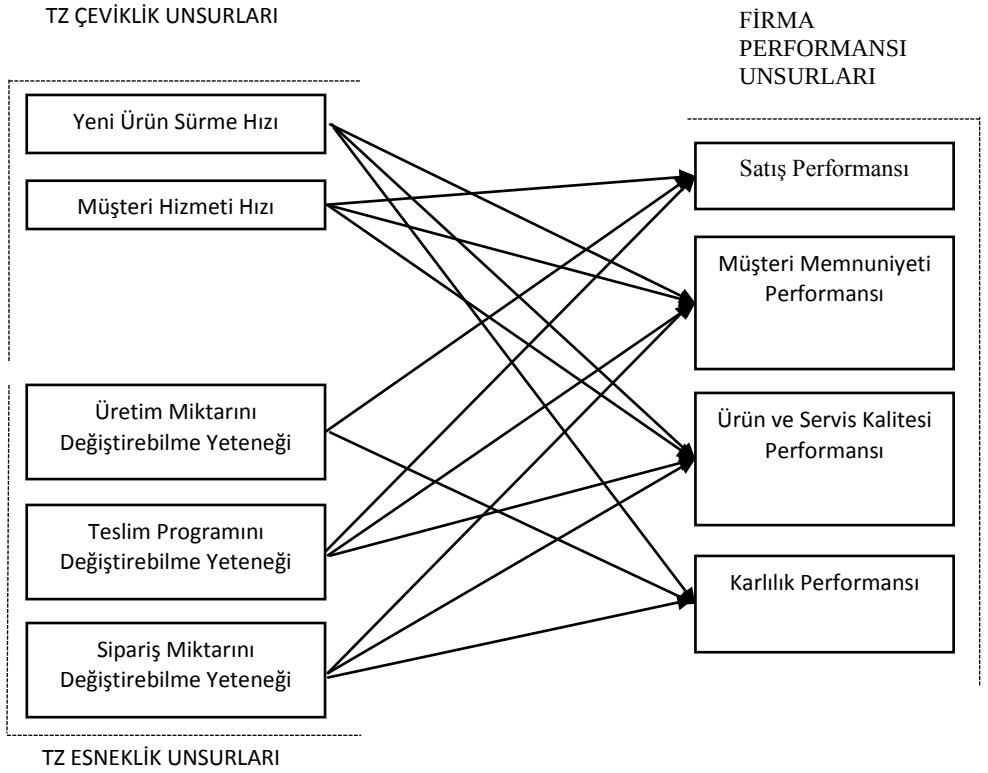
Tablo 10. Karlılık performansına esnek tedarik zinciri boyutlarının etkisi

Bağımsız değişkenler	Standart Beta	t	p
Üretim miktarını değiştirebilme	0,564	4,887	0,000
Teslim programını değiştirebilme	0,058	0,431	0,668
Sipariş miktarını değiştirebilme	0,542	4,143	0,000
$R^2=0,494$ $F=13,662$ $p=0,000$			

Analiz sonucunda karlılık performansına üretim miktarını değiştirebilme yeteneği %56,4 ve sipariş miktarını değiştirebilme yeteneği %54,2 etki etmektedir. Firmanın teslim programını değiştirebilme yeteneği ile karlılık performansı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır ($p=0,668$).

3.3 Bulgulara Göre Revize Edilmiş Araştırma Modeli

Kabul edilen hipotezlere göre çevik ve esnek tedarik zincirinin hızlı moda sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın performansına etkilerinin gösterildiği model aşağıdaki gibi revize edilmiştir.



Şekil 2. Araştırma bulgularına göre revize edilmiş model

Araştırmanın sonucunda kabul ve reddedilen hipotezler aşağıda Tablo gösterilmiştir.

Tablo 11. Regresyon Analizi Sonuçlarına Göre Araştırma Hipotezlerinin Kabul Durumu

1	Kabul	3	Kabul	5	Kabul	7	Kabul
1a	Ret	3a	Kabul	5a	Kabul	7a	Kabul
1b	Kabul	3b	Kabul	5b	Ret	7b	Ret
1c	Ret	3c	Ret	5c	Ret	7c	Ret
2	Kabul	4	Kabul	6	Kabul	8	Kabul
2a	Kabul	4a	Ret	6a	Ret	8a	Kabul
2b	Kabul	4b	Kabul	6b	Kabul	8b	Ret
2c	Ret	4c	Kabul	6c	Kabul	8c	Kabul

4. SONUÇ

Firmaların artan rekabet ve tüketim hızına yetiştirme çabaları, işletmelerin stratejilerinde değişim rüzgârları esmesine neden olmaktadır. Müşterilerin, isteklerine göre özelleştirilmiş ürünleri uygun miktarda ve hızda teslim alma arzusu, firmaların iş yapma biçimlerini sorgulamalarını gerekli kılmıştır. Özellikle tekstil endüstrisinin de son zamanlar da yaygınlaşan hızlı moda akımı ile işletmeler, başta müşteriler ve bağlı oldukları tedarikçilerine daha hızlı, kaliteli ve uygun maliyetlerde hizmet sunmak amacı ile tedarik zincirlerine daha fazla önem vermeye başlamışlardır. Tedarik zincirleri arası rekabetin boy göstermeye başladığı bir pazar da zincir içerisindeki üyelerin entegrasyonunun sağlanması, pazar başarısında önemli bir avantaj sağladığı net olarak görülmektedir.

Regresyon analizi neticesinde çevik tedarik zinciri yönetiminin en çok müşteri memnuniyeti performansına etki ettiği (%65,2), en az ise karlılık performansına etki ettiği (%38,2) görülmüştür. Esnek tedarik zinciri yönetiminin ise yine en çok müşteri memnuniyeti performansına (%52,2), en az ise ürün ve servis kalitesi performansına (%26,2) etki ettiği sonucuna varılmıştır.

Çevik ve esnek tedarik zinciri yönetimlerinin her ikisinin de alt boyutlarının performans unsurları üzerinde farklı etkilerinin olduğu görülmüştür. Şöyle ki, çeviklik unsurlarından değişime cevap verebilme hızı değişkeninin hiçbir performans boyutuna etki etmediği anlaşılmış, araştırma modelinden bu unsur kaldırılmıştır. Müşteri hizmet hızı alt unsurunun en çok müşteri memnuniyeti performansına (%90,8), en az ise satış performansına (%59,4) etki ettiği görülmüştür. Karlılık performansının %55'inin sadece piyasaya yeni ürün sürme hızı değişkeniyle açıklanabildiği belirlenmiştir. Yeni ürün sürme hızının en çok müşteri memnuniyeti performansına (%62,2), en az ise ürün ve servis kalitesi performansına (%34,7) etki ettiği anlaşılmıştır.

Esneklik unsurlarından üretim miktarını değiştirebilme yeteneği sadece satış performansının %60,1'ini ve karlılık performansının %56,4'ünü açıklarken, teslim programını değiştirebilme yeteneği en çok müşteri memnuniyeti performansına (%62,2), en az ise ürün ve servis kalitesi performansına (%26,4) etki

etmektedir. Sipariş miktarını değiştirebilme yeteneğinin satış performansına hiçbir etkisinin olmadığı, en çok müşteri memnuniyeti performansına (%80,7), en az ise ürün ve servis kalitesi performansına (%24,7) etkisi olduğu görülmüştür.

Kaynakça

- AHMED, N.U., Montagno, R.J. ve Firenze, R.J. (1996). Operations strategy and organizational performance: An emprical study. *International Journal of Operations & Production Management*, 16(5), ss. 41-53.
- ALLEGRE, J., ve Sard, M. (2015). When demand drops and prices rise. tourist packages in the Balearic Islands during the economic crisis. *Tourism Management*, 46, ss.375-385.
- ALTUNIŞIK, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., ve Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri - SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- BARNES, L., ve Lea-Greenwood, G. (2006). Fast fashioning the supply chain: shaping the research agenda. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 10(3), ss.259-271.
- BAYRAKTAR, E., Demirbag, M., Koh, S. L., Tatoglu, E., ve Zaim, H. (2009). A causal analysis of the impact of information systems and supply chain management practices on operational performance: evidence from manufacturing SMEs in Turkey. *International Journal of Production Economics*, 122(1), ss.133-149.
- BOWERSOX, D. J., Closs, D.J. ve Cooper, M.B. (2007). *Supply Chain Logistics Management*. (2th ed.). NewYork: McGraw-Hill.
- CEGARRA-NAVARRO, J. G., Soto-Acosta, P., ve Wensley, A. K. (2015). Structured knowledge processes and firm performance: The role of organizational agility. *Journal of Business Research*. 69(5), ss. 1544-1549.
- CHRISTOPHER, M. (2000). The agile supply chain: competing in volatile markets. *Industrial Marketing Management*, 29(1), ss.37-44.
- CALISKAN, A., Kalkan, M., ve Ozturkoglu, Y. (2017). City Logistics: Problems and Recovery Proposals, *International Journal of Logistics Systems and Management*, 26(2), ss.145-162.
- ÇİVİTÇİ, Ş. (2004). *Moda Pazarlama*, Ankara: Asil Dağıtım.

FERNİE, J. ve Sparks, L. (2009). *Logistics and Retail Management: Emerging Issues and New Challenges in the Retail Supply Chain*. (3th. ed.). London: Kogan Page.

GLIGOR, D. M., ve Holcomb, M. C. (2012). Antecedents and consequences of supply chain agility: establishing the link to firm performance. *Journal of Business Logistics*, 33(4), ss.295-308.

GLIGOR, D.M., Esmark, C.L. ve Helcomb, M.C. (2015). Performance outcomes of supply chain agility: When should you be agile?, *Journal of Operations Management*, 33(34), ss.71-82.

GOLDSBY, T. J., Griffis, S. E., ve Roath, A. S. (2006). Modeling lean, agile, and leagile supply chain strategies. *Journal of Business Logistics*, 27(1), ss.57-80.

GUNASEKARAN, A., Patel, C. ve Tirtiroglu, E. (2001), Performance measures and metrics in a supply chain environment. *International Journal of Operations & Production Management*, 21(1/2), ss.71 – 87.

HİNES, T. ve Bruce. M. (2007). *Fashion Marketing: Contemporary Issues*. (2th. ed.). London: Butterworth-Heinemann.

HOLSAPPLE, C. ve Jones, K. (2005). Exploring secondary activities of the knowledge chain. *Knowledge and Process Management*, 12(1), s.3.

ISMAIL, H. S., ve Sharifi, H. (2006). A balanced approach to building agile supply chains. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 36(6), ss.431-444.

JAIN, V., Benyoucef, L., ve Deshmukh, S. G. (2008). What's the buzz about moving from 'lean'to 'agile'integrated supply chains? A fuzzy intelligent agent-based approach. *International Journal of Production Research*, 46(23), ss.6649-6677.

JENNINGS, J., ve Haughton, L. (2002). *It's not the BIG that eat the SMALL... it's the FAST that eat the SLOW: How to Use Speed as a Competitive Tool in Business*. Harper Collins.

JUDGE, W. Q., ve Douglas, T. J. (1998). Performance implications of incorporating natural environmental issues into the strategic planning process: An empirical assessment. *Journal of Management Studies*, 35(2), ss.241-262.

LEE, H.L. ve Billington, C. (1992). Managing supply chain inventory: Pitfalls and opportunities. *Sloan Management Review*, Spring, ss.65-73.

LENNY KOH, S. C., Demirbag, M., Bayraktar, E., Tatoglu, E., ve Zaim, S. (2007). The impact of supply chain management practices on performance of SMEs. *Industrial Management & Data Systems*, 107(1), ss.103-124.

MERSCHMANN, U., ve Thonemann, U. W. (2011). Supply chain flexibility, uncertainty and firm performance: An empirical analysis of German manufacturing firms. *International Journal of Production Economics*, 130(1), ss.43-53.

QUINN, R. E., ve Rohrbaugh, J. (1983). A spatial model of effectiveness criteria: Towards a competing values approach to organizational analysis. *Management Science*, 29(3), ss.363-377.

SÁNCHEZ, M.A., ve Pérez Pérez, M. (2005). Supply chain flexibility and firm performance: a conceptual model and empirical study in the automotive industry. *International Journal of Operations & Production Management*, 25(7), ss.681-700.

SHAHRAHI, B. (2012). The Role of Organizational Learning and Agility in Change Management in State Enterprises: A Customer-Oriented Approach. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 3(12), ss.2540-2547.

STEVENSON, M., ve Spring, M. (2007). Flexibility from a supply chain perspective: definition and review. *International Journal of Operations & Production Management*, 27(7), ss.685-713.

SWAFFORD, P.M., Ghosh, S. ve Murthy, N. (2006). The antecedents of supply chain agility of a firm: Scale development and model testing. *Journal of Operations Management*, 24, ss.170-188.

SWAFFORD P.M., Ghosh S., ve Murthy N. (2008) Achieving supply chain,agility through IT integration and flexibility. *International Journal of Production Economics*, 116, ss.288-297.

TALLON, P. P., ve Pinsonneault, A. (2011). Competing perspectives on the link between strategic information technology alignment and organizational agility: insights from a mediation model. *MIS Quarterly*, 35(2), ss.463-486.

TAN, K.C., Lyman, S.B. ve Wisner, J.D. (2002), Supply chain management: a strategic perspective. *International Journal of Operations & Production Management*, 22 (6), ss.614 – 631.

TAN, K.C., Kannan, V.R.ve Handfield, R.B. (1998). Supply chain management: Supplier performance and firm performance. *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 2-9.

VAN HOEK, R. I. (2001). Epilogue-moving forward with agility. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 31(4), ss.290-301.

VICKERY, S.K., Calantone, R. ve Dröge, C. (1999). Supply chain flexibility: an empirical study. *The Journal of Supply Chain Management: A Global Review of Purchasing and Supply*, 35 (3), ss.16-24.

WALKER, R.M., Chen, J. ve Aravind, D. (2015). Management innovation and firm performance: An integration of research findings. *European Management Journal*, 33, ss.407-422.

YUSUF Y.Y., Guneseckaran A., Adeleye E.O., Sivayoganathan, K. (2004). Agile supply chain capabilities: Determinants of competitive objectives. *European Journal of Operational Research*, 159, ss.379-392.

ZUTSHI, A., Creed, A. ve Sohal, A. (2009). Child labour and supply chain: profitability or (mis)management. *European Business Review*, 21(1), ss.42-63.

YAPISAL KIRILMALAR ALTINDA TÜRKİYE'DE J EĞRİSİNİN ANALİZİ

C. ERDEM HEPAKTAN¹

Özet

1980 sonrası meydana gelen küreselleşme olgusu ile ülke ekonomilerinde yapısal değişimler yaşanmıştır. Bu dönemden sonra ülkeler, dışa dönük sanayileşme ve liberalleşme politikalarını benimsemeye başlamışlardır. Türkiye de yaşanan bu gelişmelerden etkilenmiş ve dışa açılma sürecine dahil olmuştur. İthal ikameci politikalar terk edilmiş, ithalat kotaları zamanla kaldırılmıştır. Esnek bir döviz kuru politikası uygulanmaya başlanmıştır. 1980 yılı sonrası dışa açık ve ihracata yönelik bir sanayileşme politikası benimsenmiştir. Böylece Türkiye Ekonomisi açısından dış ticaret daha da önemli bir hal almıştır. Ulusal ve uluslararası literatürde dış ticaret ile ilgili yapılan çalışmalarda kullanılan değişkenler, genellikle dış ticaret dengesi, reel döviz kuru değişimleri üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Çalışmada, literatürdeki çalışmalara ek olarak Türkiye'nin 1990:1-2016:2 dönemine ait çeyrek yıllık veriler kullanarak reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi arasındaki ilişki yapısal kırılma analizleri ele alınmaktadır. Çalışmanın ekonometrik analiz kısmında, ilk olarak birim kök testleri uygulanmış ve serilerin birinci farklarında durağan oldukları gözlenmiştir. Daha sonra ise, Maki eşbütünleşme analizi ile seriler arasında uzun dönemde bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ise Toda-Yamamoto Nedensellik analizi aracılığıyla incelenmiştir. Sonuç olarak, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksinden reel döviz kuruna doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca, ithalat fiyat endeksinden, ihracat fiyat endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Reel Döviz Kuru, Dış Ticaret Dengesi, J eğrisi

JEL Sınıflandırması: C23, F14, F31

ANALYSIS OF J CURVE FOR TURKEY UNDER STRUCTURAL BREAKS

Abstract

From circa 1980 onwards following globalization, there has been structural changes in national economies across the world. Thereafter, countries have begun to adopt outward-oriented industrialization and liberalization policies. Turkey has also been

¹ Doç. Dr., Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, erdem.hepaktan@cbu.edu.tr.

affected by contemporary developments and started to open up to foreign markets. Import substitution policies were abandoned and import quotas have been removed over time. A flexible exchange rate policy has been introduced. An industrialization policy based on openness and export has been adopted subsequent to 1980, which rendered foreign trade ever more significant for Turkish economy. Most studies in the literature-both national and international- on foreign trade emphasize foreign trade balance and changes in real exchange rate.

In this study, the nexus between real exchange rate, export price index and import price index are investigated via structural break analysis through quarterly data over the period 1990.Q1-2016.Q2. Firstly, unit root test has been conducted, and the series are stationary after the first differences. Later, Maki Cointegration Analysis has been conducted and a long term cointegration has not been confirmed among the series. The causal relationships among variables were examined through Toda Yamamoto causality analysis. As a result, the evidence indicates the existence unidirectional causality from import price index and export price index to real exchange rates. Additionally, the evidence indicates unidirectional causality from import price index to export price index.

Keywords: Real Exchange Rate, Foreign Trade Balance, J-curve,

JEL Classifications: C23, F14, F31

1. Giriş

Türkiye, 1929 Dünya Ekonomik Buhranı sonrası ekonomide devletçi politikaları kabul etmiştir. Türkiye, 1963 yılında planlı döneme girerken, kalkınma hedeflerini belirli plan ve program ile yürütmeye çalışmıştır. Uygulanan planlarda, ekonominin gelişiminde kamu ve özel kesimden de yararlanabilmek amacı ile karma ekonomik sistem benimsenmiştir. 1970'li yıllarda yaşanan petrol şokları ile birlikte ödemeler dengesinde bozulmalar meydana gelmiştir. Yaşanan petrol fiyatı artışları ile, döviz ihtiyacı da artmıştır.

Türkiye'de 1950-1960 yılları arasında dışa açık-liberal politikalar izlenmiştir. Ortaya çıkan dış ödeme sorunları ve 1958 devalüasyonu nedeniyle, 1960 sonrası planlı-ithal ikameci politikalara geçilmiştir. Bu politikada amaç, daha önceleri ithal edilmiş malların ülkede üretilmesini sağlamaktır. Böylece ithalat

miktarı azaltılarak ihracat ve döviz miktarı arttırılacaktır. Ancak beklenenin aksine, ithal ikameci politikalar ana kaynaklar yönünden dışa bağımlılığı beraberinde getirdiği için ithalatı daha çok arttırmış ve döviz miktarında azalma meydana gelmiştir. Bu dönemden sonra ekonomide dışa açılma politikasının tercih edilmesiyle dış ticaret, ülke açısından daha önemli bir hale gelmiştir.

Bu konu ile ilgili olarak yerli ve yabancı literatürde, ele alınan değişkenlerin reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bu çalışma, diğer çalışmalara ek olarak reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi değişkenleri arasındaki ilişkiyi yapısal kırılmalar altında analiz etmektedir. Çalışmada belirtilen değişkenler arasındaki ilişki, 1990:1-2016:2 dönemi çeyrek yıllık veriler kullanılarak Türkiye ekonomisi için yapısal kırılma analizi ile incelenmektedir.

Çalışma, altı bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünün ardından gelen ikinci bölümde konuyla ilgili teorik çerçeve yer almaktadır. Üçüncü bölümde literatür taramasına, dördüncü bölümde ise kullanılan metodolojiye yer verilirken, uygulamanın yer aldığı beşinci bölümde çalışmanın kapsamı, veri seti ve değişkenler kullanılarak gerçekleştirilen ekonometrik analizler yer alırken, altıncı bölüm ise sonuç kısmından oluşmaktadır.

2. Teorik Çerçeve

2.1. Marshall - Lerner Koşulu

Devalüasyonun ödemeler bilançosunda olumlu etki yaratabilmesi, ihraç ve ithal malların talep esnekliğine bağlıdır. Eğer devalüasyon sonucunda; ithal malların yurtiçi talep esnekliği ile ihraç malların yurtdışı talep esneklikleri toplamı 1’den ne kadar büyük olursa, devalüasyonun başarı şansı o kadar yüksektir. Bu durum, devalüasyonun başarı koşulu şeklinde tanımlanır ve *Marshall-Lerner koşulu* olarak adlandırılır.

$|e_m| + |e_x| \geq 1$ Marshall-Lerner Koşulu, bir ülkenin gerçekleştireceği devalüasyona ilişkin ön başarı koşuludur.

e_m : İthal malların yurtiçi talep esnekliği,

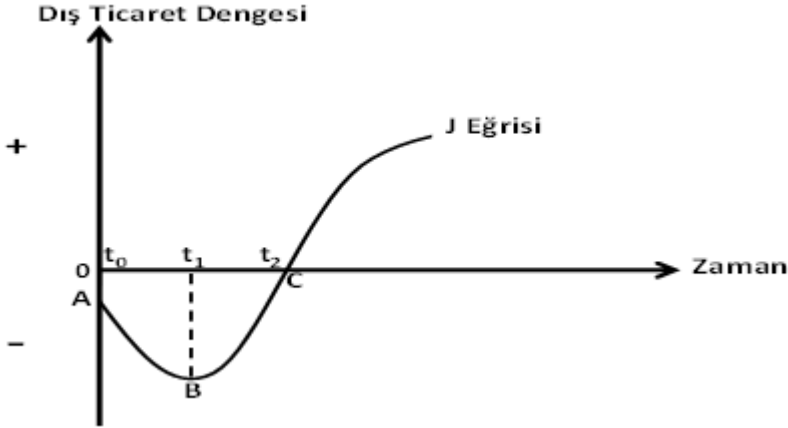
e_x : İhraç malların yurtdışı talep esnekliğidir.

2.2. J Eğrisi

J Eğrisi, yapılan devalüasyonun zaman içerisinde dış ticaret bilançosunu nasıl etkilediğini gösteren eğridir. Yapılan çalışmalara göre, devalüasyonun kısa dönemde dış ticaret dengesini daha da bozduğu, uzun döneme gelindiğinde ise, dış ticaretinde düzelme

meydana geldiği görülmüştür. Gerçekleşen devalüasyon sonrasında dış ticaret bilançosundaki değişimler J harfi şeklinde bir seyir izlemektedir. Özet olarak J eğrisi, dış ticaret bilançosunun, gerçekleşen devalüasyona zaman içerisinde verdiği tepkiyi göstermektedir.

Şekil 1. J Eğrisi



Şekil 1’de görüldüğü üzere, devalüasyonun yapıldığı t_0 döneminde var olan OA kadar bir dış açık, devalüasyon gerçekleştikten sonra bir süre daha artmaya devam eder. Şekil 1’e göre, t_1 döneminde en yüksek dış ticaret açığına (t_1B kadar) ulaşılır. Kısa dönemde dış ticaret açığının artmasının nedeni, ithal malına yurtiçi talebin kısılamaması ve ihrac malına olan yurtdışı talebin artmamasıdır. Bu nedenle kısa dönemde Marshall-Lerner koşulu sağlanamaz. Yani ülkenin ihrac mallarının yurtdışı talep esnekliği ile ithal mallarının yurt içi talep esnekliği toplamı mutlak değer olarak birden küçük olmaktadır. Uzun dönemde ise, ekonomide yeni oluşan fiyatlara uyum sağlanır ve mevcut dış açık azalmaya başlar.

Dış ticaret bilançosu dengesi, ancak t_2 döneminde sağlanır ve daha sonra dış denge durumu iyileşir, dış fazla oluşmaya başlar. Uzun dönemle birlikte esneklik değerleri 1’den büyük olur, ihracat artar ve ithalat azalır.

Gerçekleşen devalüasyonun dış ticaret bilançosuna etkisi, yaklaşık 1 yıl sonunda olumluya döner. Şekil 1’de söz konusu dönem, t_0 - t_2 arasındaki dönemdir. Özetle, devalüasyon kısa dönemde dış

ticaret dengesini daha da bozmakta ve başarısız olmaktadır. Uzun dönemde ise, dış ticaret dengesini iyileştirmekte ve başarı sağlamaktadır.

Tablo 1. Türkiye’nin 1990-2015 Yılları Arası Dış Ticaret Dengesi

Yıllar	Dış Ticaret Dengesi (Milyon\$)
1990	-9.448
1991	-7.290
1992	-8.076
1993	-14.081
1994	-4.167
1995	-13.152
1996	-10.264
1997	-15.048
1998	-13.927
1999	-9.667
2000	-21.959
2001	-3.282
2002	-6.404
2003	-13.411
2004	-22.438
2005	-32.936
2006	-40.894
2007	-46.831
2008	-52.917
2009	-24.762
2010	-56.325
2011	-89.160
2012	-65.367
2013	-79.917
2014	-63.597
2015	-48.157

Çalışmada, Türkiye ekonomisinde 1990Q₁-2016Q₂ dönemi arasında J Eğrisi hipotezinin geçerliliği sınanmaktadır. Bu dönem içerisinde Türkiye ekonomisinde 1994 ve 2001 yılları devalüasyon yılları olmakla birlikte 1998 Asya krizi ve 2008 Küresel Krizinin etkileri de dış ticaret bilançosu üzerinde olumsuz etki yaratan yıllar olmuştur. Bu kapsamda, 1994, 1998, 2001 ve 2008 yıllarında diğer

para birimlerine karşı değer kaybeden Türk Lirası'nın takip eden yıllardaki dış ticaret bilançosu değerlerinin seyri önem kazanmaktadır. Tablo 1'deki veriler, Türkiye'nin 1990-2015 yılları arasındaki dış ticaret bilançosu değerleridir. Türkiye ekonomisinde 1994 ve 2001 devalüasyonlarını takip eden yıllarda dış ticaret bilançosundaki açığın iyileşmek yerine daha da bozulduğu görülmektedir. Bu durum J eğrisi hipotezi olarak tanımlanan durumun, yani yapılan bir devalüasyonun dış ticaret bilançosunu iyileştireceği yönündeki beklentinin karşılanmadığını göstermektedir. Örneğin 1994 yılındaki yaklaşık 4 milyar \$'lık dış ticaret açığı, takip eden 1995,1996, 1997 ve 1998 yıllarında 10 milyar doların üzerine yükselmiştir. Yine benzer şekilde, 2001 yılında yaklaşık olarak 3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşen dış ticaret açığı 2002 yılında ikiye katlarken takip eden yıllarda çok büyük oranda artış göstermiştir.

3. Literatür Araştırması

J-eğrisi ile ilgili yapılan ilk çalışma, Magee'nin 1973 yılında yapmış olduğu çalışmadır. Daha sonraki yıllarda ise konu, farklı yazarlarca yoğun bir biçimde ele alınmıştır. Literatürde, reel döviz kuru değişimi ile dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi ele alan, yerli ve yabancı birçok çalışma bulunmaktadır. Tablo 2'de reel döviz kuru, ihracat fiyat endeksi ve ithalat fiyat endeksi arasındaki ilişkiyi ele alan yerli ve yabancı çalışmalar kronolojik sıralama ile Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. Literatür Araştırması

Yazar	Ülke	Çalışmaya Ait Dönem	Değişkenler	Yöntem	Sonuç ve Açıklamalar
Zengin (2001)	Türkiye	1994:1-2000:12	İhracat Fiyat Endeksi, İthalat Fiyat Endeksi ve Reel Döviz Kurları	VAR modeli	Çalışmada ihracat ve ithalat fiyat endekslerinden reel döviz kurlarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
Sivri ve Usta (2001)	Türkiye	1994:1-2006:6	Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	VAR modeli	Çalışmada reel döviz kurunda oluşan değişimlerin dış ticaret dengesi üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir.

Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye’de J Eğrisinin Analizi

Lal ve Lowinger (2002)	Doğu Asya Ülkeleri	1980:1-1998:4	Döviz Kuru, GSYİH, İthalat ve İhracat	Johansen Eşbütünleşme Analizi ve VECM	Çalışmada döviz kurunda meydana gelen değişimlerin uzun dönemde dış ticaret dengesi üzerinde önemli bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.
Onafowora (2003)	Tayland Endonezya ve Malezya	1980:1-2000:4	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Eşbütünleşme Analizi ve VECM	Çalışmada Tayland, Endonezya ve Malezya’nın, ABD ve Japonya ile gerçekleştirmiş olduğu dış ticarete J eğrisinin geçerliliği analiz edilmiştir. Endonezya ve Malezya’nın ABD ve Japonya ile olan ticaretinde ve Tayland’ın ABD ile olan ticaretinde kısa dönemde J eğrisi geçerlidir.
Narayan (2004)	Yeni Zelanda	1970-2000	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Eşbütünleşme Analizi	Çalışmada reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasında uzun dönemli bir ilişki bulunamamıştır.
Gomes ve Paz (2005)	Brezilya	1990:1-1998:12	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	VECM	Çalışmada reel döviz kurunda meydana gelen devalüasyonun dış ticaret dengesine etkisi bulunduğu tespit edilmiştir.
Barışık ve Demircioğlu (2006)	Türkiye	1908-2001	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Eşbütünleşme Analizi ve Granger Nedensellik Analizi	Çalışmada eşbütünleşme analizi sonucunda değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca döviz kurundan ithalat ve ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi söz konusudur.

C. Erdem HEPAKTAN

Yılmaz ve Kaya (2007)	Türkiye	1990.1-2004.6	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	VAR Modeli	Çalışmada reel döviz kurunda meydana gelen bir değişimin dış ticaret dengesi üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. J eğrisi hipotezi Türkiye Ekonomisi için geçerli değildir.
Ay ve Özşahin (2007)	Türkiye	1995.1-2007.6	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Granger Nedensellik Testi	Çalışmada reel döviz kurundan ithalat ve ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.
Mei, Mun ve Ling (2008)	Malezya	1955-2006	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Eşbütünleşme Analizi	Çalışmada uzun dönemde değişkenler arasında bir ilişki saptanmıştır.
Duasa (2009)	Malezya	1999:1-2006:12	Reel Döviz kuru, İthalat ve İhracat	Johansen Eşbütünleşme Analizi ve VECM	Çalışmada döviz kurunda meydana gelen ani değişimlerin ithalat ve ihracatı önemli şekilde etkilediği tespit edilmiştir.
Vergil ve Erdoğan (2009)	Türkiye	1989:1-2005:4	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	ARDL Koentegresyon Testi	Çalışmada uzun dönemde değişkenler arasında bir ilişki bulunmaktadır. J eğrisi Türkiye için geçerlidir.
Hameed ve Kanwal (2009)	Pakistan	1972:1-2003:4	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Johansen Eşbütünleşme Analizi ve Granger Nedensellik Analizi	Çalışmada reel döviz kurunda meydana gelen değişimlerin kısa ve uzun dönemde de dış ticaret dengesini etkilediği gözlenmiştir.
Aktaş (2010)	Türkiye	1989:1 - 2008:4	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	VAR Modeli	Çalışmada reel döviz kurunda meydana gelen bir değişimin dış ticaret dengesi üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. J eğrisi hipotezi Türkiye Ekonomisi için geçerli değildir.

Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye’de J Eğrisinin Analizi

Petrovic ve Mirjana (2010)	Sırbistan	2002:1-2007:9	Reel Döviz Kuru, İthalat, İhracat ve Büyüme	ARDL Sınır Testi ve VECM	Çalışmada döviz kuru değişimlerinin dış ticaret dengesi üzerinde uzun dönemde etkili olduğu kısa dönemde etkisinin zayıf olduğu tespit edilmiştir.
Dash ve Narasimhan (2011)	Hindistan	1993:2-2004:4	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Johansen Eşbütünleşme Analizi ve VECM	Çalışmada reel döviz kurundan ithalata doğru bir nedensellik ilişkisine rastlanmazken, ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi raporlanmıştır.
Jamilov (2011)	Azerbaycan	2006:1-2009:12	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat, Büyüme	Johansen Eşbütünleşme Analizi ve VECM	Çalışmada döviz kurunda görülen devalüasyonun kısa dönemde dış ticaret dengesini olumsuz etkilediği, uzun dönemde ise olumlu etkilediği tespit edilmiştir.
Bal ve Demiral (2012)	Türkiye ve Almanya	2002:1-2012:9	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Eşbütünleşme Analizi, VECM ve Nedensellik Analizi	Çalışmada ticaret dengesinin reel döviz kuru esnekliğinin kısa dönemde negatif ve uzun dönemde pozitif olduğu belirlenmiştir. Bu durum J-eğrisi hipotezinin geçerli olduğunu göstermektedir.
Sweidan (2013)	Ürdün	1976-2009	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Eşbütünleşme Analizi ve VECM	Çalışmada reel döviz kuru değişimlerinin dış ticaret dengesi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Harvey (2013)	Filipinler ve 15 Ticaret Ortağı Ülke	1973-2011	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	ARDL Sınır Testi	Çalışmada Filipinler ve 15 ticaret ortağı arasında J eğrisi hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Akonji vd. (2013)	Nijerya	1980-2000	Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat	Eşbütünleşme Analizi ve Granger Nedensellik Analizi	Çalışmada reel döviz kurundan dış ticaret dengesine doğru bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.
Shah ve Majeed (2014)	Pakistan	1980-2011	Reel Döviz Kuru, İthalat Fiyat Endeksi ve İhracat Fiyat Endeksi, Gelir, Para Arzı	ARDL Sınır Testi	Çalışmada dış ticaret dengesi ve diğer değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki söz konusudur.
Kemeç ve Kösekahy aoğlu (2015)	Türkiye	1997:1- 2013:4	Reel Döviz Kuru, İthalat Fiyat Endeksi ve İhracat Fiyat Endeksi	Granger Nedensellik Analizi	Çalışmanın sonucunda J eğrisi hipotezinin Türkiye için geçerli olmadığına ulaşılmıştır.
Karameli kli (2016)	Türkiye	2003:1- 2015:2 ve 2003:1- 2015:10	Reel Döviz Kuru, İthalat Fiyat Endeksi ve İhracat Fiyat Endeksi GSYİH	ARDL Sınır Testi	Çalışmada üç aylık verilerle yapılan analizde ise, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunamamıştır. Aylık veriler ile yapılan analizde ise, kısa dönemde simetrik uzun dönemde asimetrik bir ilişki söz konusudur.

Çalışmanın konusu ile ilgili literatür özetine bakıldığında, konuyla ilgili Türkiye için yapılmış çalışmalarda bir görüş birliğine varılamamıştır. Bazı çalışmalarda j eğrisi hipotezi geçerli iken bazılarında geçersiz bulunmuştur. Yani literatürde, incelenen ülkede yapılan bir devalüasyonun zaman içerisinde ödemeler bilançosunu iyileştirebileceği yönündeki beklenti her zaman için karşılaşılabilecek bir durumu ortaya koymayabileceği görülmektedir. Bu nedenle, J eğrisi hipotezi olarak tanımlanan durum her zaman için geçerli olmayabilir. Çalışmada da Türkiye’de J eğrisi hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

4. Metodoloji

4.1. Birim Kök Analizi

Serileri durağan hale getirmek için birim kök testleri uygulanmaktadır. Çünkü durağan olmayan serilerin kullanıldığı analizlerde sahte regresyon sorunu ortaya çıkabilir. Bu durumda

değişkenler arasında aslında hiç bir ilişki olmamasına rağmen, aralarında ilişki olduğu sonucuna ulaşılabilir. Zaman serisi analizlerinde bu sorunla karşılaşmamak için yapılması gereken öncelikle, modelde kullanılan değişkenlerin durağanlığının tespit edilmesidir (Gujarati, 2004:798).

Çalışmada geleneksel olarak kullanılan ADF ve PP testlerinin yanı sıra değişkenler arasındaki tahmin dönemindeki herhangi bir yapısal kırılmanın etkisinin belirlenmesi amacıyla Zivot-Andrews’ın (1992) yapısal kırılmalı birim kök testi kullanılmıştır. Perron (1989) kırılma durumunda birim kök tespiti uygulaması, kırılma yılının dışsal olarak belirlenmesine dayanır. Zivot ve Andrews (1992) bu yaklaşım yerine kırılmayı içsel olarak algılamaktadır. Zivot-Andrews birim kök testi aşağıdaki 3 modele dayalı olarak yapılmaktadır (Zivot ve Andrews, 1992: 253-4):

Model A:

$$y_t = \mu + \beta_t + \alpha y_{t-1} + \theta_1 DU(\phi) + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (1)$$

Model B:

$$y_t = \mu + \beta_t + \alpha y_{t-1} + \theta_2 DT(\phi) + \sum_{i=1}^k e_t \quad (2)$$

Model C:

$$y_t = \mu + \beta_t + \alpha y_{t-1} + \theta_2 DT(\phi) + \theta_1 DU(\phi) + \sum_{i=1}^k c_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (3)$$

Model A düzeyde, Model B eğimde, Model C ise hem eğimde hem de düzeyde görülen yapısal değişimi ifade etmektedir. $t=1,2,...,T$ zamanı, T_B kırılma zamanı olmak üzere, $\tau=T_B/T$ kırılma noktasını göstermektedir. DU , $t>T_B$ olması halinde 1, diğer durumlarda 0 değerini alan ve sabit terimdeki yapısal değişimi gösteren, DT ise $t>T_B$ iken $t-T_B$, aksi durumlarda sıfır değerini alan ve trend içerisinde meydana gelen yapısal değişimi gösteren gölge değişkenlerdir. Zivot-Andrews (1992) testinde rastlanan yapısal kırılmadaki içsellik, veri setine bağlı olarak açıklanmaktadır. Bunun için her olası kırılma tarihi için farklı bir gölge değişken kullanılarak, $t=2,..., (T-1)$ için EKK yöntemiyle $T-2$ sayıda regresyon oluşturulur ve y_{t-1} değişkeninin katsayısının en küçük t-istatistiğine sahip olduğu modeldeki tarih, uygun yapısal kırılma noktası olarak belirlenir. Uygun kırılma noktası seçildikten sonra hesaplanan t istatistiği, Zivot-Andrews (1992) yılı makalesinde yer alan kritik değerleriyle

karşılaştırılır. Bu t istatistiğinin ZA kritik değerinden mutlak değerce küçük olması halinde, yapısal kırılma olmadan serinin birim kök içerdiğini gösteren temel hipotez kabul edilir, aksi halde ise yapısal kırılmayla birlikte serinin durağan halde olduğunu ifade eden alternatif hipotez reddedilemez (Şentürk ve Akbaş, 2014:5820-5832).

Zivot ve Andrews'in 1992 yılında yaptıkları çalışmada kullanmış oldukları Zivot-Andrews (ZA) testi içsel olarak belirlenen tek kırılmayı dikkate almaktadır. Lumsdaine ve Papell ise (1997) yılında yapmış oldukları çalışmada, ZA testini çift kırılma sağlayacak şekilde oluşturmuşlardır. Ancak kırılma sayısının dışsallığı, kırılma sayısının artması halinde, kırılma tarihlerine sınır konması ile hataya neden olacaktır. Bu yüzden Kapetanios, Zivot-Andrews ile Lumsdaine ve Papell testlerini geliştirerek, kırılma sayısı ve kırılma tarihlerinin içsel olarak belirlendiği Kapetanios (2005) testini oluşturmuştur. Bu çalışmada Kapetanios (2005) tarafından geliştirilen çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi tercih edilmiştir. Sabit ve trendde kırılmaya izin veren Model C aşağıdaki şekilde gösterilebilmektedir (Göğül,2016:88).

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \beta y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \phi_i DU_{i,t} + \sum_{i=1}^m \delta_i DT_{i,t} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$DU_{i,t} = \begin{cases} 1 & t > T_{b,i} \\ 0 & t \leq T_{b,i} \end{cases} \quad \text{ve} \quad DT_{i,t} = \begin{cases} t - T_{b,i} & t > T_{b,i} \\ 0 & t \leq T_{b,i} \end{cases} \quad (5)$$

Burada DU , sabit terimde; DT ise, trendde oluşan yapısal kırılmayı gösteren kukla değişkenlerdir.

Testin temel hipotezi serinin birim kök içerdiği, alternatif hipotezi ise serinin m kırılmalı ancak durağan olduğudur. Bu test şu şekilde işlemektedir (Kapetanios, 2005: 127).

İlk olarak tüm örnek boyunca belirli bir kırılma sayısına ulaşabilmek için tek bir kırılma aranır. Testin temel hipotezine ait t-istatistiklerine ulaşılır.

Kalıntı kareler toplamı (KKT) minimum olan modele ait yapısal kırılma tarihi belirlenir.

Elde edilen ilk kırılma tarihi modele eklenir. Daha sonra ise ikinci yapısal kırılma tarihi aranır. $\alpha=1$ koşulu için t-istatistiğine ulaşılır. Minimum KKT bulunarak kırılma tarihi belirlenir ve m kırılma sayısına ulaşıncaya kadar bu işlemler denenmektedir.

4.2. Eşbütünleşme Testi

Yapısal kırılmalı zaman serilerinde Gregory ve Hansen (1996), geleneksel eşbütünleşme testlerinde uzun dönemli ilişkiyi araştırırken hatalı sonuçlar ile karşılaşılabilceğini belirtmişlerdir. Bu yüzden, tek yapısal kırılmaya izin veren Gregory ve Hansen, eşbütünleşme testini geliştirmişlerdir. Carrion-i-Silvestre ile Sanso (2006) ve Westerlund ile Edgerton (2006) tarafından literatüre katkı sağlayan eşbütünleşme testleri, serilerde tek yapısal kırılma açısından değerlendirilen eşbütünleşme testleridir. Hatemi-J eşbütünleşme testi (2008), Gregory-Hansen eşbütünleşme testinin, iki yapısal kırılmanın varlığına izin veren bir şekilde genişletilmesi ile elde edilmiştir. Maki (2012) ise, serilerde ikiden fazla yapısal kırılmanın varlığında, yapısal kırılma zamanlarının içsel belirlendiğini belirterek, yapısal kırılma sayısının maksimum beş olmasını sağlayan eşbütünleşme testini oluşturmuştur. Maki eşbütünleşme testi ile serilerde ikiden fazla yapısal kırılmaya izin vermesi, bu testin Hatemi-J eşbütünleşme testinden daha üstün olduğunu ifade etmektedir (Maki, 2012, 2011).

Maki eşbütünleşme testinde aşağıda yer alan dört farklı model temel alınmaktadır:

Model 0: Sabit terimde kırılmaya izin verilen trendsiz model

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \beta x_t + e_t \quad (6)$$

Model 1: Sabit terimde ve eğimde kırılmaya izin verilen trendsiz model

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i D_{i,t} + e_t \quad (7)$$

Model 2: Sabit terimde ve eğimde kırılmaya izin verilen trendli model

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \gamma_t + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i D_{i,t} + e_t \quad (8)$$

Model 3: Sabit terimde, eğimde ve trendde kırılmaya izin verilen model

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \gamma_t + \sum_{i=1}^k \gamma_i t D_{i,t} + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i D_{i,t} + e_t \quad (9)$$

Denklemden yer alan $D_{i,t}$ kukla değişkeni temsil etmektedir. Eğer test istatistikleri kritik değerden büyükse $D_{i,t}=1$ değeri alırken

haricindeki diğer durumlarda $D_{i,t}=0$ değeri almaktadır. Denklemlerde yer alan γ sabit, β zaman trendi ve e_t hata terimini temsil etmektedir.

4.3. Nedensellik Analizi

Granger nedensellik testinde spesifik parametrelere, sıfır kısıtlamalarına yönelik bir ihtiyaç söz konusu olduğu için test istatistiği Wald veya χ^2 testi uygulanarak oluşturulmaktadır. Ancak VAR modellerin değişkenlerinin durağan halde bulunmamasının sonucu olarak F veya χ^2 dağılımları standart olmayan asimptotik özellikler gösterebilmektedir. Toda ve Yamamoto (1995) çalışmasında, VAR modelleri oluşturulurken serilerin durağanlığı ele alınmaksızın seviye değerlerinin kullanıldığı ve serilerin arasındaki uzun dönemli ilişkinin dikkate alınmadığı nedensellik analizini geliştirmişlerdir (Lütkepohl ve Kratzig, 2004:148). Toda-Yamamoto yönteminden yararlanılarak analiz yapılacak bir çalışmada, ilk önce VAR modeli için “uygun gecikme uzunluğu” (p) belirlenmektedir. Daha sonraki aşamada ise, tespit edilen gecikme uzunluğuna (p)’ye en yüksek bütünleşmeye sahip değişkenin “maksimum bütünleşme derecesi” (d_{max}) eklenmektedir. Gecikme uzunluğu (p), maksimum bütünleşme derecesi (d_{max}) olan bir VAR ($p+d_{max}$) modelinin tahmin edilmektedir (Toda ve Yamamoto, 1995: 230).

Toda-Yamamoto yaklaşımında tahmin edilen VAR (p+d) modeli aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$Y_t = a_0 + \sum_{i=1}^{p+d} a_{1(i+d)} Y_{t-(i+d)} + \sum_{i=1}^{p+d} a_{2(i+d)} X_{t-(i+d)} + e_{1t}$$

$$(10) X_t = b_0 + \sum_{i=1}^{p+d} b_{1(i+d)} Y_{t-(i+d)} + \sum_{i=1}^p b_{2(i+d)} X_{t-(i+d)} + e_{2t}$$

(11)

İlk modelde temel hipotez, $H_0: \alpha_{2(i+d)}=0$ olarak belirtilir ve X değişkeninin, Y değişkeninin Granger nedeni olmadığını, alternatif hipotez ise $H_1: \alpha_{2(i+d)} \neq 0$ olup, X’in Y’nin Granger nedeni olduğunu gösterir. Bu hipotezler p serbestlik dereceli χ^2 dağılımına uygunluk gösteren Wald testiyle sınanır. Benzer şekilde ikinci model için de analiz yapılır, burada eklenen ilave terimler (d_{max}) sınırlamaya dahil edilmemektedir (Yılcı ve Özcan, 2010:28).

5. Ekonometrik Analiz

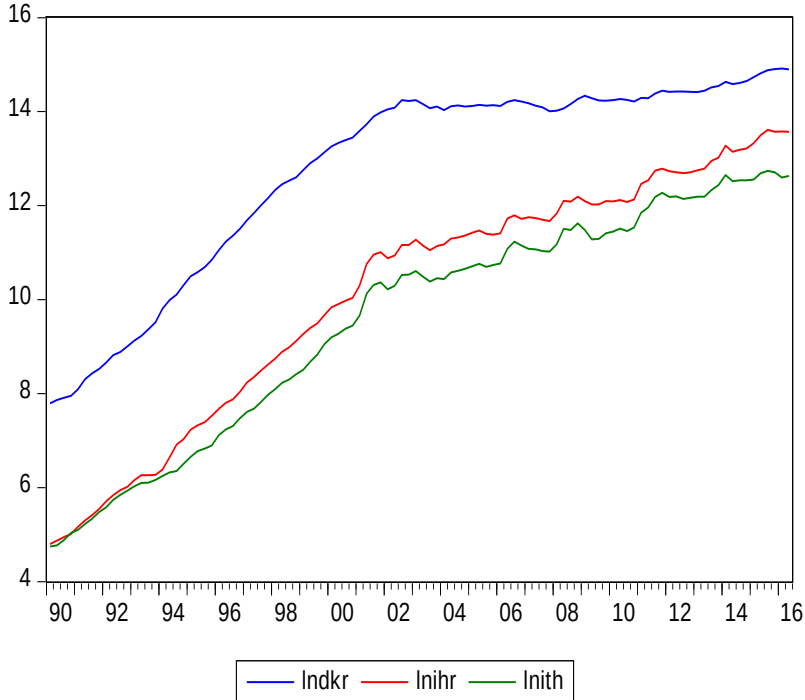
5.1. Çalışmanın Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada, Türkiye’de J eğrisi hipotezinin geçerliliğini test etmek amacıyla, 1990Q₁-2016Q₂ yılları arasında çeyrek yıllık veriler

kullanılarak, reel döviz kuru, ihracat fiyat endeksi ve ithalat fiyat endeksi arasındaki ilişkiler yapısal kırılma testleri aracılığı ile incelenmektedir. Çalışmada kullanılan verilerden reel döviz kuru, TCMB’nin internet sitesinden; ithalat fiyat endeksi ile ihracat fiyat endeksi verileri ise, TÜİK internet veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmadaki verilerin tamamı 1990 yılı baz alınarak reel hale getirilmiş ve tüm değişkenlerin logaritmik değerleri kullanılmıştır. LNDKR, LNIHR ve LNITH kısaltma ifadeleri sırasıyla reel döviz kuru, ihracat fiyat endeksi ve ithalat fiyat endeksi değişkenlerinin doğal logaritmalarının alınmış durumunu göstermektedir.

Reel efektif döviz kuru, ihracat fiyat endeksi ve ithalat fiyat endeksi değişkenleri mevsimsel özellik gösterdiğinden dolayı öncelikle bu sorunun ortadan kaldırılması gerekmektedir. Bu nedenle ilk adımda değişkenler Eviews 9 paket programında Tramo/Seats süreci işletilerek mevsimsellikten arındırılmıştır. Serilerin mevsimsellikten arındırıldıktan sonraki grafikleri, Eviews 9 programında elde edilerek Şekil 2’de gösterilmiştir.

Şekil 2. Modelde Yer Alan Serilerin Grafiği



1990Q₁-2016Q₂ arası çeyrek yıllık reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi değerlerini gösteren Şekil 1 incelendiğinde, reel döviz kuru serisinde 2002 yılının son çeyreğine kadar bir artış görülmektedir. 2002 yılı sonrasında döviz kuru serisi kırılmalı ve yataya yakın bir seyir izlemektedir. İhracat fiyat endeksi ise 2000 yılına kadar artış yönünde bir seyir izlerken, daha sonraki yıllarda, artan yönlü çeşitli dalgalanmalar görülmektedir. İthalat fiyat endeksi verileri incelendiğinde de artan yönlü ve kırılmalı bir yapı göze çarpmaktadır.

5.2. Birim Kök Testleri

Tablo 3, reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi değişkenlerine ait ADF ve PP birim kök testi sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 3. Birim Kök Testleri Sonuçları

Değişkenler		Augmented Dickey - Fuller Test İstatistiği		Phillips Peron Test İstatistiği	
		Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli
		t istatistiği	t istatistiği	t istatistiği	t istatistiği
Düzy değerler	LNDKR	-1.01	-1.98	-1.03	-2.01
	LNİTH	-1.72	-2.37	-1.76	-2.38
	LNİHR	-1.71	-2.41	-1.7	-2.41
Birinci farklar	LNDKR	-10.07**	-10.06*	-9.97*	-9.91*
	LNİTH	-9.47*	-8.95*	-10.6*	-8.7*
	LNİHR	-10.5*	-10.1*	-9.39*	-9.92*
Kritik Değerler					
%1		-3.485	-4.035	-3.483	-4.033
%5		-2.885	-3.447	-2.884	-3.446

Not: ADF ve PP Testi kritik değerleri % 1 ve % 5 anlam düzeyindeki MacKinnon (1996) kritik değerlerini ifade etmektedir. * değerleri % 1 anlamlılık düzeyini, ** değerleri % 5 anlam düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 3’te yer alan ADF ve PP test istatistiği sonuçları, düzeyde ele alındığında değişkenlerin tablo değerleri %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde Mac Kinnon kritik değerlerinden mutlak değer olarak küçük olduğu için serilerin durağan olmadığı sonucuna ulaşılır. Yani seriler hem %1 hem de %5 anlam düzeylerinde durağan halde değildir. Birinci farkları alınan serilerin test sonuçları değerlendirildiğinde, ADF ve PP test istatistiği tablo değerleri %1 anlamlılık düzeyinde Mac Kinnon kritik değerlerinden mutlak olarak büyük olduğu için “ H_0 : seriler birim kök içermektedir” hipotezi reddedilir, “ H_1 : seriler birim kök içermemektedir” hipotezi kabul edilir. Yani serilerin durağan olduğu kabul edilir.

Uygulamada yaygın olarak kullanılan ADF ve PP testleri serilerde kırılma ihtimalini dikkate almayan testlerdir. Bu nedenle çalışmada geleneksel birim kök testlerine ek olarak Zivot-Andrews (1992)’in tek yapısal kırılmaya izin veren birim kök testi ve beş tane yapısal kırılmaya izin veren Carrion-i-Silvestre vd. (2009)’un çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi gerçekleştirilmiştir. Tablo 4’te görülen test istatistiği kritik değerleri, Zivot-Andrews’in (1992) çalışmasından alınmıştır.

Tablo 4. Zivot-Andrews Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	t ist Model A	Model A Kırılma Dönemi	t ist Model B	Model B Kırılma Dönemi	t ist Model C	Model C Kırılma Dönemi
LNDKR	-2.88	1994Q ₄	-3.97	2000Q ₁	-4.47	1999Q ₁
LNİTH	-2.33	1996Q ₄	-3.1	2001Q ₃	-4.73	2001Q ₁
LNİHR	-2.41	1996Q ₄	-3,24	2001Q ₄	-2,81	2001Q ₁
ΔLNDKR	- 10.4**	2005Q ₃	- 10.36**	2005Q ₂	- 10,9**	2005Q ₁
ΔLNİTH	-9.4**	2005Q ₄	-9.6**	2005Q ₂	- 8,61**	2005Q ₁
ΔLNİHR	- 10.4**	1998Q ₁	-9.79**	2005Q ₂	-9.7**	2005Q ₁
Kritik Değerler	Model A		Model B		Model C	
%1	-5,34		-4,80		-5,57	
%5	-4,93		-4,42		-5,08	

Tablodaki * değerleri % 1 anlamlılık düzeyini, ** değerleri % 5 anlam düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 4’te Model A serilerin sabitte kırılmayı, Model B trendde kırılmayı ve Model C ise sabit ve trendde kırılmayı

göstermektedir. Zivot-Andrews testi sonuçlarına göre; değişkenler, % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeylerinde durağan değildir, yani seriler birim kök içermektedir. Düzey değerlerinde durağan olmayan serilerin birinci farkları alındığında, t istatistikleri tablo değerlerinden mutlak değerce büyük olduğu için durağan hale geldiği görülmektedir. Bu sonuçlar ADF ve PP testlerinden farklı bir sonuç içermemektedir.

Kapetanios (2005) tarafından geliştirilen ve çoklu kırılmaya (5 kırılma) izin veren test sonuçları, sabitte ve trendde kırılmayı dikkate alarak Model C/S (rejim değişikliği) uygulanmıştır. Kapetanios birim kök testi sonuçlarına göre t istatistiğinin minimum olduğu değer, uygun kırılma sayısını vermektedir. Değişkenlerin durağanlıklarını test etmek için, Kapetanios (2005)'teki kritik değerlere bakılarak serilerin durağanlıklarına karar verilmektedir.

Kapetanios (2005) testinden elde edilen sonuçlar ve kritik değerler, Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Kapetanios (2005) Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzey Değerler	Kritik Değerler			Kırılma Tarihleri
	τ -istatistiği	%1	%5	%10	
LNDKR	-3,28	-6,68	-7,006	-7,4	1994Q ₄ ;2001Q ₂ ;2008Q ₁
LNİTH	-2,65	-6,68	-7,006	-7,4	2000Q ₃ ;2002Q ₁ ;2007Q ₄
LNİHR	-3,11	-6,68	-7,006	-7,4	1998Q ₄ ;2001Q ₃ ;2008Q ₂
Δ LNDKR	-12,9**	-6,68	-7,006	-7,4	
Δ LNİTH	-8,01**	-6,68	-7,006	-7,4	
Δ LNİHR	-9,66**	-6,68	-7,006	-7,4	

Not: ** simgesi %5 anlamlılık düzeyinde, * simgesi ise %1 anlamlılık düzeyinde serilerin durağanlığını göstermektedir. Kritik değerler, Kapetanios (2005)'ten elde edilmiştir.

Hesaplanan test istatistikleri, kritik değerlerden büyük olduğu için yapısal kırılmalar altında serilerde birim kök olduğu, yani serilerin durağan olmadığı anlaşılmaktadır. Serilerin birinci farkları

alınarak yapılan testte ise, hesaplanan test istatistiklerinin kritik değerlerden küçük olduğu görülmektedir. Bu durumda serilerin durağan hale geldikleri kabul edilir.

5.3. Eşbütünleşme Testi Bulguları

Yapısal kırılma altında serilerin birinci farkları alındığında serilerin durağan hale geldiğinin belirlenmesinden dolayı, değişkenler arasında yapısal kırılma altında uzun dönemli bir ilişkiyi tespit edebilmek için, Maki eşbütünleşme testi yapılmıştır. Tablo 6’da yer alan test istatistik değerleri, Maki (2012) çalışmasında yer alan tablo kritik değerleri ile karşılaştırılmıştır.

Tablo 6. Maki Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Model	Test İstatistiği	Kırılma Dönemi	Kritik Değerler %1	Kritik Değerler %5
Model 0	-4.92	1994Q ₁ ;2001Q ₄ ;2007Q ₃	-5.56	-5.083
Model 1	-5,11	1999Q ₃ ;2002Q ₁ ;2008Q ₂	-5,83	-5.373
Model 2	-5,4	2000Q ₂ ;2004Q ₃ ;2008Q ₁	-6,25	-5.73
Model 3	-5,98	1998Q ₃ ;2001Q ₁ ;2007Q ₄	-6,52	-7,0

Not: Kritik değerler Maki (2012)’de Tablo 1’e ait kritik değerlerdir.

H₀: Yapısal kırılmalar altında eşbütünleşme yoktur.

H₁: Yapısal kırılmalar altında eşbütünleşme vardır.

Analiz sonuçlarına göre bütün modeller için hesaplanan test istatistiği değerleri, mutlak değer olarak kritik değerlerden küçük olduğundan seriler arasında yapısal kırılmalar altında eşbütünleşme olmadığını ifade eden H₀ hipotezi reddedilemez. Dolayısıyla eşbütünleşme testi sonuçlarına göre, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı görülmektedir. Seriler, uzun dönemde birlikte hareket etmemektedirler.

5.4. Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Toda-Yamamoto (1995) yönteminde, ilk olarak VAR modeli için uygun gecikme uzunluğu (p) belirlenmektedir. Daha sonra k gecikmeye, en yüksek entegreye sahip değişkenin entegre seviyesi (d_{max}) ilave edilmektedir.

Tablo 7. Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	- 213.3650	NA	0.013965	4.242451	4.319656	4.273714
1	435.4766	1246.794*	4.97e-08	-8.303462	- 7.994642	-8.178410
2	456.2208	38.64131	3.95e- 08*	- 8.533742*	- 7.993306*	- 8.314901*
3	461.2065	8.993817	4.28e-08	-8.455030	-7.682979	-8.142401
4	468.1904	12.18746	4.46e-08	-8.415497	-7.411831	-8.009079
* Kriter tarafından seçilen gecikme uzunluğunu gösterir. LR: sequentialmodified LR test statistic FPE: Final predictionerror AIC: Akaikeinformationcriterion SC: Schwarzinformationcriterion HQ: Hannan-Quinninformationcriterion						

Gecikme uzunluğu tespit edilirken VAR modelinden yararlanılmıştır. Modelde FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike Information Criterion - Akaike Bilgi Kriteri) SC (Schwarz Bilgi Kriteri) ve HQ (Hannan-Quinn Bilgi Kriteri) bilgi kriterlerinin önerdiği 2. gecikme uzunluğu benimsenmiştir.

Belirlenen optimum gecikme uzunluğuna göre tahmin edilen VAR modelinin istikrarlı olup olmadığı, aşağıdaki testler yardımıyla incelenebilmektedir.

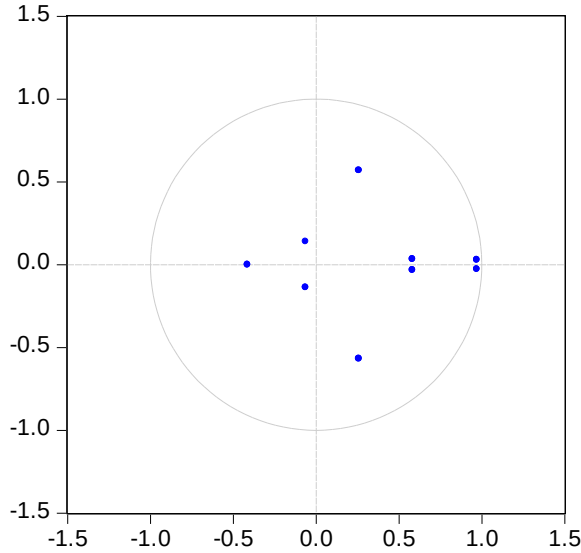
Tablo 8. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

Kök	Modulus
0.970963 - 0.028414i	0.971379
0.970963 + 0.028414i	0.971379
0.258292 - 0.567517i	0.623531
0.258292 + 0.567517i	0.623531
0.583338 - 0.032775i	0.584258

$0.583338 + 0.032775i$	0.584258
-0.412209	0.412209
$-0.061751 - 0.139278i$	0.152353
$-0.061751 + 0.139278i$	0.152353

Tablo 8’de yer alan polinomun ters köklerine bakıldığında, hepsi verilen aralıklar arasındadır. Bu durum, modelin durağanlık açısından bir sorun taşımadığını ifade eder ve AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri birim çember analizi yardımıyla da kontrol edilerek desteklenmiştir.

Şekil 3. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri



Şekil 3’te görüldüğü üzere AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin birim çemberin içerisinde yer alması ve çember dışında bulunmamasından dolayı kurulan VAR modeli istikrarlı bir yapı göstermektedir.

VAR modelinin yapısal anlamda bir sorun içerip içermediğini tespit edebilmek için Otokorelasyon- LM ve White Değişen Varyans testleri de uygulanmıştır. Otokorelasyon testine ilişkin sonuçlar Tablo 9’da yer almaktadır.

Tablo 9. Otokorelasyon-LM Testi Sonuçları

Gecikme	LM istatistiği	Olasılık
1	18.20195	0.3122
2	13.21923	0.6567
3	20.51628	0.1979
4	16.21184	0.4383
5	7.452164	0.9635
6	17.77556	0.3372
7	8.926756	0.9164
8	9.037968	0.9118
9	17.77478	0.3372
10	18.88549	0.2746
11	9.354570	0.8981
12	9.965925	0.8684

VAR modelindeki hata terimleri arasında otokorelasyon ile karşılaşmadığını doğrulamak için uygulanan LM testi sonuçlarına göre, ele alınan 12 gecikme düzeyinde de otokorelasyon bulunmamaktadır. Hata terimlerinin varyansının bütün örneklem için sabit olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla yapılan White Değişen Varyans Testi sonuçları ise, Tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10. White Testi

Joint test:		
Ki Kare	Serbestlik Derecesi	Olasılık
75.88	52	0.191

Tablo 10'da görüldüğü üzere, ki-kare değeri tahmin edilen modelde %5 anlamlılık seviyesinde, değişen varyans sorunu olmadığını başka bir ifadeyle hata teriminin varyansının tüm gözlemler için aynı olduğunu ortaya koymaktadır.

5.5. Nedensellik Testi

Seriler arasında eş bütünleşme ilişkisi olmadığı tespit edildikten sonra çalışmanın bu bölümünde, reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi değişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı ve yönü analiz edilmektedir. Analiz işleminde Toda-Yamamoto yöntemine dayalı Granger nedensellik analizi sonuçları kullanılmaktadır. Elde edilen sonuçlar Tablo 11'de yer almaktadır.

Tablo 11. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

Temel Hipotez	Gecikme Uzunluğu ($k=2$)+(d _{max} =1)	Ki Kare İstatistiği	Olasılık Değeri
LNDKR → LNIHR	3	0,92	0,6
LNDKR → LNIHT	3	1,13	0,5
LNIHR → LNDKR	3	2,77	0,02
LNIHR → LNIHT	3	0,6	0,7
LNIHT → LNIHR	3	2,66	0,02
LNIHT → LNDKR	3	0,57	0,03

Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre, %5 anlamlılık düzeyinde reel döviz kuru değişimlerinden, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi değişkenlerine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır. Ancak, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksinden, reel döviz kuru değişimlerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisine rastlanmaktadır. Ayrıca ithalat fiyat endeksinden, ihracat fiyat endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi de söz konusudur.

6. Sonuç

Devalüasyon yapıldıktan sonra dış ticaret bilançosunun zaman içerisinde gösterdiği tepkiyi veren J eğrisi hipotezine göre, dış ticaret bilançosu önce bir miktar daha bozulmakta yaklaşık bir yıl geçtikten sonra olumluya dönmektedir. Ancak bu durumun Türkiye ekonomisinin yaşadığı 1994 ve 2001 devalüasyonlarında geçerli olmadığı görülmektedir. J eğrisi, Marshall-Lerner koşulu olarak bilinen esneklik durumlarına bağlı bir durumdur. Çünkü devalüasyon gerçekleştikten sonra üreticilerin de tüketicilerin de bu duruma uyum sağlamaları zaman almaktadır. Bu nedenle uzun dönem esneklikleri önem kazanmaktadır. Ayrıca J eğrisi açısından overshooting olarak tanımlanan, esnek kurun uzun dönemli denge hedefini aşma sorunu ile de karşılaşılabilir. Bir ülkenin gerçekleştirdiği devalüasyon neticesinde, devalüasyonun başarısını

etkileyecek olan temel durum, söz konusu ülkenin ihracat ve ithal mallarının uzun dönem esneklik değerlerinin yüksek olmasıdır. Ancak bu durumda, J eğrisi hipotezinin geçerliliği başarılı olacaktır. Türkiye ekonomisi, yaşadığı 1994 ve 2001 yıllarındaki devalüasyon sonrasında dış ticaret bilançosu düzeleceği yerde daha da kötüye gitmiştir. Bunun altında yatan temel noktalardan bir tanesi Türkiye'nin ihracatının ithalata bağımlılığının yüksek olması durumudur. Türkiye enerji açısından ithalatta bağımlı bir durumdadır ve toplam ithalatımız içerisinde enerji ve girdi ürünleri ithalatı, yüzde yetmişler düzeyinde azımsanamayacak derecede ciddi bir orana ulaşmıştır. İhracat açısından da ürün çeşitliliğinin sağlanamaması ve teknoloji yoğun ürün ihracatının yapılamaması önemli eksiklikleri oluşturmaktadır. Yani ihracat mallarımızın yurtdışı talep esnekliğinin ve ithal mallarımızın yurtiçi talep esnekliğinin düşük olması, gerçekleşen devalüasyon dönemleri sonrasında dış ticaret bilançosunun iyileşmek yerine daha kötüye gittiğini göstermektedir. Yani Türkiye ekonomisinde bu nedenle, J eğrisi hipotezi geçerli değildir.

Bu çalışmada Türkiye'nin 1990:1-2016:2 dönemindeki reel döviz kuru değişimleri, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi arasındaki ilişki yapısal kırılmalı eş bütünleşme ve nedensellik ilişkisi ile analiz edilmiştir. Çalışmada serilerin birinci farklarında durağan hale geldiği tespit edilmiş ve seriler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi belirlemek amacı ile Maki eş bütünleşme testi uygulanmıştır. Eş bütünleşme analizi sonucunda reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksi arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi, Toda Yamamoto nedensellik analizi yardımıyla incelenmiştir. Analiz sonucunda, ithalat fiyat endeksi ve ihracat fiyat endeksinden, reel döviz kuru değişimlerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca ithalat fiyat endeksinden, ihracat fiyat endeksine doğru da tek yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusudur.

Yapılan ekonometrik analiz sonuçları değerlendirildiğinde, çalışmada Türkiye için J eğrisi hipotezinin geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Çünkü seriler arasında uzun önemli bir ilişki bulunamamıştır. Eşbütünleşme çıkmadığı için uzun ve kısa dönem analizlerine bakılamamıştır. J eğrisinin geçerli olması için, kısa dönemde döviz kurunda gerçekleştirilecek devalüasyonun ihracatı negatif yönde ve yüksek oranda etkilemesi gereklidir. Ayrıca ithalatı

etkileme oranının da yüksek olması gerekmektedir. Uzun dönemde ise ihracatın reel döviz kurundaki devalüasyon sonucunda artması gerekmektedir. Çalışmada elde edilen sonuçlar bahsedilen sonuçlardan farklı yöndedir. Bu durum, dış ticaretin dengesini etkilemenin veya ihracatı artırmanın sadece kur ayarlamaları ile yapılamayacağını göstermektedir. Bu bağlamda olası dış ticaret açığının giderilmesi için devalüasyon uygulaması dışında kalan para ve maliye politikaları uygulanabilir.

KAYNAKÇA

- AKONJI, Danmola Razaq, WAKILI, Abba Mohammed ve SAKIRU, Oladipo Kolapo (2013), Dynamics of the Trade Balance: An empirical investigation of Nigerian J-Curve Hypothesis IOSR Journal Of Humanities And Social Science, Cilt 7, Sayı 4, ss. 51-57.
- AKTAŞ, Cengiz (2010), Türkiye’de Reel Döviz Kuru ile İhracat ve İthalat Arasındaki İlişkinin VAR Tekniğiyle Analizi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 6(11), ss. 123-140.
- AY, Ahmet ve ÖZŞAHİN, Şerife (2007), Türkiye Ekonomisinde Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisi. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* Cilt: 26, Sayı 1, ss. 1-23.
- BAL, Harun ve DEMİRAL, Mehmet (2012), Reel Döviz Kuru ve Ticaret Dengesi: Türkiye’nin Almanya ile Ticareti Örneği (2002.01-2012.09). *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), ss. 45-64.
- BARIŞIK, Salih ve DEMİRCİOĞLU, Elmas (2006), Exchange Rate Regime, Convertibility, Ex-port-Import Relation in Turkey (1980-2001). *Zonguldak Karaehnas University Journal of Social Sciences*, 2(3), ss. 71-84.
- DASH, Aruna Kumar ve NARASİMHAN, V. (2011), Exchange Rate Pass-Through: How Much Do Exchange Rate Changes Affect The Prices Of Indian Exports and Imports, *South Asia Economic Journal*, 12(1), ss. 1-23.
- DUASA, Jarita (2009), Exchange rate shock on Malaysian prices of imports and exports: an empirical analysis. *Journal of Economic cooperation and Development*, 30(3), ss. 99-114.

- GOMEZ, F. A. R. ve PAZ, L. S. (2005), "Can Real Exchange Rate Devaluation Improve The Trade Balance? The 1990-1998 Brazilian Case," *Applied Economics Letters*, 12/9, ss. 525-528.
- GREGORY, Allan W. ve HANSEN Bruce E. (1996), "Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts", *Journal of Econometrics*, 70(1): 99-126.
- GUJARATİ, Domadar (2004), *Basic Econometrics*, Fourth Edition, McGraw Hill Companies, New York.
- HAMEED, Abid ve Shehla KANWAL (2009), Existence of a J-curve - The case of Pakistan. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30(2), ss. 75-98.
- HARVEY Hanafiah (2013), Exchange rate sensitivity in the Philippines: Does the J-curve exist *Asian Journal of Business and Management Sciences Cilt:2 Sayı:10*, ss. 51-61.
- JAMİLOV, Rustam (2011), J-Curve Dynamics and the Marshall-Lerner Condition: Evidence From Azerbaijan, MPRA Paper, 39272.
- KAPETANİOS, George (2005), Unit-root testing against the alternative hypothesis of up to m structural breaks. *Journal of Time Series Analysis*. Vol: 26. No: 1. 123-133
- KARAMELİKLİ, Hüseyin (2016), "Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesinde J-Eğrisi Etkisi." *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi Cilt:5, Sayı:3*, ss. 389-402.
- KÖSEKAHYAOĞLU, Levent ve KEMEÇ, Abidin (2015), "J Eğrisi Analizi ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama." *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:1, Sayı:2*, ss. 1-29.
- LAL, Anıl K. ve LOWİNGER, Thomas C. (2002), Nominal Effective Exchange Rate and Trade Balance Adjustment In South Asia Countries. *Journal Of Asian Economics*, 13(3), ss. 371-383.
- LÜTKEPOHL, Helmut ve KRATZİG, Markus (2004), *Applied Time Series Econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MAKİ, Daiki (2012), Tests for Cointegration Allowing for an Unknown Number of Breaks. *Economic Modelling*, 29(5), 2011-2015.
- MEİ, Geoi Tan, MUN, Wai.Har ve LİNG, Yuen Ng. (2008), Real exchange rate and trade balance relationship: An empirical study on Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 3(8), ss. 130-137.

- NARAYAN, Paresh Kumar (2004), New Zealand’s Trade Balance: Evidence of The J Curve and Granger Causality. *Applied Economics Letters*, 11(6): ss. 351-354.
- ONAFOWORA, Olugbenga, (2003), “Exchange Rate And Trade Balance İn East Asia: İs There A J Curve?”, *Economics Bulletin*, Vol.5, No:18, ss. 1-13.
- GÖĞÜL, Karatay Pelin, (2016), “Türkiye’de Mali Sürdürülebilirliğin Yapısal Değişimler Çerçevesinde Analizi (2002-2015)”, *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Yıl: 4, Cilt: 4, Sayı: 2, ss. 87-107
- PETROVIĆ, Pavle ve MİRJANA Gligoric, (2010), “Exchange Rate and Trade Balance: Jcurve Effect.” *Panoeconomicus* 1, ss. 23-41.
- RAO, Bhaskara ve KUMAR Saten (2007), “Structural Breaks, Demand for Money and Monetary Policy in Fiji”, *Pacific Economic Bulletin*, Vol: 22, No: 2, ss. 53-62.
- SHAH, Anwar ve MAJEED, Muhammad. Tariq (2014), “Real Exchange Rate and Trade Balance in Pakistan: An ARDL Co-integration Approach,” MPRA Paper 57674, University Library of Munich, Germany.
- SİVRİ Uğur ve USTA, Can (2001), “Reel Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki,” *Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 19/4, ss. 1-9.
- SWEIDAN, Osama D. (2013), The Effect of Exchange Rate on Exports and Imports: The Case of Jordan, *The International Trade Journal*, 27(2), ss. 156-172.
- ŞENTÜRK, Yusuf Ekrem ve AKBAŞ, Mehmet (2014), “İşsizlik-Enflasyon ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Karşılıklı İlişkinin Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği” *Journal of Yasar University*, 9(34), ss. 5820-5832.
- TODA, Hiro Y. ve YAMAMOTO, Taku (1995), Statistical Inferences in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes, *Journal of Econometrics*, Volume:66, ss. 225-50.
- VERGİL, Hasan ve ERDOĞAN, Serdar (2009), Döviz Kuru-Ticaret Dengesi İlişkisi: Türkiye Örneği *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 5, Sayı 9, 2009, ss. 35-57.
- YARDIMCIOĞLU, Fatih ve BEŞEL Furkan (2013), “İşsizlik-Petrol Fiyatları İlişkisi: Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye Örneği (1980-2012).” *Electronic Turkish Studies* Cilt: 8. Sayı:8, ss. 2197-2211.

-
- YILANCI, Veli ve ÖZCAN, Burcu (2010), "Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye için Savunma Harcamaları ile GSMH Arasındaki İlişkinin Analizi", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 11(1), ss. 21-33.
- YILMAZ, Ömer ve KAYA, Vedat (2007), İhracat, ithalat ve reel döviz kuru ilişkisi: Türkiye için bir VAR modeli. *İktisat İşletme ve Finans*, 22(250), ss. 69-84.
- ZENGİN, Ahmet (2001), Reel Döviz Kuru Hareketleri Ve Dış Ticaret Fiyatları (Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bulgular), Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 2, Sayı 2, ss. 27-42.
- ZİVOT, Eric ve ANDREWS, Donald (1992), Further evidence of great crash, the oil price shock and unit root hypothesis, *Journal of Business and Economic Statistics*, 10(3), ss. 251-270.

İŞSİZLİK HİSTERİSİNİN GEÇERLİLİĞİ: TÜRKİYE ve SEÇİLMİŞ AB ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Hakan KAHYAOĞLU¹

Osman TÜZÜN²

Fatih CEYLAN³

Ramazan EKİNCİ⁴

ÖZET

İşsizliğin dinamik eğilimleri hakkında literatürde iki önemli hipotez mevcuttur. Bunlardan ilki, Friedman (1968) ve Phelps (1968) tarafından ileri sürülen “doğal oran” hipotezidir. İşsizlik ile ilgili ikinci yaklaşım ise “histeri” olarak isimlendirilmektedir. Blanchard ve Summers (1986, 1987), Layard, Nickell ve Jackman (1991) ve Barro (1988)’nun katkılarıyla şekillenen bu yaklaşıma göre, iş piyasasındaki katılıklar nedeniyle, şoklar işsizlik düzeyi üzerinde kalıcı etkilere sahiptir. Yani ekonomideki bir şoktan sonra işsizlik oranları artmakta ve eski seviyesine geri dönmemektedir.

Bu çalışmada 2001Q1-2015Q4 dönemine ait üç aylık veriler kullanılarak Avrupa Birliği ülkelerinde ve Türkiye’de işsizlik histerisinin geçerliliği; i) Her bir ülkeye ait zaman serisi boyutuyla, ii) Seçilmiş AB ülkelerine ait Panel veri analiziyle incelenmiştir. Analizde frekans ve zaman boyutu birlikte dikkate alındığından dolayı işsizlik histerisinin varlığı Fourier-ADF ve Fourier IPS yaklaşımına dayalı tekniklerle tahmin edilmiştir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre İtalya, İspanya ve Estonya dışındaki ülkelerde işsizlik oranları doğrusal bir yapı göstermektedir. İşsizlik oranları Avrupa Birliği ülkelerinde panel veri analiziyle incelendiğinde ise doğrusal bir yapı sergilediği ve işsizlik histerisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: osman

Jel Kodları: E24, C22, C32, C33

THE VALIDITY OF UNEMPLOYMENT HYSTERESIS: A CASE OF TURKEY AND SELECTED EU COUNTRIES

ABSTRACT

There are two main hypotheses as to dynamic trends of unemployment in the literature. The first of these is the natural rate hypothesis put forth by Friedman (1968) and Phelps (1968), and the second proposition on unemployment is known as the “hysteresis” hypothesis.

¹Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, E-Mail: hakan.kahyaoglu @deu.edu.tr

²Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, E-Mail: osman.tuzun @deu.edu.tr

³Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, E-Mail: fatih.ceylan@deu.edu.tr

⁴Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, E-Mail: ramazan.ekinci @deu.edu.tr

According to this latter hypothesis developed through the support of Blanchard and Summers (1986, 1987), Layard et al, (1991) and Barron (1988), the shocks have permanent effects on unemployment levels due to rigidities in the labor market. In other words, the unemployment rate tends to increase and does not get back to its previous level after a shock in the economy.

This study examines the validity of unemployment hysteresis in the case of EU and Turkey by using quarterly data over the period 2001.Q1-2015.Q4, i) for each country with time-series, and ii) for selected EU countries with panel data analysis. Since the analysis incorporates both frequency and time dimensions, the existence of unemployment hysteresis is estimated by techniques based on Fourier-ADF and Fourier IPS approaches. According to the findings of the study, unemployment rates follow a linear pattern except for Italy, Spain and Estonia. The panel data analysis of the unemployment rates in the EU demonstrates a linear structure and unemployment hysteresis is proven to be valid across EU countries.

Keywords: Unemployment Hysteresis, Natural Unemployment Rate, Linear and Non Linear Unit Root Tests

Jel Codes: E24, C22, C32, C33

1. GİRİŞ

Friedman (1968) ve Phelps (1968) tarafından ileri sürülen doğal oran hipotezine göre uzun dönemde işsizlik, doğal oranına ulaşmakta ve bu oran üzerinde ücret enflasyonu ile işsizlik arasında bir değiş-tokuş ilişkisi söz konusu olmamaktadır (Phillips Eğrisi doğal oran üzerinde dikey olarak gerçekleşmektedir). Buna karşılık kısa dönemde söz konusu değiş tokuş ilişkisi (negatif eğimli Phillips eğrisi) geçerli olmaktadır. Bu sürecin ekonometrik olarak anlamı işsizlik serisinin trend durağan ya da ortalama da durağan (ortalamaya dönme eğiliminde) olduğudur. Başka bir ifadeyle bir şokun ardından işsizlik oranı, uzun dönem denge seviyesine geri dönmektedir. Dolayısıyla şokun etkileri geçici olmaktadır. Bu süreç genellikle doğal işsizlik oranı ya da enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranı (NAIRU) olarak tanımlanmaktadır.

İşsizlik ile ilgili ikinci yaklaşım “histeri” olarak bilinmektedir. Blanchard ve Summers (1986, 1987), Layard vd, (1991) ve Barro (1988)’nun katkılarıyla şekillenen bu yaklaşıma göre, iş piyasasındaki katılıklar nedeniyle, şoklar işsizlik düzeyi üzerinde kalıcı etkilere sahiptir. Yani ekonomide ki bir şoktan sonra işsizlik oranları artmakta ve eski seviyesinde oluşmamaktadır. Bu durumda

oluşacak yeni dengede işsizlik oranları eski seviyelerinin çok üzerinde olmaktadır. Ekonometrik açıdan bunun anlamı işsizlik serisinin durağan olmayan bir süreç tarafından türetilmiştir (Gomes ve Silva, 2009: 308-310). Şoklar seriyi kalıcı olarak etkilemekte ve böylece yeni bir denge noktası ortaya çıkmaktadır.

İşsizlik histerisi hipotezi konusunda teorik yaklaşımlar Phillips eğrisine dayalı olarak geliştirilmiştir. Bu gelişim literatürde Keynesgil, Uyarlayıcı ve Rasyonel bekleyişler temelinde olmuştur. Ekonomiye yapılan müdahalelerin sonucunda işsizlik ilk olarak azalmakta ve daha sonra eski seviyesine yani aynı fiyat seviyesine dönmemektedir. Fiyatlar genel düzeyinde artış ile birlikte eski düzeyine gelebilmektedir. Histeri olarak tanımlanan bu kalıcılığın nedeninin ekonomideki iş gücü piyasasında ve mal piyasasında ortaya çıkan katılıklara bağlı olduğu ifade edilmektedir. Özellikle 1970'li yıllarda petrol şokunun ortaya çıkardığı etkiler ile buna yönelik talep politikalarının sonucunda ortaya çıkan işsizlik çerçevesinde gelişen histeri hipotezi; politika sonuçlarının değerlendirilmesinde önemli bir bilgi kaynağı olmuştur (Blanchard ve Summers, 1986).

İşsizlik histerisi hipotezi 2008-2009 kriziyle birlikte yeniden önem kazanmaya başlamıştır. Bu konuda yapılan çalışmalar, doğrusal olmama ve asimetri durumlarını içeren yeni yaklaşımlarla ele alınmış ve uygulanan politikaların sonuçları da bu kapsamda değerlendirilmeye başlanmıştır. Ball (2014), 1980-2007 dönemini ele alan ve enflasyon ile işsizlik verilerinin doğrusal olmayan bir özellik gösterdiğine dikkat çeken çalışmasında; para politikalarının asimetrik etkilerini histeri hipotezi kapsamında ele alarak literatüre yeni bir bakış açısı kazandırmıştır. Bu konuda diğer bir çalışma Blanchard vd. (2015)'e aittir. Yazarlar, finansal sistemdeki düzenlemeler ile uygulamaların işsizlik üzerindeki etkisini dikkate alarak histeri konusunda yeni bir tanımlama yapmışlardır. Buna göre bir ekonominin durgunluk içine girmesi durumunda cari hasıla potansiyel hasılanın altında kalmaktadır. Böylece cari hasılanın büyüme hızı, potansiyel hasılanın büyüme hızından daha düşük ise ekonomide işsizlik artmaktadır. Blanchard vd. (2015) çalışmasının diğer bir önemi de işsizlik verisinin doğrusal olmayan bir özelliğe sahip olmasının iktisadi açıdan ekonomide fiyat istikrarının amaçlandığını göstermesidir. Öte yandan işsizlik oranı verisinin doğrusal bir yapıya sahip olması ise iktisadi açıdan ekonomide

istihdam düzeyinin dikkate alındığını (işsizliği düşürmeye yönelik politikaların dikkate alınması) ifade etmektedir.

Buradan hareketle çalışmamızın temel motivasyonu yukarıda bahsedilen Ball (2014) ve Blanchard vd. (2015) çalışmalarına dayanmaktadır. Bu çalışmada işsizlik histerisinin sınanmasında doğrusal ve doğrusal olmayan bireysel ve panel birim kök testleri kullanılmıştır. Böylece bilinmeyen sayıdaki yapısal kırılmalarla birlikte yumuşak geçişli değişimlerin de dikkate alınması bu çalışmayı diğer çalışmalardan farklılaştırmaktadır. Bu çerçevede çalışmada Fourier-ADF (Enders ve Lee, 2012) ve Fourier IPS (Im vd., 2003), (Furuoka, 2015) yaklaşımları teknik olarak kullanılmıştır.

Çalışmanın ikinci kısmında literatüre yer verilmektedir. Üçüncü kısımda ele alınan yöntem anlatılmakta devam eden dördüncü bölümde ise veri seti ve ampirik bulgular yer almış olup, son kısımda ise sonuç ve politika önerileri yer almaktadır. Söz konusu veri seti OECD veri tabanından elde edilmiş olup, ampirik bulguların elde edilmesinde Eviews 9 ve Oxmetrics 7 paket programı (Ox-Console) kodları kullanılmıştır.

2. LİTERATÜR

İşsizlik histerisi ile ilgili literatür incelendiğinde histerinin varlığının birim kök testleri üzerinden sınındığı görülmektedir. Bu nedenle birim kök literatürü geliştikçe işsizlik histerisi çalışmaları da paralel olarak gelişme göstermiştir. Aşağıdaki kısımda işsizlik histerisi ile ilgili seçilmiş literatür yer almaktadır.

Blanchard ve Summers (1986), 1853-1984 yılları arasında Fransa, Almanya, İngiltere ve ABD ülkeleri için geleneksel birim kök testleri uygulayarak işsizlik histerisinin etkilerini incelemişlerdir. ABD dışındaki ülkelerde işsizlik oranlarının durağan olmadıklarını bulmuşlardır. Brunello (1989) 1955-1987 yılları arasında Japonya'da işsizlik oranlarının durağan olmadığı boş hipotezini kabul etmiştir. Perron (1989), Mitchell (1993) yapısal kırılmaları dışsal olarak belirleyen birim kök testlerini dikkate alarak yaptığı çalışmada birçok OECD ülkesinde işsizlik histerisinin geçerli olduğu sonucu bulmuştur. Roed (1996) diğer çalışmalara benzer olarak Avustralya, Kanada, Japonya ve birçok Avrupa ülkesinde işsizlik histerisinin geçerli olduğunu bulurken ABD'de geçeli olmadığını bulmuştur.

1990'lar sonrası panel birim kök testleri, uygulamalı çalışmalarda yer bulmaya başlamıştır. Song ve Wu (1998), Strazicich vd. (2001), Smyth (2003), Leon-Ledesma ve McAdam (2004), Christopoulos ve Leon-Ledesma (2007), Romero-Avila ve Usabiaga (2007). Song ve Wu (1998) panel birim kök testleri kullanarak; Strazicich vd. (2001) panel LM testi kullanarak Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, İngiltere ülkelerinde işsizlik histerisinin geçerli olduğunu ortaya koymuşlardır. Smyth (2003) LLC (Levin-Lin ve Chu) ve IPS testlerini kullanarak Avustralya'da işsizlik histerisinin olmadığı, Christopoulos ve Leon-Ledesma (2007) ise ikinci nesil panel birim kök testlerini kullanarak 12 Avrupa Birliği ülkesinde işsizlik histerisinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Romero-Avila ve Usabiaga (2007) Panel LM testi ile ABD'de işsizlik serisinin durağan olduğunu dolayısıyla işsizlik histerisinin geçerli olmadığını bulmuşlardır.

Son dönemde literatürdeki gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan yeni yöntemler ile birlikte işsizlik histerisinin geçerliliği geniş çapta incelenmeye devam edilmektedir (Lee vd, 2009; Ener ve Arıca, 2011; Dritsaki ve Dritsaki, 2013, Ari vd. 2013; Bakas ve Papapetrou, 2014; Kula ve Aslan, 2014). Lee vd. (2009), 1960-2004 yılları arasında, 19 OECD ülkesinde heterojen yapısal kırılmaları dikkate alan panel LM birim kök testi uyguladıkları çalışmalarında uzun dönemde işsizlik oranlarının normal seviyesine döndüğünü tespit etmişlerdir. Yatay kesit bağımlılığını ve yapısal kırılmaları dikkate alan ikinci nesil birim kök testleri uygulayan Ener ve Arıca (2011), 15 OECD ülkesinde 1980-2004 yılları arasında birinci nesil birim kök testlerinin aksine ikinci nesil birim kök testlerinden hareketle işsizlik oranlarının uzun dönemde dengeye geldiğini bulmuşlardır. Dolayısıyla uzun dönemde işsizlik, doğal oranına ulaşmaktadır. Dritsaki ve Dritsaki (2013), 1984-2010 yılları arasında seçili Avrupa Birliği ülkelerinde birinci nesil birim kök testleri uygulayarak, Ari vd. (2013), yedi Asya-Pasifik ülkesinde yaptıkları çalışmalarında işsizlik histerisinin geçerli olmadığını bulmuşlardır. Bakas ve Papapetrou (2014), 1977-2009 döneminde yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel LM testi kullanarak 15 Avrupa ülkesinde cinsiyete bağlı işsizlik oranları üzerinde, Kula ve Aslan (2014) tek kırılmalı LM ve iki kırılmalı LM testi uygulayarak 1989-2008 yılları arasında Türkiye'de, literatürün aksine işsizlik histerisinin geçerli olduğunu ortaya koymuşlardır.

Geleneksel birim kök testlerinin aksine Gallant (1981), Becker vd. (2004), Chang vd. (2005), Enders ve Lee (2009), Pascual (2010), Enders ve Lee (2012) standart ADF birim kök testini belli bir frekans boyutuna bağlı olarak Fourier fonksiyonları yardımıyla genişletmişlerdir. Böylece tahmin edilen parametre sayısını azaltarak zamana ve kırılma biçimine bakılmaksızın güçlü testler elde etmişlerdir (Chang, 2011: 2209). Chang (2011) Fourier fonksiyonu kullanarak 17 OECD ülkesinde işsizlik histerisinin geçerli olduğunu bulmuştur. Furuoka (2014a); SUR-ADF, Fourier ADF (FADF) ve SUR-Fourier ADF (SUR-FADF) testlerini kullanarak Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere ülkelerinde işsizlik histerisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Tablo 1’de işsizlik histerisi ile ilgili seçilmiş çalışmalara ait literatür taraması özetlenmektedir:

Tablo 1: İşsizlik Histerisine İlişkin Seçilmiş Literatür Taraması

Yazarlar	Araştırma Yöntemi	Periyot	Ülkeler	İşsizlik Histerisinin Geçerliliği
Blanchard ve Summers (1986)	DF ve ADF Birim Kök Testleri	1953-1984	Fransa, İngiltere, Almanya, ABD	Geçerli: Fransa, İngiltere, Almanya Geçersiz: ABD
Brunello (1989)	DF Birim Kök Testi	1955-1987	Japonya	Geçerli
Mitchell (1993)	Perron (1989) Birim Kök Testi	1960Q1-1991Q3	15 OECD Ülkesi	Geçerli: Tüm Ülkeler
Roed (1996)	Kesin Maksimum Olabilirlik Duraganlık Testi	1970Q1-1994Q4	16 OECD Ülkesi	Geçerli: 15 ülke Geçersiz ABD
Song ve Wu (1998)	Panel Birim Kök Testi	1972Q1-1992Q2	15 OECD Ülkesi	Geçersiz
Strazicich vd. (2002)	Panel LM Birim Kök Testi ve Yapısal Kırılmayı	1955-1999	Fransa, Almanya, İtalya, İspanya,	Geçerli

**İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Türkiye ve Seçilmiş AB Ülkeleri
Üzerine Bir Uygulama**

	Dikkate Alan Panel LM Testi		İngiltere	
Smyth (2003)	LL ve IPS Birim Kök Testleri	1983Q2-2002Q1	Avustralya Eyaletleri	Geçerli
Leon Ledesma ve McAdam (2004)	Kırılmaları Dikkate Alan ve Kırılmayı Dikkate Almayan Tek Değişkenli ve Panel Birim Kök Testleri	1991M1-2001M5	12 Merkez ve Doğu Avrupa Ülkesi ve 15 Avrupa Birliği Üye Ülkeleri	Geçersiz: Tüm ülkeler
Chang vd. (2005)	Panel SURADF Birim Kök Testi	1961-1999	10 Avrupa ülkesi	Geçerli: 8 ülke Geçersiz: Belçika ve Hollanda
Christopoulos ve Leon-Ledesma (2007)	İkinci Nesil Panel Birim Kök Testleri	1985-1999	12 AB Ülkesi	Geçersiz
Romero-Avila ve Usabiaga (2007)	Panel LM Birim Kök Testi	1976-2004	ABD	Geçersiz
Lee vd. (2009)	Panel LM Birim Kök Testi	1960-2004	19 OECD Ülkesi	Geçersiz
Ener ve Arıca (2011)	İkinci Nesil Panel Birim Kök Testleri	1980-2004	15 OECD Ülkesi	Geçersiz
Chang (2011)	Fourier Fonksiyonu Durağanlık Testi Becker vd. (2006)	1960-2009	17 OECD Ülkesi	Geçerli Geçersiz: Avustralya, Kanada, Finlandiya, Fransa, İsviçre ve ABD

Dritsaki ve Dritsaki (2013)	Birinci Nesil Panel Birim Kök Testleri	1984-2010	Seçili AB Ülkeleri	Geçersiz
Arı vd. (2013)	Birinci Nesil Panel Birim Kök Testleri	1985-2011	Çin, Japonya, Güney Kore, Malezya, Filipinler, Tayland ve Singapur	Geçersiz
Bakas ve Papapetrou (2014)	Kırılmaları ve Yatay Kesit Bağımlılığı Dikkate Alan Panel LM Birim Kök Testi	1977-2009	15 Avrupa Ülkesi	Geçerli
Kula ve Aslan (2014)	Tek Kırılmalı ve İki Kırılmalı Panel LM Birim Kök Testleri	1989:1-2008:2 (Altı aylık)	Türkiye	Geçerli
Cheng vd. (2014)	Esnek Fourier Fonksiyonu Durağanlık Testi Enders ve Lee (2012)	1960-2011	Portekiz, İrlanda, İtalya, Yunanistan, İspanya	Geçerli: İrlanda, İtalya, Yunanistan Geçersiz: Portekiz, İspanya
Furuoka (2014a)	SUR-ADF ve Fourier ADF Testi,	1991-2013	Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, İngiltere	Geçerli
Güriş vd. (2015)	Doğrusal Olmayan Birim Kök Testleri	1970-2014	Türkiye	Geçersiz
Munir ve Ching (2015)	Panel Birim Kök Testleri (Birinci ve İkinci Nesil) ADF, PP, KPSS	1980-2009	11 Asya Ülkesi	Geçersiz
Akdoğan	Doğrusal ve	1983Q1-	31 Avrupa	Geçerli: 13 ülke

İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Türkiye ve Seçilmiş AB Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama

(2016)	Doğrusal Olmayan Birim Kök Testleri	2014Q2	Ülkesi, ABD ve Japonya	Geçersiz: 20 ülke
Bekmez ve Özpolat (2016)	Panel Birim Kök Testleri (IPS, LLC MW, Panel LM)	1991-2014	17 OECD Ülkesi	Geçerli: Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, İtalya, Norveç, İspanya, Türkiye Geçersiz: Avustralya, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, Polonya

3. YÖNTEM

İşsizlik histerisiyle ilgili son yıllarda yapılan çalışmalarda işsizlik oranlarının doğrusal olmayabileceği yönünde tartışmalar ağırlık kazanmaktadır. Bu nedenle çalışmanın uygulama kısmında Enders ve Lee (2012) tarafından geliştirilen Fourier-ADF birim kök testi kullanılmıştır. Enders ve Lee (2012) standart ADF birim kök testini belli bir frekans boyutuna bağlı olarak Fourier fonksiyonları yardımıyla genişletmiştir. Böylece test doğrusal olmayan bir boyut kazanmaktadır. Standart doğrusal ADF birim kök denklemi aşağıdaki gibi ifade edilirse;

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + c_0 + \sum_{i=1}^l c_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (1)$$

Burada y_t ele alınan zaman serisini ρ ve c tahmin edilecek parametreleri, l gecikme uzunluğunu ve ε_t hata terimini göstermektedir. Boş hipotez $\rho = 0$, altında y_t durağan olmayan süreç olarak ifade edilmektedir. Enders ve Lee (2012) modelin deterministik bileşenindeki doğrusal olmayan (deterministik terimlerdeki ortalamalardan sapmalar) ve bilinmeyen yapısal değişimlerin yanı sıra yumuşak geçişli değişimlere izin vermek amacıyla Fourier dönüşümü kullanmaktadır. Doğrusal olmayan

Fourier ADF (τ_{DF}) istatistiği 2 nolu eşitlikle aşağıdaki gibi gösterilebilir (Becker vd., 2006: 383);

$$y_t = \rho y_{t-1} + c_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{i=1}^l c_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (2)$$

Burada, k Fourier tahmini için gerekli frekans boyutunu, γ Fourier tahmin parametresini, t zaman trendini, T gözlem sayısını göstermektedir ve $\pi = 3.1416$ olarak dikkate alınmıştır. Fourier ADF(τ_{DF}) istatistiği eşitlik 2’de $\rho = 0$ için boş hipoteze ait t istatistiğini göstermektedir. Standart ADF birim kök testi trigonometrik terimlerin ($\gamma_1 = \gamma_2 = 0$) olmadığı durumda Fourier-ADF birim kök testinin özel bir durumudur (Furuoka, 2014b: 8). Enders ve Lee (2012), trigonometrik terimlerin modele eklenip eklenmemesi konusunda bilindik F testini önermektedir. Boş hipotezin doğrusallığı ifade ettiği F istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$F(k) = \frac{(SSR_0 - SSR_1)/q}{SSR_1(k)/(T - K)} \quad (3)$$

Burada (SSR_1), 2 nolu eşitlikten elde edilen hata kareler toplamını (SSR), SSR_0 trigonometrik terimlerin olmadığı 1 numaralı eşitlikten elde edilen hata kareleri toplamını göstermektedir, q kısıt sayısını, k ise denklemdaki bağımsız değişken (regresör) sayısını ifade etmektedir.

Eşitlik 3, Fourier genişletilmiş Dickey-Fuller (FADF) test istatistiğinin frekans (k) ve gecikme uzunluğuna (l) bağlı olduğunu göstermektedir. Enders ve Lee (2012) bilinmeyen yapısal kırılmaların tahmininde $k=1$ ve $k=2$ frekans boyutunun fourier fonksiyonu için en iyi tahmin sonuçlarını sağlayacağını öne sürmektedir (Enders ve Lee, 2012: 197-198). Buna bağlı olarak

çalışmada maksimum frekans ($k_{\max}$) 2 olarak belirlenmiştir. Optimal frekans ($\tilde{k}$), grid-search metoduyla eşitlik 2'nin hata kareler toplamını (SSR) minimum yapan frekansa eşittir.

Optimal gecikme uzunluğu ($\tilde{l}$) Akaike Bilgi Kriteri (AIC) yardımıyla belirlenmektedir. Optimal gecikme uzunluğu farklı gecikme uzunlukları arasında AIC kriterini minimum yapan gecikme uzunluğudur, AIC aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$AIC = -2(L/T) + 2(k/T) \quad (4)$$

L , log olabilirlik değeridir ve aşağıdaki gibi tahmin edilmektedir:

$$L = -\frac{T}{2} \left(1 + \ln(2\pi) + \ln \left(\frac{\hat{\varepsilon}'\hat{\varepsilon}}{T} \right) \right) \quad (5)$$

Burada $\hat{\varepsilon}$ eşitlik 2'den elde edilen hatalardır. Gecikme uzunluğunu belirlemek için bir alt sınır veya maksimum gecikme uzunluğu ($l_{\max}$) gereklidir. Hayashi (2000) maksimum gecikme uzunluğunu belirlemede aşağıdaki eşitliği önermektedir:

$$l_{\max} = \text{int} \left((T/3) * (T/100)^{1/4} \right) \quad (6)$$

Burada *int*, reel sayıları en yakın tamsayıya yuvarlayan tamsayı fonksiyonudur.

Kritik değerlerin elde edilmesinde küçük gözlemlerde dahi etkin katsayı tahmincileri veren Bootstrap methodu kullanılmıştır (Park, 2003: 1870).

Çalışmada istatistiksel analizlerin gücünü artırmak için klasik birim kök testlerinin yanısıra Im-Pesaran-Shin (IPS) tarafından geliştirilen panel birim kök testi kullanılmıştır. Bireysel birim kök istatistiklerinin ortalamasına dayanan testin önemli bir özelliği katsayıların heterojenliğini dikkate almasıdır. IPS testi aşağıdaki eşitlikte gösterilebilir (Im vd., 2003: 55);

$$\Delta y_{i,t} = a_i + \rho_i y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_{j,i} \Delta y_{t-j} + \varepsilon_{i,t} \quad (7)$$

Burada Δ fark operatörünü, y ele alınan değişkeni, a ortalama ρ ve δ eğim katsayılarını, p gecikme uzunluğunu ve ε hata terimini göstermektedir.

Buradan hareketle test istatistiği aşağıdaki gibi elde edilebilir:

$$tbar(\tau_{IPS}) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_i \quad (8)$$

Burada t_i , 7 nolu denklemden tahmin edilen t-istatistiğini, N ise yatay kesit (ülke) sayısını göstermektedir. Doğrusal dışılık (non-linearity) ve yapısal kırılmalar dikkate alınarak 7 nolu denklem aşağıdaki gibi genişletilebilir. Fourier fonksiyonlarına dayanan bu yeni eşitlik Fourier-IPS (FIPS) olarak adlandırılmaktadır. FIPS testinin dayandığı temel eşitlik aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\Delta y_{t,i} = a + \rho y_{t-1,i} + \gamma_{1,i} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2,i} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{j=1}^p \delta_{j,i} \Delta y_{t-j,i} + \varepsilon_{t,i} \quad (9)$$

Burada γ eğim katsayısını, k frekansı, t deterministik trendi, T gözlem sayısını göstermekte ve $\pi = 3.1416$ olarak dikkate alınmıştır. Eşitlik 9'dan hareketle Fourier test istatistiği aşağıdaki gibi elde edilebilir:

$$ftbar(\tau_{FIPS}) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N ft_i \quad (10)$$

Burada ft_i eşitlik 9'dan elde edilen Fourier test istatistiğidir. Doğrusal dışılık sınaması eşitlik 11'de gösterilen Fourier F(FF) istatistiği yardımıyla yapılmaktadır:

$$FF(k) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{(SSR_{0,i} - SSR_{1,i})/q_i}{SSR_{1,i}/(T_i - s_i)} \quad (11)$$

SSR_1 , trigonometrik terimlerin yer aldığı 9 nolu eşitlikten elde edilen hata kareler toplamını (SSR), SSR_0 ise trigonometrik

terimlerin yer almadığı 7 nolu eşitlikten elde edilen hata kareler toplamını (SSR) göstermektedir, q kısıt sayısını, s ise 9 nolu eşitlikteki açıklayıcı değişken sayısını ifade etmektedir (Enders ve Lee, 2012: 197-198; Furuoka, 2014b: 7-9).

4. VERİ SETİ ve BULGULAR

4.1. Veri Seti

Çalışmada işsizlik histerisinin geçerliliğine yönelik; Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Almanya, Yunanistan, İtalya, Hollanda, Portekiz, Slovenya, İspanya, Estonya, İrlanda, Luksemburg, Çek Cumhuriyeti ve İngiltere olmak üzere 16 Avrupa Birliği ülkesine⁵ ve Türkiye'ye ait 2001Q1-2015Q4 dönemini kapsayan üç aylık işsizlik oranları verileri kullanılmaktadır. Verilerin bu tarihten itibaren başlamasının nedeni söz konusu ülkelere ait sağlıklı ve güvenilir verilerin bu dönemden itibaren başlamış olmasıdır.

Öte yandan her bir ülkeye ait mevcut gözlem sayısı ile daha etkin tahminler elde edebilmek amacıyla kritik değerlerin hesaplanmasında Bootstrap yöntemi kullanılmıştır (Park, 2003: 1870-1871; Furuoka, 2014b: 6). Veriler TROMO/SEAT algoritması kullanılarak mevsimsellikten arındırıldıktan sonra kullanılmıştır.

Çalışmanın birinci aşamasında seçilmiş Avrupa Birliği ülkelerinde ve Türkiye'de işsizlik histerisinin geçerliliği doğrusal birim kök testleri yardımıyla belirlenmiştir. Bu amaçla yapısal kırılmaları dikkate almayan ADF, PP ve KPSS birim kök testleri kullanılmaktadır.

İkinci aşamada yine AB ve Türkiye'de işsizlik oranlarının birim kök içerip içermediği doğrusal olmayan birim kök testleri yardımıyla yapılmaktadır. Bu amaçla literatürde son yıllarda yaygın olarak kullanılmaya başlayan Frouier-ADF (FADF) birim kök testi kullanılmaktadır. FADF birim kök testinin en önemli özelliği frouier dönüşümler kullanarak değişkendeki doğrusal olmayan yapıyı içermesinin yanısıra bilinmeyen yapısal kırılmaların tespitine de olanak vermesidir (Enders ve Lee, 2012: 197). Öncelikle optimal

⁵ Çalışmada; Bulgaristan, Finlandiya, Hırvatistan, İsveç, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Macaristan, Malta, Polonya, Romanya ve Slovakya ülkeleri için bu çalışmanın kapsadığı döneme ait yeterli veri bulunamaması nedeniyle bu ülkeler çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır.

frekans ($\tilde{k}$), eşitlik 2'den hata kareler toplamı yardımıyla belirlenmektedir. Yine eşitlik 2'den AIC bilgi kriteri kullanılarak gecikme uzunluğu ($\tilde{l}$) belirlenmektedir. Frekans ve gecikme uzunluğu belirlendikten sonra F testi kullanılarak trigonometrik terimlerin modele eklenip eklenmeyeceğine karar verilmektedir. Boş hipotez doğrusallığı yani trigonometrik terimlerin olmadığı klasik ADF denklemini ifade etmektedir. Alternatif hipotez ise trigonometrik ifadelerin yer aldığı doğrusal olmayan FADF denklemini göstermektedir. F istatistiğine göre boş hipotezin reddi durumunda FADF testinin kullanımı daha uygundur. Eğer boş hipotez kabul edilirse bu durumda ADF testinin kullanılması uygundur (Enders ve Lee, 2011: 575-576).

Üçüncü aşamada ise, zaman boyutuyla birlikte yatay kesit boyutunun da dikkate alan doğrusal (IPS) ve doğrusal olmayan (FIPS) panel birim kök testleri kullanılmaktadır. Buradaki amaç tek değişkenli birim kök testlerine nazaran ülkeler arasındaki heterojenliği dikkate almak ve ele alınan değişkenin zaman boyutu yanında yatay kesit boyutuyla birlikte değişkenliğini arttırmaktır. Ayrıca tek değişkenli birim kök testleri sonuçlarının tutarlılığını göstermek amacıyla da çalışmada panel birim kök testleri kullanılmıştır.

4.2. Ampirik Bulgular

Analizin birinci aşamasında doğrusal birim kök testleri kullanılarak 16 Avrupa Birliği ülkesinde işsizlik oranlarının birim kök içerip içermediği test edilmiştir. Tablo 2'de ADF ve PP birim kök testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler	ADF		PP	
	Ortalama	Trendli	Ortalama	Trendli
Avusturya	-1,793(4)	-1,898(4)	-1,718[4]	-2,223[4]
Belçika	-2,412(0)	-2,676(0)	-2,338[3]	-2,669[3]
Danimarka	-1,681(4)	-2,756(6)	-1,442[5]	-1,787[5]
Fransa	-1,986(2)	-2,725(2)	-1,747[4]	-2,970[4]
Almanya	-0,658(1)	-2,469(1)	-0,126[5]	-1,744 [5]
Yunanistan	-1,651(2)	-2,869(3)	-0,317[6]	-1,665[6]

**İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Türkiye ve Seçilmiş AB Ülkeleri
Üzerine Bir Uygulama**

İtalya	-1,368(2)	-1,659(4)	-0,848[5]	-1,857[5]
Hollanda	-1,978(1)	-3,258(2)*	-1,135[5]	-1,907[5]
Portekiz	-1,770(1)	-2,058(1)	-1,260[5]	-1,445[5]
Slovenya	-0,775(0)	-1,529(0)	-0,987[4]	-1,700[4]
İspanya	-1,739(1)	-2,287(1)	-0,724[5]	-1,742[5]
Estonya	-3,388(3)**	-3,359(3)*	-1,893[5]	-1,928[5]
İrlanda	-1,595(1)	-1,780(1)	-1,104[5]	-1,101[5]
Lüksemburg	-1,593(1)	-3,286(2)*	-0,971[5]	-2,013[5]
Çek Cumh.	-2,152(1)	-3,121(1)	-1,774[5]	-2,235[5]
İngiltere	-1,466(1)	-1,066(1)	-1,184[5]	-0,854[5]
Türkiye	-2,709(1)*	-2,535(1)	-2,505[4]	-2,274[4]

Not: Parantez içindeki değerler Akaike Bilgi Kriterine(AIC) göre belirlenen optimal gecikme uzunluklarıdır, Köşeli parantez içindeki değerler Newey-West bandwidth metoduna göre belirlenen optimal bandwidth uzunluklarını göstermektedir, ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerini ifade etmektedir.

Elde edilen ADF ve PP birim kök test sonuçlarına göre Avrupa Birliği ülkelerinin genelinde işsizlik oranlarının birim kök içerdiği diğer bir ifade ile durağan olmadığı görülmektedir. ADF testinin ortalama denklemine göre Estonya'da işsizlik oranları durağan görülmekle birlikte PP testi sonuçlarına göre birim kök içerdiği görülmektedir. Hollanda, Estonya ve Luksemborg'da ise ADF denkleminin ortalama ve trendli denklemde değişkenler %10 düzeyinde durağan bulunurken, ortalama denklemi ve PP testi sonuçlarına göre bu ülkelerde de işsizlik oranları birim kök içermektedir. Türkiye'ye bakıldığında ise ADF ortalama denklemine göre %10 düzeyinde işsizlik oranlarının durağan olduğu görülürken diğer durumlarda işsizlik oranları birim kök içermektedir. Kırılmaların ve trend fonksiyonunda doğrusal dışılığın dikkate alınmadığı bu test sonuçlarına göre AB ülkeleri ve Türkiye'de işsizlik histerisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 3'te yapısal kırılmaları ve doğrusal dışılığı dikkate alan FADF birim kök testi sonuçları yer almaktadır. Optimal frekans ($\tilde{k}$), hata kareler toplamı yardımıyla her bir ülke için belirlenmiş ve tabloda verilmiştir. Yine AIC bilgi kriteri kullanılarak her bir ülkeye ait gecikme uzunluğu ($\tilde{l}$) belirlenmiştir. Frekans ve gecikme

uzunluğu belirlendikten sonra F testi kullanılarak trigonometrik terimlerin modele eklenip eklenmeyeceğine karar verilmektedir.

Tablo 3: FADF ve F Testi Sonuçları*

	$\tilde{k}$	SSR	$\tilde{l}$	AIC	$F(\tilde{k})$	τ_{DF}
Avusturya	1	2,492	4	-0,055	2,253	-1,555
Belçika	2	6,152	6	1,010	2,666	-4,263***
Danimarka	1	2,346	6	-0,001	4,215	-3,553*
Fransa	1	2,245	2	-0,267	4,961	-3,678*
Almanya	1	1,147	1	-0,989	3,748	-2,174
Yunanistan	1	6,824	3	0,897	5,820	-3,875**
İtalya	1	2,707	4	0,027	6,543*	-2,633
Hollanda	1	1,001	4	-0,967	2,650	-2,766
Portekiz	1	4,326	3	0,441	3,199	-2,932
Slovenya	1	5,315	6	0,816	5,000	-3,483
İspanya	1	4,317	6	0,608	9,351**	-3,815**
Estonya	2	2,090	3	1,116	6,881**	-4,810***
İrlanda	1	5,260	1	0,532	5,216	-2,993
Lüksemburg	1	0,926	4	-1,045	0,909	-1,455
Çek Cumh	2	2,379	1	-0,261	3,665	-2,970*
İngiltere	1	1,533	2	-0,648	4,936	-2,919
Türkiye	2	11,695	3	1,436	2,644	-4,209***

Not: Maksimum gecikme uzunluğu 6 olarak belirlenmiş ve optimal gecikme ($\tilde{l}$) uzunluğu Akaike Bilgi Kriteri(AIC) tarafından belirlenmiştir. Maksimum frekans sayısı 2 olarak belirlenmiş ve grid-search yöntemiyle eşitlik 2' de hata kareler toplamını minimum yapan değer optimal frekans sayısı ($\tilde{k}$) olarak belirlenmiştir. ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde durağanlığı ifade etmektedir.

* K=1 için; τ_{DF} kritik değerler %1: -4,433, %5: -3,816, %10: -3,495, $F(\tilde{k})$ kritik değerler %1: 10,193, %5: 7,137, %10: 5,756.

K=2 için; τ_{DF} kritik değerler %1: -3,975, %5: -3,270, %10: -2,900, $F(\tilde{k})$ kritik değerler %1: 6,736, %5: 4,256, %10: 3,207.

İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Türkiye ve Seçilmiş AB Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama

Tablo 3'te yer alan F testi sonuçlarına göre İspanya ve Estonya'da %5, İtalya'da ise %10 düzeyinde doğrusallığı ifade eden boş hipotez reddedilmektedir. Dolayısıyla bu ülkelerde işsizlik oranlarının doğrusal olmayan yumuşak geçişli bir yapı sergilediği dolayısıyla söz konusu ülkeler için trigonometrik terimlerin yer aldığı FADF sonuçlarının daha tutarlı olacağı söylenebilir. Söz konusu ülkelere ait FADF test sonuçları incelendiğinde, İtalya'da işsizlik oranlarının doğrusal olmayan yapı altında birim kök içerdiği görülmektedir. İspanya ve Estonya'da ise işsizlik oranlarının doğrusal olmayan ve yumuşak geçişler altında durağan oldukları görülmektedir. Türkiye ve diğer AB ülkeleri için hesaplanan F istatistiği sonuçları incelendiğinde ise doğrusallık boş hipotezi kabul edilmektedir. Buna göre söz konusu ülkelerde işsizlik oranlarının daha çok doğrusal bir yapı sergilediği söylenebilir. Dolayısıyla bu ülkelerde işsizlik histerisine yönelik klasik ADF denklem yapısının daha uygun olduğu sonucuna varılabilir. Bu nedenle de bu ülkeler için elde edilen ADF birim kök testi sonuçları geçerlidir. Buradan hareketle bu ülkelerde işsizlik histerisinin geçerli olduğu söylenebilir.

Sadece zaman boyutunu dikkate alan tek değişkenli birim kök testleri yatay kesit birimleri arasındaki değişkenliği dikkate almamaktadır. Bu nedenle tablo 4'te birimler arasındaki heterojenliği de dikkate alan doğrusal ve doğrusal olmayan panel birim kök testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 4: IPS ve FIPS Test Sonuçları

IPS	İstatistik	Kritik Değerler		
		%1	%5	%10
τ_{IPS}	-1,56	-1,73	-1,66	-1,60
Fourier IPS	İstatistik	Kritik Değerler		
		%1	%5	%10
τ_{FIPS}	-2,299	-2,55	-2,48	-2,45
F	2,918	3,26	3,10	3,00

Tablo 4'te IPS, FIPS ve F testi sonuçları yer almaktadır. F testi sonuçlarına göre doğrusallığı öne süren boş hipotez

reddedilememektedir. Dolayısıyla AB için işsizlik oranlarının doğrusal olmayan yumuşak geçişli bir yapıdan ziyade doğrusal bir yapı sergilediği söylenebilir. Diğer bir ifadeyle trigonometrik terimlerin yer almadığı IPS denkleminin işsizlik oranları için daha uygun bir yapı gösterdiği söylenebilir. Buna göre IPS birim kök testi sonuçları incelendiğinde test istatistiğinin kritik değerlerden büyük olduğu görülmektedir. Bu kapsamda AB ülkelerinde işsizlik oranlarının birim kök içerdiği dolayısıyla bu ülkelerde işsizlik histerisinin geçerli olduğu söylenebilir. Bu sonuç tek değişkenli birim kök testleriyle elde edilen sonuçları da destekler niteliktedir. Tablo 5'te analizde kullanılan ülkeler için işsizlik histerisinin geçerliliğine dair toplu sonuçlar ortaya konmaktadır. Tabloda; işsizlik oranları *doğrusal olan-doğrusal olmayan* ülkeler ve *işsizlik histerisi geçerli olan-olmayan* ülkeler özetlenmektedir.

Tablo 5: Ülkeler Açısından İşsizlik Histerisinin Geçerliliği

Doğrusal		Doğrusal Olmayan	
Ülkeler	İşsizlik Histerisinin Geçerliliği	Ülkeler	İşsizlik Histerisinin Geçerliliği
Avusturya	Geçerli	İtalya	Geçerli
Belçika	Geçerli	İspanya	Geçersiz
Danimarka	Geçerli	Estonya	Geçersiz
Fransa	Geçerli		
Almanya	Geçerli		
Yunanistan	Geçerli		
Hollanda	Geçerli		
Portekiz	Geçerli		
Slovenya	Geçerli		
İrlanda	Geçerli		
Lüksemburg	Geçerli		
Çek Cumhuriyeti	Geçerli		
İngiltere	Geçerli		
Türkiye	Geçerli		
AB	Geçerli		

5. SONUÇ

Bu çalışmada 16 Avrupa Birliği ülkesi ve Türkiye’de işsizlik histerisinin geçerli olup olmadığı doğrusal ve doğrusal olmayan zaman serisi birim kök testleri ve panel birim kök testleri yardımıyla incelenmiştir. İşsizlik histerisi ile ilgili literatürde yer alan çalışmaların büyük bir bölümü zaman trendinin doğrusal olduğu varsayımı altında analiz yapmaktadır. Ancak deterministik trendin bizzat kendisi de ortalamadan sapmalar gösterebilmektedir. Böylece trend doğrusal olmayan bir yapı sergilemektedir. Bu çalışmada trenddeki sapmalar trigonometrik terimlerle ifade edilerek, bilinmeyen sayıdaki yapısal kırılmaların yanı sıra yumuşak geçişli değişimlerin de dikkate alınması amaçlanmıştır.

İşsizlik oranlarının doğrusal olup olmadığına yönelik yapılan F testi sonuçlarına göre İtalya, İspanya ve Estonya’nın işsizlik oranları doğrusal olmayan bir yapı sergilemektedir. FADF birim kök testi sonuçlarına göre, İtalya’da işsizlik oranları doğrusal olmayan bir yapıda birim kök içerdiği ve İtalya için işsizlik histerisinin geçerli olduğu söylenebilir. İspanya ve Estonya için elde edilen FADF birim kök testi sonuçlarına göre ise işsizlik oranları, yumuşak geçişli kırılmalı deterministik trend etrafında durağan bir yapı sergilemektedir. Dolayısıyla İspanya’da ve Estonya’da işsizlik histerisi geçerli değildir. Yani işsizlik oranlarına gelen bir şok işsizlik oranlarını ortalamadan saptırmakta ancak işsizlik oranları tekrar ortalamaya dönme eğilimi göstermektedir. Ancak söz konusu süreç doğrusal olmayan bir yapıda gerçekleşmektedir.

İtalya, İspanya ve Estonya dışındaki ülkelerde ise işsizlik oranları doğrusal bir yapı göstermektedir. Bu ülkelerde geleneksel ADF ve PP birim kök testlerinin daha tutarlı sonuçlar verdiği söylenebilir. Buna göre ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına göre söz konusu ülkelerde işsizlik oranlarının birim kök içerdiği diğer bir deyişle işsizlik histerisinin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.

Çalışmada klasik birim kök testlerinin yanı sıra panel birim kök testleri de kullanılmıştır. Burada literatürde kullanılan IPS panel birim kök testi yine trigonometrik terimlerle doğrusal olmayan yumuşak geçişli yapıyı dikkate alacak şekilde genişletilmiştir. Yapılan F testi sonuçlarına göre işsizlik oranlarının AB ülkelerinde doğrusal bir yapı segilediği boş hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen IPS birim kök testi sonuçları AB ülkelerinde işsizlik oranlarının durağan olmayan doğrusal bir yapı sergilediğini göstermektedir. Bu durum

işsizlik oranlarına gelen bir şokun işsizlik oranlarını arttırdığı ancak işsizlik oranlarının eski düzeyine dönmeyeceği (aynı fiyat seviyesinde) anlamına gelmektedir. Diğer bir ifadeyle şoklar kalıcıdır. Bu durum AB ülkelerinde işsizlik histerisinin geçerli olduğunu göstermektedir.

Elde edilen sonuçlar çalışmada ele alınan ülkelerde çoğunlukla işsizlik histerisinin geçerli olduğunu göstermektedir. Bu açıdan talep politikalarının işsizliğin azaltılmasına yönelik etkili politika aracı olmayacağı ifade edilebilir. Bu çerçevede işsizlik histerisinin geçerli olduğu ülkelerde, işsizliğin kaynağının arz yönlü olduğu söylenebilir. İşsizliğin arz yönlü olması ekonomide yapısal olarak ortaya çıkan değişimlere karşı emek piyasasında emeğini arz edenlerin hemen uyum göstermemesinden kaynaklandığı ifade edilebilir. Bu süreçte işsizlik maaşı ile sosyal yardımlar gibi uygulamaların olması da katkı vermektedir. Örneğin teknoloji şoklarının beraberinde getirdiği stagflasyon olgusu ve deflasyonist süreçlerin işsizliğin artmasına yol açtıkları söylenebilir. Stagflasyon dönemlerinde işsizlik histerisi hipotezinin geçerli olması durumunda para politikaları, deflasyonist süreçte de maliye politikalarının uzun dönemde işsizlik düzeyi üzerinde kalıcı etkisi olmayacaktır. Bununla birlikte Avrupa Birliği gibi optimal para sahası olan ekonomik bütünleşme hareketlerinde, işsizlik histerisi hipotezinin geçerli olması para politikasının asimetrik olacağı yönünde bir bulgudur. Ayrıca emeğin serbest dolaşımı konusunda bir kısıtlama olmamasına rağmen emek piyasasındaki hareketsizlik önemli bir katılık kaynağıdır. Bu da uygulanan para politikasının etkisini kısıtlarken birlik içindeki her bir ülkenin işsizlik düzeyi üzerinde olumsuz etki oluşturmaktadır.

Türkiye’de işsizlik oranlarının doğrusal ve işsizlik histerisinin geçerli olması, işsizliğin enflasyon üzerindeki maliyeti düşünüldüğünde, histerinin enflasyon hedeflemesi stratejisinin etkinliğini azalttığını göstermektedir. Özellikle Türkiye’de emek piyasasının etkinliği açısından, emek piyasasına esneklik kazandırılması önerilebilir. Mesleki eğitim faaliyetlerinin emek talep eden sektörlerin ihtiyacına cevap verecek şekilde yeniden dizayn edilmesi diğer bir politika önerisi olarak ifade edilebilir. Bu sayede hem işsizlik olgusu hem de işgücü ihtiyacı aynı anda oluşmayacaktır.

KAYNAKÇA

AKDOĞAN, K. (2016). "Unemployment Hysteresis and Structural Change in Europe." *TCMB Working Paper*, No: 16/18.

ARI, A., ZEREN, F. ve OZCAN, B. (2013). "Unemployment hysteresis in East Asian and Pacific Countries: A Panel Data Approach", *Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences*, 35(2): 105-121.

BAKAS, D. ve PAPAPETROU, E. (2014). "Unemployment by Gender: Evidence from EU Countries", *International Advances in Economic Research*, 20(1): 103-111.

BALL, L. (2014). "Hysteresis In Unemployment: Old and New Evidence." *NBER Working Paper*, No:14818. <http://www.nber.org/papers/w14818>

BECKER R., ENDERS W. ve LEE J. (2006). "A Stationarity Test in the Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks", *Journal of Time Series Analysis*, 27:381-409.

BECKER, R., ENDERS, W. ve LEE, J. (2004). "A General Test For Time Dependence in Parameters", *Journal of Applied Econometrics*, 19, 899-906.

BLANCHARD, O. J., CERUTTI, E. ve SUMMERS L. H. (2015). "Inflation and Activity: Two Explorations and Their Monetary Policy Implications." *IMF Working Paper Series*, WP/15/230.

BLANCHARD, O. J. ve SUMMERS, L. H. (1986). "Hysteresis in Unemployment", *NBER Working Paper*, No,2035.

BOLAT, S., AVİRAL, K.T. ve AHMET, U.E. (2014). "Unemployment Hysteresis in the Eurozone Area: Evidences from Nonlinear Heterogeneous Panel Unit Root Test," *Applied Economics Letters*, 21(8): 536-540.

BREUER, J.B., McNOWN, R. ve WALLACE, M. (2002). "Series-specific unit root tests with panel data", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(5): 527-546.

BRUNELLO, G. (1989). "Hysteresis And The Japanese Unemployment Problem: A Preliminary Investigation", *Papers 330, London School of Economics - Centre for Labour Economics*.

CHANG, T. (2011). "Hysteresis in Unemployment For 17 OECD Countries: Stationary Test With A Fourier Function", *Economic Modelling*, 28(5): 2208-2214.

CHANG, T., NIEH, K.C., WEI, C.C., (2005). "An empirical note on testing hysteresis in unemployment for ten European countries: panel SURADF approach." *Applied Economics Letters* 12, 881-886.

CHENG, S.C., WU, T.P., LEE, K.C., ve CHANG, T. (2014). "Flexible Fourier unit root test of unemployment for PIIGS countries." *Economic Modelling*, 36, 142-148.

CHRISTOPOULOS, D.K. ve LEON-LEDESMA, M.A. (2007). "Unemployment Hysteresis in EU Countries: What Do We Really Know About it? *Journal of Economic Studies*, 34: 80-89.

DRITSAKI, C. ve DRITSAKI, M. (2013). "Hysteresis in Unemployment: An Empirical Research For Three Member States of The European Union", *Theoretical and Applied Economics* 20(4): 35-46.

ENDERS, W. ve LEE, J. (2009), "The Flexible Fourier Form and Testing For Unit Roots,: An Example of The Term Structure of Interest Rates", Working Paper, *Department of Economics, Finance & Legal Studies*, University of Alabama Tuscaloosa, AL, USA.

ENDERS, W. ve LEE, J. (2011). "A Unit Root Test Using A Fourier Series to Approximate Smooth Breaks", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, doi: 10,1111/j,1468-

ENDERS, W. ve LEE, J. (2012a). "The Flexible Fourier Form and the Dickey-Fuller Type Unit Root Tests", *Economics Letters*, 117:196-199.

ENDERS, W. ve LEE, J. (2012b). A Unit Root Test Using a Fourier Series to Approximate Smooth Breaks, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74:574-599.

ENER, M. ve ARICA, F. (2011). "Is There Hysteresis in Unemployment in OECD Countries? Evidence From Panel Unit Root Test with Structural Breaks", *Chinese Business Review*, 10, 294-304.

FRIEDMAN, M. (1968). "The Role of Monetary Policy". *American Economic Review*, 58: 1-17.

FURUOKA, F. (2014a). "Hysteresis in European labour market." *MPRA Paper*, No. 60946.

FURUOKA, F. (2014b). "Unemployment hysteresis in Central Asia." *MPRA Paper 60323*, University Library of Munich, Germany.

FURUOKA, F. (2015). "Unemployment Hysteresis in the Nordic Kitten": Evidence from Five Estonian Regions." *Panoeconomicus*, 62(5), 631.

GALLANT, R. (1981). "On The Basis in Flexible Functional Form and An Essentially Unbiased Form: The Flexible Fourier Form". *Journal of Econometrics* 15, 2011-353.

GOMES, F.A.R. and DA SILVA, C.G. (2009). "Hysteresis versus NAIRU and convergence versus divergence: The behavior of regional unemployment rates in Brazil", *Quarterly Review of Economics and Finance*, 49, 308-322.

GÜRİŞ, B., TİFTİKÇİĞİL, B.Y., ve TIRAŞOĞLU, M. (2015). "Testing for unemployment hysteresis in Turkey: evidence from nonlinear unit root tests". *Quality & Quantity*, 1-12.

IM, K., S., PESARAN, M. H. ve YONGCHEOL S. (2003). "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels," *Journal of Econometrics*, 115(1): 53-74.

JAEGGER, A. ve PARKINSON, M. (1994). "Some Evidence on Hysteresis in Unemployment Rates", *European Economic Review*, 38, 329-342.

KULA, F. ve ASLAN, A. (2014). "Unemployment Hysteresis in Turkey: Does Education Matter?" *International Journal of Economics and Financial Issues*, 4(1), 35-39.

LAYARD, R., NICKELL, S.J., ve JACKMAN, R. (1991). "Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market", *Oxford University Press*.

LEE, J.D., LEE, C.C. ve CHANG, C.P. (2009). "Hysteresis in Unemployment Revisited: Evidence From The Panel LM Unit Root Test With Heterogeneous Structural Breaks", *Bulletin of Economic Research*, 61: 325-334.

LEON-LEDESMA, M.A., McADAM, P., (2004). "Unemployment, hysteresis and transition." *Scottish Journal of Political Economy*, 51 (3), 377-401.

MITCHELL, W.F. (1993). "Testing For Unit Roots And Persistence in OECD Unemployment", *Applied Econometrics*, 25: 1489-1501.

MUNIR, Q., ve CHING, K.S. (2015). "Revisiting the hysteresis hypothesis in unemployment in selected emerging economies." *International Journal of Economic Perspectives*, 9(3), 22-32.

PARK, J. Y. (2003). "Bootstrap Unit Root Tests." *Econometrica*, 71: 1845-1895. doi:10.1111/1468-0262.00471

PASCALAU, R. (2010). "Unit Root Tests With Smooth Breaks: An Application To The Nelson-Plosser Data Set", *Applied Economics Letters*, 17, 565-570.

PERRON, P. (1989). "The Great Crash, The Oil Price Shock, And The Unit Root Hypothesis", *Econometrica*, 57, pp, 1361-401.

PHELPS, E.S. (1968). "Money-Wage Dynamics and Labour Market Equilibrium", *Journal of Political Economy*, 76(4): 678-711.

RØED, K. (1996). "Unemployment Hysteresis – Macro Evidence From 16 OECD Countries", *Empirical Economics*, 21: 589-600.

ROMERO-AVILA, D., ve USABIIAGA, C. (2007). "Unit Root Test, Persistence and The Unemployment Rates in The US States", *Southern Economic Journal*, 73: 698-716.

SMYTH, R. (2003). "Unemployment Hysteresis in Australian States and Territories: Evidence from Panel Data Unit Root Tests", *Australian Economic Review*, 36: 181-192.

SONG, F. M. ve WU, Y. (1998). "Hysteresis in Unemployment: Evidence from OECD Countries", *Quarterly Review of Economics and Finance*, 38: 181-191.

STRAZICICH, M. C., TIESLAU, M. ve LEE, J. (2001). "Hysteresis in unemployment? Evidence from panel unit root test with structural change", *University of North Texas Working Paper*, No,01-08.

KAMUSAL MAL VE HİZMET OLARAK EĞİTİM HİZMETİ VE HARCAMALARI: TÜRKİYE VE DİĞER OECD ÜLKELERİ KARŞILAŞTIRMASI

Özgür Mustafa ÖMÜR¹
Filiz GİRAY²

ÖZET

Günümüz küresel dünyasında eğitim beşeri sermayenin temelidir. Ekonomik kalkınma ve büyüme için beşeri sermaye fiziki sermaye kadar önemlidir. Eğitim bireyin ve toplumun gelişiminde gerekli olduğu için ekonomik kalkınma ve büyümeye katkı sağlar. Bu özelliklerinden dolayı, eğitim hem kamu hem de özel sektör tarafından sunulması gereken bir yarı kamusal hizmettir. Eğitimin toplum ve bireyler üzerindeki olumlu etkileri, çoğu ülkenin dikkatini eğitim harcamalarına yöneltmiştir. Bu çalışmada Türkiye'deki eğitim harcamaları analiz edilecek ve daha sonra Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ülkeleri ile Türkiye'deki eğitim harcamaları karşılaştırılacaktır. Bu analizde Türkiye'deki eğitim harcamalarının son 10 yılda düzenli bir şekilde artmasına rağmen, eğitim hizmetlerinin nitelik ve nicelik açısından değerlendirilmesine olanak sağlayan toplam eğitim harcamaları, eğitim kurumlarına yapılan harcamaların gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) içindeki oranı, eğitim kurumlarına yapılan harcamaların toplam kamu harcamaları içindeki oranı ve yıllık öğrenci başı yapılan eğitim harcamaları gibi göstergeler açısından OECD ülkeleri ile kıyaslandığında son derece düşük olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Eğitim, Eğitim Harcamaları, Beşeri Sermaye, Yarı Kamusal Mal Olarak Eğitim

EDUCATION AND RELATED EXPENDITURES AS FORMS OF PUBLIC GOODS AND SERVICES: A COMPARISON OF TURKEY WITH OECD COUNTRIES ABSTRACT

In the current global world, education is the basis of human capital. Human capital is as important as physical capital for economic development and growth. As education is essential for individual and societal development, it also contributes to economic development and growth. These properties render education a semi-public service that should be offered by both public and private sectors. Due to positive effects of education on individuals and the society, many countries have directed their attention to education spending.

¹ Öğr. Gör., Giresun Üniversitesi Alucra Turan Bulutçu MYO Maliye Programı,
zgr_mstf@hotmail.com

² Prof. Dr., Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü,
giray@uludag.edu.tr

This study investigates the education spending in Turkey and then make comparisons with Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) countries. The analysis shows that, despite the steady increase in expenditure on education during the last decade, total expenditure on education is extremely low compared to other OECD countries in terms of indicators like spending on educational institutions as a percentage of gross domestic product (GDP), spending on educational institutions as a percentage of total public expenditure, and the amount of annual educational spending per student, all of which provide solid criteria for a qualitative and quantitative evaluation of educational services.

Key Words: Education, Education Expenditures, Human Capital, Education as Semi-Public Goods

1.Giriş

Ekonomik büyüme ve kalkınma hemen her ülkenin maliye politikasının temel amaçlarından bir tanesidir. Ekonomik büyüme ve kalkınmanın gerçekleşebilmesi için fiziki yatırımların yanı sıra beşeri sermayeye de ihtiyaç duyulmaktadır. Teknolojik devrim, bilgi ekonomisinin artan önemi beşeri sermayenin önemini artırmıştır. Hızla değişen ve küreselleşen dünya ekonomisinin en önemli üretim faktörlerinden biri olan beşeri sermayenin geliştirilmesi ise eğitime bağlıdır.

Ekonomik kalkınma ve eğitim arasındaki ilişki her zaman ekonomi analizlerinin temel taşlarından birisi olmuştur. Ekonominin önemli simgelerinden olan 18. yy.'da Adam Smith ve 19. yy.'da Alfred Marshall eğitim ile bireylere yatırım yapılarak bölgesel servetin olumlu etkileneceğini açıklamıştır. Daha sonrasında 20. yy. boyunca, modern ekonomistler ekonomik kalkınma ile eğitim arasındaki ilişkinin değerlendirilmesini ampirik çalışmalarla geliştirmeye çalışmıştır. Nitekim birçok ekonomist eğitime yapılan yatırımların bireylere geri dönüşü üzerine yaptıkları çalışmalar ile isimlerini duyurmuştur (Fadel ve Miller, 2015: 7). Eğitim ile ekonomik kalkınma ve büyüme arasında en az üç temel ilişki vardır. Bunlardan ilki yukarda da belirttiğimiz gibi, eğitim sayesinde beşeri sermayenin geliştirilmesidir. Bunun sonucu olarak işgücü verimliliği artar ve daha yüksek seviyede üretimin gerçekleştiği bir büyüme modeline geçilir. İkinci olarak, eğitim ekonomilerin yeniliklere açık olma potansiyelini arttırabilir. Yeni teknolojiler, ürünler ve üretim süreci hakkındaki yeni bilgiler ancak eğitimle kazanılabilir. Üçüncüsü ise, ekonomik büyümenin artmasını sağlayan yeni teknolojiler, ürünler

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

ve üretim süreçleri için gerekli olan yeni bilginin başka bölgelere ve kişilere ulaştırılması eğitim ile sağlanabilir (Hanushek and Wößmann, 2010: 245).

Bilginin temel güç olarak kabul edildiği günümüz ekonomik anlayışında eğitimin önemi geçmiş yıllara oranla daha da artmıştır. Bilgi üretiminin verimli bir şekilde yapılması için de, eğitim alanında önemli miktarda yatırım yapılması gerekmektedir (Karaarslan, 2005: 37). Eğitime yapılan yatırımlar ekonomik gelişme ve verimlilik artışı için temel faktördür. Özellikle modern büyüme teorilerinde, eğitimin büyüme için temel anahtar olduğu öne sürülmektedir (European Economy, 2010: 15-16). Bu nedenle ülkelerin eğitime ayırdıkları kaynakların ekonomi açısından önemi son derece büyüktür. Bu çalışmanın amacı, kamusal mal ve hizmet olarak eğitim hizmetlerinin geliştirilmesinde önemli bir işleve sahip olan eğitim harcamalarının durumunu, Türkiye açısından OECD ülkeleriyle karşılaştırarak incelemektir. Çalışmada öncelikle kamusal hizmet olarak eğitim hizmetinin ekonomik kalkınma ve büyüme açısından önemi hakkında bilgi verilecektir. Daha sonra ülkemizde 2000 ile 2016 yılları arasında eğitim kurumlarına yapılan harcamalar incelenecektir. Çalışmamızın son bölümünde ise Türkiye’de eğitime ayrılan kaynakların yeterliliğini analiz edebilmek için OECD’ye üye ülkelerle Türkiye’nin bir karşılaştırması yapılacaktır.

2.Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim

Kamusal mal kavramı, ilk kez Kıta Avrupası iktisat ve maliyecileri tarafından incelenmesine rağmen kamusal mallar konusunu bugünkü anlamında ilk ele alan Amerikalı iktisatçı Paul A. Samuelson olmuştur. Samuelson özel mallar ile kamusal mallar arasındaki farkı “*bölünebilirlik*” yönünden incelemiştir. Samuelson özel mallara örnek olarak ekmeği ele almış ve bu malın faydasının bireyler arasında bölünebileceğini ifade etmiştir. Kamusal mallara ise milli savunma hizmetini örnek göstermiş, bu tür malların bireyler arasında bölünemeyeceğini ve bireylerin bu tür mallardan ortak olarak yararlanacağını ifade etmiştir (Aktan, 2006: 18). Daha sonra kamusal mal kavramı başka özellikleri de içerecek şekilde Musgrave başta olmak üzere diğer maliyeciler tarafından geliştirilmiştir.

Kamusal mal ve hizmetleri kendi içinde üç gruba ayırabiliriz. Bunlar; tam kamusal mal ve hizmetler, yarı kamusal mal ve hizmetler

ve erdemli mal ve hizmetler şeklindedir. Eğitim, bu gruplandırma içinde yarı kamusal mal ve hizmetler arasında yer alır.

Yarı kamusal mal ve hizmetler; faydanın bölünebildiği, tüketimden mahrum bırakılabilme ile fiyatlanıp pazarlanabilme imkânı olan ve önemli pozitif dışsallıklara sahip olan mal ve hizmetlerdir. Eğitim hizmeti bölünebilir ve bu hizmetin tüketiminde bireyler arasında rekabet söz konusu olabilir. Bu sebeplerden dolayı ilave bir bireyi eğitmenin maliyeti sıfırdan fazladır. Eğitim hizmetinden yararlanan bireylere bir bedel ödetirmek de mümkün olabilir. Bu yönüyle eğitim hizmeti, özel mal özelliklerini de taşımaktadır.

Kamusal mal olarak eğitim, hem özel mal hem de kamusal mal özelliği taşıdığı için yarı kamusal mal ve hizmetler grubunda yer alır. Bu tür mal ve hizmetler kısmen fiyatlandırılabilir, kısmen pazarlanabilir, hem kişisel fayda hem de toplumsal fayda sağlayabilir bu özellikleri neticesinde kamusal ve özel mal özelliklerini birlikte taşıyabilir (Işık, 2014: 63).

Eğitim ülkelerin sosyal, siyasal ve ekonomik gelişmişlik düzeylerini belirleyen en önemli faktörlerden bir tanesidir. Bu hizmet, bireylere sağladığı kişisel fayda yanında, toplumsal açıdan yaratmış olduğu dışsal fayda nedeniyle de ülkelerin ekonomik kalkınmalarında önemli rol oynamaktadır. Bu nedenlerle gerek ilköğretim bazında verilen zorunlu eğitim hizmetleri gerekse lise ve yükseköğretimde devlet üniversiteleri tarafından sunulan eğitim hizmetleri, devletin kamu harcamaları yapmasını zorunlu kılan nedenler arasında yer almaktadır (Öztürk, 2015: 108-109). Dışsal fayda olarak adlandırılan bu olumlu etkiye sahip olan hizmetin, yeterli ölçüde yerine getirilmemesi durumunda bireye olan zararın yanında, topluma olan zararın da dikkate alınması gerekir. Bu yüzden bu tür mal ve hizmetlerin devlet ve özel sektör tarafından birlikte üretilmesi ve sunulması zorunludur (Nadaroğlu, 2000: 3). Eğitim hizmetlerinin sağladığı önemli dışsal fayda nedeniyle, sağlık hizmetinde de olduğu gibi, hizmetin toplumdan gelecek bütün talepleri tüm ülkede karşılayacak düzeyde kamu kesimince üretilmesi zorunludur. Çünkü bir ülkede eğitim düzeyinin yükselmesi, iktisadi kalkınma ve büyümeyi artırarak milli gelirinde aynı yönde gelişimini sağlayacaktır. Ancak özel sektörün de başta yükseköğretim olmak üzere ilk ve orta öğretimde de eğitim hizmeti

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

arz etmesi, eğitim hizmetinin niteliğinin yükseltilmesi açısından fayda sağlayacaktır (Karaarslan, 2005: 41-42). Ayrıca toplumun tamamına hitap eden bu hizmeti özel sektörün de üretmesi, kamudaki iş yoğunluğunu hafifletecek ve hizmetin hem kamuda hem de özel sektörde daha verimli yerine getirilmesi sağlanmış olacaktır. Bununla beraber hizmetin özel sektör tarafından üretilmesiyle, gelir seviyesi yüksek olan kişilere bu hizmetten daha özel yararlanabilme imkânı da sağlanmıştır.

Dolayısıyla bu hizmetin üretilmesinin ve sunulmasının tamamen serbest piyasa şartlarında gerçekleşmesi beklenemez (Erdem vd. 2015: 24). Bu tür hizmetlerin üretimi sadece özel kesime bırakılırsa, bedel ödeyemeyenler bu hizmetin faydasından mahrum bırakılmış olacaktır. Bunun sonucunda ülkede eğitim seviyesi düşmeye başlar. Oysa eğitilmiş insan gücü, bir ülkenin sahip olduğu beşeri sermayenin büyüklüğünü ifade eder. Örneğin, iyi eğitilmiş bir insan, sahip olduğu bilgi ve beceri sayesinde kendisine önemli ölçüde bir kişisel fayda sağlarken, toplumun tamamına da dolaylı yünden bir sosyal fayda sağlayacaktır. Şöyle ki, bir mühendisin geliştirdiği teknolojik yenilik sayesinde kazandığı gelir, onun kişisel faydasını teşkil ederken, bu yeni teknolojinin ülke ekonomisine sağladığı fayda ise, geliştirilen bu teknolojinin dış sosyal faydasını ifade eder (Pehlivan, 2015: 42-43).

Eğitim hizmeti hem özel hem de kamusal mal özelliği taşısa da OECD ülkelerinde eğitim kurumlarına genel olarak kamu kaynaklarından yatırım yapılmaktadır. Özel kaynaklar daha çok yükseköğretim kurumlarına yatırım yapmaktadır. 2012 yılı değerlendirildiğinde OECD ortalamasında temel eğitimden yükseköğretime yapılan yatırımların %83 kamu kaynaklarından, %17'si özel kaynaklardan karşılanır. İlk, orta ve lise eğitiminde kamu kaynaklarının payı %90,6, özel kaynakların payı %9,4 seviyesindedir. Yükseköğretimde ise kamu kaynaklarının payı %69,7, özel kaynakların payı %30,3 seviyesindedir. Türkiye'de ise toplam eğitim harcamalarında benzer bir tablo vardır. Toplam eğitim harcamalarının %83,8'i kamu kaynaklarından karşılanırken, %16,2'si özel kaynaklardan karşılanmaktadır. İlk, orta ve lise eğitiminde kamu kaynaklarının payı %85,5 ve özel kaynakların payı %14,6 seviyesindeyken, yükseköğretimde ise kamu kaynaklarının payı

%80,4 ve özel kaynakların payı %19,6 seviyesindedir (OECD, 2015: 248).

3.Eğitimin Ekonomik Kalkınma ve Büyüme Etkisi

Ekonomik kalkınma ve büyüme birbirleriyle yakından ilişkili kavramlardır. Fakat bu kavramlar birbirine yakın olsa da ve bazen de birbirleri yerine kullanılsa da aralarında temel farklılıklar mevcuttur. Ekonomik büyüme, hem toplam hem de kişi başına düşen gelir ve üretim miktarındaki artışı ifade etmek için kullanılır. Ekonomik kalkınma ise üretim miktarındaki artışla beraber, ekonomideki olumlu yapısal gelişmeyi ifade eder. Kalkınmanın sağlanabilmesi için yatırım artışı, teknolojik gelişme, verim artışı, reel gelir artışı, eğitim seviyesinin yükselmesi ve sosyo ekonomik yapının değişmesi gerekmektedir (Ulusoy, 2013: 286).

Keynes, kamu harcamalarının artması sonucu ekonomik büyümenin gerçekleştiğini savunmaktadır. Keynes'e göre, kamu harcamalarının artırılması yoluyla toplam talep canlandırılabilir ve toplam talebin canlandırılması da ekonomik büyümenin gerçekleşmesini sağlayabilir (Gül ve Yavuz, 2011: 75). Kamu harcamaları cari, yatırım ve transfer harcamalarından oluşur. Eğitim harcamaları, yatırım harcamaları içerisinde yer alır.

Eğitimi kişilerin becerilerini geliştiren, sosyalleşmelerini sağlayan ve teknolojiye ayak uydurabilmelerine imkân veren bir süreç olarak tanımladığımızda, eğitimin kalkınma ve büyüme ile olan ilişkisi çok daha net biçimde anlaşılmaktadır. Kalkınmanın sağlanması için gerekli insan gücünü yetiştirmek, geliştirmek ve kişileri üretici hale getirmek hedef olarak alındığında, bu hedefe ulaşmak için kullanılacak temel araç eğitim olacaktır (Taş ve Yenilmez, 2008: 181).

Ekonomik kalkınma ve büyümenin sadece fiziki üretim araçlarına yapılacak yatırımlarla sağlanması mümkün değildir. İnsan unsuruna da yatırım yapılarak sosyal ve yapısal değişimlere ayak uydurularak üretim seviyesi daha da yükseltilmeye çalışılır. Beşeri sermayeye yapılacak yatırımların, optimal kaynak kullanımını gerçekleştirerek ekonomik istikrara olumlu katkılar sağlaması gibi ekonomi açısından olumlu yönleri vardır (Şener, 1987: 5). Teknolojinin hızla geliştiği ve uluslararası rekabetin gün geçtikçe arttığı küresel dünyada gelişmiş ülkelerle, gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının ancak beşeri sermayeye yapılacak

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

yatırımlarla kapatılabileceği açıktır. Bu çabalar içerisinde hiç kuşkusuz eğitim harcamalarının miktarı ve adaletli bir şekilde dağılımı önem taşımaktadır (Arabacı, 2011: 110).

Nitekim ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile eğitim harcamaları arasında bir korelasyon bulunmaktadır. Gelişmiş ülkelerde eğitime ayrılan kaynaklar GSMH'nın % 5-6'sını oluşturuyor iken, gelişmiş ülkelere göre okuma yazma bilmeyenlerin oranının oldukça yüksek olduğu azgelişmiş ülkelerde GSMH'nın yaklaşık % 3'ü eğitime ayrılmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde eğitime ayrılan bu paylar, hızla artan nüfus karşısında yetersiz kalmaktadır (Öztürk, 2012:532). Dolayısıyla eğitim seviyesinin yüksek olduğu toplumlarda ekonomik gelişmişlik de yüksektir (Al-Yousif, 2008: 70).

Kalkınma ve büyümenin gerçekleşmesinde yüksek nitelikli insan sermayesinin önemi büyüktür. Birey ya da toplumun sahip olduğu bilgi, beceri, bunların toplumsal ilişkilere yansması ve eğitim düzeyi gibi kavramların tümünü ifade etmek için kullanılan insan sermayesi kavramı, hızla değişen ve küreselleşen dünyanın en önemli üretim faktörü haline gelmiştir. İnsan sermayesini arttırmak, emek gücünün kalitesini yükseltmek ve yeni iş alanlarına istihdam sağlamak ancak nitelikli bir eğitimle gerçekleşebilir (Arabacı, 2011: 101). Hanushek and Wößmann (2010), eğitim ve ekonomik gelişme ile ilgili yapmış oldukları çalışmada, ekonomik gelişmenin çalışanların becerilerinden önemli oranda etkilendiğini ve çalışanların yeteneklerini geliştirmenin en iyi yolunun da onları eğitmek olduğunu savunmuştur. Ekonomik gelişme için gerekli olan yeni teknolojiler, ürünler ve üretim süreçleri için gerekli olan bilginin ancak eğitimle edinilebileceğini ve başka nesillere aktarılabilceğini vurgulanmıştır.

İnsanların bilimin sağladığı avantajlardan yararlanmak ve ona katkı sağlamak için eğitime ihtiyacı vardır. Ayrıca yapılan bilimsel çalışmalara göre, kişilerin elde ettikleri kazançların, onların eğitim seviyesine bağlı olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Fakat çok sınırlı bir eğitim düzeyine sahip olan insanlar genellikle eğitimin topluma sağladığı avantajları görmekte zorlanırlar (Stevens ve Weale, 2003: 1). Eğitim hizmeti toplumu oluşturan bireylere sağladığı kişisel faydanın yanı sıra topluma sağladığı dışsal fayda sayesinde ülkelerin ekonomik kalkınmalarında önemli rol oynamaktadır. Nitekim iyi eğitilmiş insan gücüne sahip ülkeler diğer

ülkelere göre ekonomik kalkınmada daha iyi yerlerdedir. Almanya ve Japonya bunun en temel örneklerini oluşturur (Öztürk, 2005: 41). Eğitim hizmeti, bir taraftan kalkınma ve büyüme sürecinde ülkelerin ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücü sağlama fonksiyonunu yerine getirirken; diğer taraftan bilgi üretme ve yayma fonksiyonu ile ülkelerin modern üretim teknolojilerini takip etme, geliştirme ve üretim sürecine aktarmasına katkı sağlamaktadır. Bir ülkede eğitim seviyesi yükseldikçe işgücünün verimliliği artar ve bu durum ülkelerin rekabet gücünü olumlu etkileyip, dışa açılmalarını kolaylaştırır ve milli gelirlerini hızla artırır. Buna örnek olarak geçmişte yaşanan ABD'deki hızlı büyüme oranının önemli bir bölümünün eğitime yapılan yatırımlardan kaynaklandığı görüşü klasik iktisatçılarca desteklenmiştir (Taş ve Yenilmez, 2008: 160). Ülkeler arasındaki eğitim düzeyindeki farklılıklar, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ekonomik performans farklılığının temel nedenleri arasında yer almaktadır (Çalışkan vd, 2013: 30).

Eğitim hizmeti aynı zamanda sosyal eşitsizliği azaltmak adına fırsat eşitliği yaratarak adil bir gelir dağılımına sebep olma işlevine sahiptir. Yapılan bilimsel araştırmalar sonucu, eğitim düzeyi ile siyasal ve toplumsal gelişme arasında doğrusal ilişkiler olduğu ortaya çıkmıştır. İnsan kaynağının gelişmesinin, sosyal iyileşmeye katkısı oldukça büyüktür. Eğitim düzeyi artan toplumlarda, vatandaşlar daha bilinçli olduklarından, yönetim ve idare daha demokratik bir nitelik kazanmakta, ekonomik ve siyasal istikrarı sağlamak daha kolay olmakta ve suç işleme oranları düşmektedir. Ayrıca eğitim seviyesi artan kişiler bilimsel araştırmalara daha meyillidir. Bu sayede bilginin yeni nesillere aktarılması da daha kolay gerçekleşir (Öztürk, 2005: 27-43).

Ülkeler ilgili bütçe ödeneklerini önemli bir kısmını eğitim, temel sağlık, sosyal güvenlik ve savunma gibi çeşitli sektörlerle tahsis ederler. Bu sektörlerle kaynak ayrılırken sadece ülkelerin önceliklerine bakılarak karar alınmaz. Aynı zamanda piyasanın bu hizmetleri (özellikle de yükseköğretim hizmetini) yeterli düzeyde sunabilmesine de bakılır. Eğitimin hem bireysel, hem sosyal hem de iktisadi boyutunun olması, bu tür hizmetin özel sektörle beraber kamu tarafından da üretilmesine ve kontrol edilmesine neden olmaktadır. Eğer kamu yararı piyasa yararından daha fazla ise piyasalar bu hizmetleri tek başına sunmak konusunda başarısız

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

olmuş olabilir. Bu yüzden kamu kaynakları eğitim kurumlarına da aktarılmalıdır (OECD, 2015: 252). Eğitimin ülke ekonomisi için çok önemli bir yeri olmasına rağmen, yatırım maliyetlerinin yüksek olması, eğitime yapılan yatırımların kısa sürede geri dönmemesi ve sonuçların önceden belli olmaması bu tür yatırımları özellikle özel sektörde kısıtlamaktadır (Ulusoy, 2013: 294).

4.İlgili Literatür

Ekonomik kalkınma ve büyüme üzerinde insan sermayesinin önemi ile ilgili hem teorik hem de ampirik çalışmalar bulunmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde ilgili literatür hakkında yapılan çalışmalar yer almaktadır.

Lucas'ın (1988) ekonomik kalkınma ile ilgili modelinde, ekonomik kalkınmanın en temel belirleyicisi olarak beşeri sermaye birikimini göstermektedir. Bu teorilerde, farklı yetenek seviyesine sahip işçilerin etkileşimleri vurgulanmakta ve yetenekleri daha yüksek olan kişilerin birlikte çalışma sonucunda diğerlerinin de yeteneklerini geliştirmelerine sebep olduğu öne sürülmektedir. Böylece beşeri sermaye birikimi, toplam verimliliği ve üretkenliği artırmakta ve bunun bir sonucu olarak daha yüksek bir denge çıktısına doğru ekonomik büyümeyi yönlendirmektedir. Bauer ve Vorell (2010), Almanya için, bireylerin ücretleri üzerinde eğitimin dışsallık etkisini analiz ettikleri çalışmalarında, beşeri sermaye üzerinde küçük ama pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Asteriou ve Agiomirgianakis (2001), yapmış olduğu çalışmada Yunanistan'da 1960-1994 yılları arasında ekonomik kalkınma ve beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi açıklamışlardır. Çalışmada örgün eğitimin insan yeteneğini geliştiren temel kurumlar olduğu ve eğitimin tüm kademeleri ile GSYH arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu açıklanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre ilgili yıllarda eğitimin tüm kademeleriyle (ilk, orta ve yükseköğretim) ekonomik kalkınma arasında uzun dönemde pozitif bir ilişkinin olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Kar ve Taban (2003), kamu harcama çeşitlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri üzerine yapmış oldukları çalışmada, 1971-2000 yılları arasında Türkiye'deki kamu harcamalarının dağılımının (eğitim, sağlık, sosyal güvenlik ve altyapı harcamalarının) ekonomik büyümeye etkilerini araştırmışlardır. Bulunan sonuçlar, eğitim ve sosyal güvenlik harcamalarının ekonomik büyümeye

etkisinin pozitif olduğu, buna karşılık sağlık harcamalarının büyümeye etkisinin negatif ve altyapı harcamalarının ise herhangi etkisi olmadığı şeklindedir. Bu çalışmanın bir benzeri de Tan vd. (2010), Türkiye’de 1969-2003 yılları arasında kamu harcamaları; altyapı, eğitim ve sağlık harcamaları şeklinde kamu yatırımları olarak ele alınmıştır. Çalışmada altyapı harcamalarından GSYH ’ya doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığı ortaya çıkmıştır. Eğitim harcamaları ile GSYH arasında ise çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğuna fakat sağlık harcamaları ile GSYH arasında ise nedensellik ilişkisinin olmadığına rastlanmamıştır.

Öztürk (2005), iktisadi kalkınma ile eğitim arasındaki ilişki üzerine yaptığı çalışmada, sosyo ekonomik kalkınmada en etkili aracın eğitim olduğunu belirtmektedir. İnsanın niteliklerini arttırmaya yönelik yatırımlar içerisinde en önemlisi olan eğitim, ekonomik kalkınma üzerinde olduğu kadar, teknolojik gelişme ve uluslararası rekabet edilebilirlik açısından da son derece önemlidir. Eğitime yapılan yatırımların uzun dönemdeki geri dönüş hızı, fiziksel sermayeye yapılan yatırımların geri dönüş hızından daha yüksek olduğu ifade edilmektedir.

Taş ve Yenilmez (2008), yapmış oldukları çalışmada; konuya gelir elde etme açısından yaklaşmıştır; kişinin eğitim seviyesinin artması, bir anlamda kişiye daha fazla gelir elde etme imkânı sağlamaktadır. Sonuç olarak eğitim, hem sosyal anlamda ilerleme sağlamak için ve hem de kişisel anlamda gelişmek için önemli bir araç olarak görülmektedir. Benzer bir çalışma Aghion vd. (2009) tarafından yapılmıştır. Amerika Birleşik Devletleri’nde ekonomik kalkınma üzerinde eğitimin etkisine yönelik yapmış oldukları çalışmada, eğitime yapılan yatırımların ekonomik kalkınmayı ve bireylerin gelirlerini arttırdığına yönelik sonuçlar bulunmuştur.

Afşar (2009) yaptığı araştırmada, 1963–2005 dönemlerinde Türkiye ekonomisinde büyüme ile eğitim yatırımlar arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunduğu ve nedenselliğin yönünde de eğitim yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ekonomik büyümeden eğitim yatırımlarına doğru bir nedensellik ilişkisi ise söz konusu değildir. Bir başka ifade ile Türkiye ekonomisinde eğitim yatırımları, ekonomik büyümeyi etkileyen önemli faktörler içinde yer almakta, fakat iktisadi büyümenin yüksek veya düşük oranda gerçekleşmesi ise, eğitim yatırımları üzerinde her

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

hangi bir etkiye sahip bulunmamaktadır. Bu durum, Türkiye ekonomisinde eğitime yapılan yatırımlarının beşeri sermayenin geliştirilmesi için önemli olduğu, bunun da ekonomik büyümenin sağlanması açısından gerekli olduğu şeklinde bir değerlendirmeyi getirmektedir. Akçacı (2013), eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1998-2012 yılları arasında incelemiş ve benzer sonuçlara ulaşmıştır.

Eriçok ve Yılcı (2013), Türkiye’de eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmeye yönelik yapmış oldukları çalışmada, sadece kısa dönemde eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkileri olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışma sonucunda elde ettikleri veriler, eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde geçici bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Çalışkan vd. (2013), ilgili çalışmada eğitim ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1923-2011 yılları arasında Türkiye özelinde araştırmıştır. Çalışmada, eğitim değişkenleri olarak eğitim aşamalarındaki öğrenci sayıları ve yıllara göre GSYH verileri modele dâhil edilmiştir. Lise ve yükseköğretim kademelerindeki öğrenci sayıları ile GSYH arasında olumlu bir ilişkinin varlığı ortaya çıkarılmıştır. Sonuç olarak, çalışmada elde edilen veriler eğitime, özellikle lise ve yükseköğretim kurumlarına daha fazla kaynak tahsis edilmesinin, Türkiye’nin ekonomik büyüme sürecine önemli katkılar sağlayacağını göstermektedir. Ayrıca, özellikle yükseköğretim kurumlarına daha fazla kaynak aktarılması, üniversitelerin bilgi üretme, paylaşma ve üretim sürecine aktarma imkânlarını artırarak ekonomik kalkınma üzerinde de olumlu etkilere neden olacaktır.

Grimaccia ve Lima (2013) 27 Avrupa Birliği ülkesini dikkate alarak yapmış oldukları çalışmada, 2000-2011 yılları arasında kamu eğitim harcamaları ile istihdam oranları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Yaptıkları çalışmada son 10 yıllık ortalamada eğitime daha fazla yatırım yapan ülkelerin, aynı zamanda istihdam oranlarının da daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre ülkelerin ekonomik zenginlikleri ne olursa olsun, eğitime yaptıkları yatırımlar, istihdam oranlarını pozitif olarak etkilemektedir.

Pamuk ve Bektaş’ın (2014), yapmış olduğu Türkiye’de eğitimin iktisadi büyüme üzerindeki rolü ile ilgili çalışma 1998-2013 dönemini kapsamaktadır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar

değerlendirildiğinde; Türkiye ekonomisi için sürdürülebilir büyümenin sağlanması ve küresel rekabet gücünün artırılması amacıyla eğitime yapılan yatırımlar büyük önem arz etmektedir. Fakat GSYİH içinden eğitime ayrılan kaynakların yetersizliği nedeniyle eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi düşük seviyelerde kalmaktadır. Özellikle son on yıllık dönemde ülke ekonomisinde yaşanan olumlu gelişmeler ve yüksek büyüme oranları sonucunda artan GSYİH içerisinde eğitime ayrılan pay miktar olarak artsa bile oransal olarak hala düşük düzeydedir.

Uçan ve Yeşilyurt (2016), Türkiye’de 2006-2015 yılları arasında Eğitim harcamalarının ekonomik büyümeye etkisi üzerine yapmış oldukları çalışmada, fiziksel sermayenin ekonomik büyüme için gerekli olmakla beraber tek başına yeterli olamayacağını ifade etmişlerdir. Fiziksel sermayenin yanında insan faktörüne yapılan yatırımların da çarpan etkisi yaratarak ekonomik büyümeye olumlu etki yapacağı vurgulanmıştır. Yapılan araştırma sonucunda Türkiye’de eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemde çift taraflı nedensellik olduğu ortaya çıkmıştır.

Mallick vd. (2016), Bangladeş, Çin, Hong Kong, Japonya, Hindistan, Nepal, Malezya, Pakistan, Sudi Arabistan, Filipinler, Singapur, Sri Lanka, Tayland ve Türkiye’yi kapsayan 14 büyük Asya ülkesinde 1973-2012 yılları arasında ekonomik büyüme ve eğitim harcamaları arasındaki ilişkiyi açıklamak üzere bir çalışma yapmışlardır. Çalışma sonucunda seçilmiş tüm ülkelerde ekonomik büyüme ile eğitim harcamaları arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı ortaya çıkarılmıştır. Yapılan çalışmaların genelinde ülkelerin tamamında ekonomik büyümeden eğitim harcamalarına doğru hem uzun hem de kısa dönemde tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Buna karşılık ilgili ülkelerde eğitim sektörüne yapılan yatırımlar uzun dönemde ekonomik büyümenin temel belirleyicisi olduğu ileri sürülmektedir.

5.Türkiye ve Diğer OECD Ülkelerinde Eğitim Harcamaları

Bu bölümde ekonomik kalkınma ve büyüme için gerekli olan eğitim kurumlarına yapılan yatırımlar ile ilgili, önce Türkiye’deki eğitim harcamalarının son yıllardaki genel durumu anlatıldıktan sonra, Türkiye ve diğer OECD üyesi ülkelerdeki eğitim harcamalarının karşılaştırılmalı analizi yapılacaktır.

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

5.1. Türkiye'nin Eğitim Harcamalarının Genel Durumu

Eğitim harcamaları, Türkiye ekonomisi için sağlıklı bir ekonomik büyümenin sağlanması konusunda önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle ülkemizde milli gelirden eğitim harcamalarına ayrılan payı incelemekte fayda vardır. Çünkü eğitim hizmetlerine milli gelir ve bütçeden ayrılan pay arttıkça sosyal refah düzeyi de yükselecektir (Ayrangöl ve Tekdere, 2014: 9). Ayrıca Türkiye'nin ekonomik ve sosyal açıdan kalkınmasını sağlamak ve AB kriterlerine uygun duruma gelmesi için çeşitli ön koşulları yerine getirmesi gerekmektedir. Türkiye'nin bu koşullara uygun hale gelmesinde eğitimin önemli bir yeri bulunmaktadır. AB'ye tam üyelik yolunda insan gücünün eğitimi de önemli bir adım olacaktır. Bunu yerine getirmek için kamu harcamalarının içerisinde eğitime yeterli payın ayrılması gereklidir (Taş ve Yenilmez, 2008: 162). Eğitime yapılan (özellikle ilk ve ortaöğretime) kamu harcamalarının artması, eğitim hizmetinden daha geniş kitlelerin yararlanmasına sebep olur (Gupta vd, 2002: 732).

Bu kapsamda ilk önce Türkiye'de eğitime ayrılan kaynakların ve toplam eğitim harcamalarının yıllara göre miktarındaki değişimlere bakılacaktır. Daha sonra ise toplam eğitim harcamalarının (Milli Eğitim Bakanlığı, Yükseköğretim Kurumu ve üniversitelere ayrılan kaynakların) GSYH ve merkezi yönetim bütçesi içindeki payı incelenecektir. Son olarak ülkemizde eğitim üzerine yapılan harcamaların ekonomik sınıflandırmaya göre dağılımı incelenecektir.

Tablo 1. Türkiye'de Eğitim Bütçesi (2000 – 2016)

Yıllar	MEB		YÖK ve Üniversiteler		Toplam Eğitim Bütçesi	
	TL	GSYH %	TL	GSYH %	TL	GSYH %
2000	3.350.330.000	2,10	1 046 544 700	0,63	4.396.874.700	2,64
2001	4.046.305.625	1,68	1 364 910 550	0,57	5.411.216.175	2,25
2002	7.460.991.000	2,13	2 495 967 700	0,71	9.956.958.700	2,84
2003	10.179.997.000	2,24	3.408.608.000	0,75	13.588.605.000	2,99
2004	12.366.236.276	2,21	3.894.070.670	0,70	16.260.306.946	2,91
2005	14.835.422.184	2,29	5.218.467.000	0,80	20.053.889.184	3,09
2006	16.568.145.500	2,18	5.846.822.761	0,77	22 414 968 261	2,96
2007	21.355.634.000	2,53	6.586.692.000	0,78	27 942 326 000	3,31
2008	22.915.565.000	2,41	7.318.284.650	0,77	30 233 849 650	3,18
2009	27.446.778.095	2,88	8.772.719.225	0,92	36 219 497 320	3,80
2010	28.237.412.000	2,57	9.355.457.600	0,85	37 592 869 600	3,42
2011	34.112.163.000	2,63	11.503.927.500	0,89	45 616 090 500	3,52
2012	39.169.379.190	2,76	12.743.603.000	0,90	51 912 982 190	3,66

2013	47.496.378.650	3,03	15.227.760.500	0,97	62 724 139 150	4,00
2014	55.704.817.610	3,19	16.939.010.000	0,97	72 643 827 610	4,16
2015	62.000.248.000	3,16	18.493.252.000	0,94	80 493 500 000	4,10
2016	76.354.306.000	3,46	23.590.696.000	1,07	99 945 002 000	4,53

Kaynak: <http://sgb.meb.gov.tr/> Milli Eğitim İstatistikleri, Örgün Eğitim, 2015-16: 240-241

Tablo 1’de Türkiye’de 2000 ve 2016 yılları arasında eğitime ayrılan kaynaklar ve bu kaynakların GSYH içerisindeki oranları gösterilmektedir. Burada eğitim bütçesi Milli Eğitim Bakanlığı, YÖK ve üniversiteler olarak belirlenmiştir. Araştırma yapılan yıllarda toplam eğitim harcamaları içerisinde en büyük pay Milli Eğitim Bakanlığına ayrılmaktadır. İkinci sırada ise YÖK ve üniversitelere ayrılan kaynaklar yer almaktadır. Tabloya göre, Türkiye’de eğitim harcamalarının genel olarak her yıl bir önceki yıla göre artış gösterdiği görülmektedir.

Tablodan görüldüğü üzere MEB bütçesinin GSYH içindeki payı 2000 yılında % 2,10, 2006 yılında % 2,18 iken, 2016 yılında % 3,46’ya ulaşmıştır. YÖK ve Üniversite Bütçelerinin GSYH içindeki payı 2000 yılında % 0,63, 2006 yılında % 0,77 iken, 2016 yılında % 1,07 olarak gerçekleşmiştir. Toplam eğitim bütçesinin de GSYH içindeki payı; 2000 yılında % 2,64, 2006 yılında % 2,96’dır. Bu pay 2015 yılında % 4,10’e ve 2016 yılında % 4,53’e yükselmiştir.

Toplam eğitim bütçesi içerisinde en önemli pay (% 99 ile) Milli Eğitim Bakanlığı ile YÖK ve üniversitelere aktarılan kaynaklardan oluşmaktadır. YÖK ve üniversitelere ayrılan kaynak milli eğitim bakanlığına ayrılan kaynağın yanında oldukça düşük kalmaktadır. Toplam eğitim bütçesi son 10 yılda hem rakamsal olarak hem de GSYH’ ya oransal olarak bir artış göstermektedir. Bu oranlar başta ABD olmak üzere etkisi tüm dünyada hissedilen küresel krizin yaşandığı yıllar olan 2008 ve 2010 dışında sürekli artmaktadır.

Eğitim harcamalarındaki artışın yeterli düzeyde olup olmadığını daha iyi anlayabilmemiz için bu harcamaları merkezi yönetim bütçesi ile birlikte incelemek daha doğru olacaktır. Tablo 2’de, 2000 ve 2016 yılları arasında Türkiye’de eğitime ayrılan kaynakların merkezi yönetim bütçesi içerisindeki payları verilmiştir. Tablo 2’de de görüldüğü üzere ülkemizde merkezi yönetim bütçesi geçmişten günümüze doğru sürekli artış göstermektedir. Eğitime aktarılan toplam bütçe de aynı şekilde düzenli artmaktadır. Toplam eğitim bütçesinin merkezi yönetim bütçesi içindeki payı da benzer

**Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları:
Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması**

şekilde 2000'den 2016 yılına kadar olan 16 yıllık dönemde düzenli bir artış göstermektedir. Eğitim harcamalarının toplam bütçe içindeki payının yıllar itibariyle artış oranı, bu harcamaların GSYH içindeki payının artış oranından daha fazla olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Türkiye'de Eğitim Bütçesinin Merkezi Yönetim Bütçesine Oranı (2000 - 2016)

Yıllar	Merkezi Yönetim Bütçesi	Toplam Eğitim Bütçesi	Top. Eğitim Bütçesinin Merkezi Yönetim Bütçe Oranı %
2000	46.827.436.000	4.396.874.700	9,39
2001	48.519.490.000	5.411.216.175	11,15
2002	98.131.000.000	9.956.958.700	10,15
2003	147.230.170.000	13.588.605.000	9,23
2004	150.658.129.000	16.260.306.946	10,79
2005	156.088.874.910	20.053.889.184	12,85
2006	174.958.100.699	22 414 968 261	12,81
2007	204.988.545.572	27 942 326 000	13,63
2008	222.553.216.800	30 233 849 650	13,58
2009	262.217.866.000	36 219 497 320	13,81
2010	286.981.303.810	37 592 869 600	13,10
2011	312.572.607.330	45 616 090 500	14,59
2012	350.898.317.817	51 912 982 190	14,79
2013	404.045.669.000	62 724 139 150	15,52
2014	434.995.765.000	72 643 827 610	16,70
2015	472.943.000.000	80 493 500 000	17,02
2016	570.507.000.000	99 945 002 000	17,52

Kaynak: <http://sgb.meb.gov.tr/> Milli Eğitim İstatistikleri, Örgün Eğitim, 2015-16: 240-241

Türkiye'de eğitim harcamalarının finansman kaynağına bakacak olursak, 2014 yılında yapılan eğitim harcamalarının % 77,7'si devlet tarafından finanse edilmiştir. Eğitim harcamaları içerisinde kişilerin yaptığı harcamaların payı ise % 19,8'dir. Kişilerin yaptığı eğitim harcamaların büyük çoğunluğu (% 47,9'u) yükseköğretim kurumlarına yapılmıştır. Devlet tarafından yapılan eğitim harcamalarının ise % 32,9'u yükseköğretim kurumlarına aktarılmaktadır. Türkiye'de öğrenci başına yapılan yıllık eğitim harcaması 2014 yılında 5 bin 403 TL (2 bin 471 \$) olarak

gerçekleşmiştir. Eğitim düzeylerine göre değerlendirildiğinde, 2014 yılında öğrenci başına yapılan harcamanın en yüksek olduğu eğitim düzeyi 13 bin 245,6 TL ile yükseköğretim olmuştur (TÜİK, 2015: 1).

Genel olarak eğitim harcamalarını inceledikten sonra, bu harcamaların kendi içerisinde ekonomik sınıflandırmaya göre dağılımını incelemekte yarar vardır. Aşağıdaki tabloda 2015-2016 yıllarında MEB ve YÖK bütçelerinin ekonomik sınıflandırmaya göre dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 3. 2015-2016 Yıllarında MEB, YÖK, Üniversiteler ve Yüksek Teknoloji Enstitüleri Bütçelerinin Ekonomik Sınıflandırmaya Göre Dağılımı

Ödenek Türü	MEB Bütçesi		YÖK, Üniversiteler, Yüksek Teknoloji Enstitüleri Bütçesi	
	2015	2016	2015	2016
Personel Giderleri	42.234.718.000	52.735.625.000	10.011.864.000	13.763.125.000
Sos. Güv. Kur. Dev. Pir. Giderleri	6.603.091.000	8.109.878.000	1.716.406.000	2.078.490.000
Mal ve Hizmet Alım Giderleri	5.828.441.000	7.036.578.000	2.533.192.000	2.963.069.000
Cari Transferler	1.803.918.000	2.049.064.000	378.790.000	524.126.000
Sermaye Giderleri	5.494.000.000	6.284.628.000	3.853.000.000	4.261.886.000
Sermaye Transferleri	36.080.000	138.533.000	-	-
Toplam	62.000.248.000	76.354.306.000	18.493.252.000	23.590.696.000

Kaynak: <http://sgb.meb.gov.tr/> Milli Eğitim İstatistikleri, Örgün Eğitim, 2015-16: 239-241

Tablo 3'den anlaşıldığı üzere hem Milli Eğitim Bakanlığına hem de YÖK, üniversiteler ve ileri teknoloji enstitülerine yapılan eğitim harcamalarının büyük bir bölümü personel giderlerine aktarılmaktadır. Tabloya göre, 2016 yılında MEB'e yapılan harcamaların %69' personel giderlerine, %11'i sosyal güvenlik kurumlarına devletin ödediği prim giderleri, %9,5'i mal ve hizmet

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

alım giderlerine, %9'u sermaye giderlerine, geri kalan kısım da cari ve sermaye transferlerine aktarılmaktadır. YÖK, üniversiteler ve İleri teknoloji enstitülerine yapılan eğitim harcamalarının ise, %58'i personel giderlerine, %18'i sermaye giderlerine, %9'u sosyal güvenlik kurumlarına devletin ödediği prim giderleri, %12,5'i mal ve hizmet alım giderlerine, %2,5'i de cari transferlere aktarılmaktadır.

5.2.Türkiye ve OECD Ülkelerinde Eğitim Harcamaları Karşılaştırması

Türkiye'nin de üyesi olduğu OECD ülkeleri hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerden oluşmaktadır. Türkiye'deki eğitim harcamaları konusunda izlenen politika ve uygulamaları değerlendirmek için eğitime ilişkin; eğitim kurumlarına yapılan harcamaların GSHY' ya oranı, eğitim harcamalarının kamu harcamalarına oranı, öğrenci başına toplam eğitim harcamaları ve ülkelerin eğitim seviyelerine göre istihdam oranları gibi göstergeler baz alınarak Türkiye ve diğer OECD ülkelerin karşılaştırmasını yapmak yararlı olacaktır.

5.2.1.Toplam Eğitim Harcamalarındaki Değişim

OECD ülkelerinde eğitim kurumlarının harcama miktarları çeşitli etkenlere göre değişmektedir. Bu etkenler içerisinde; ülkedeki okul çağındaki nüfusun sayısı, okula kayıt oranları, öğretmen maaşlarının seviyesi ve eğitim veren kuruluşların durumu yer almaktadır. Bunlara ek olarak ülkelerin GSYH durumu da eğitim harcamalarını belirleyen etkenler içerisinde yer almaktadır (OECD, 2015: 226).

OECD'ye üye ülkelerde 2012 yılında eğitim kurumlarına (temel eğitimden yükseköğretim veren kurumlara) yapılan eğitim harcamalarının GSYH' ya oranı ortalama %5,2'dir (OECD, 2015: 226). Tablo 4'de OECD'ye üye ülkelerde 2000 ve 2012 yılları arasında eğitim düzeylerine (ilk, orta, lise ve yükseköğretim) göre yapılan eğitim harcamalarının ülkelerin GSYH' ya oranı verilmektedir.

Tablo 4'de de anlaşıldığı üzere OECD ortalamasında eğitim kurumlarına yapılan harcamaların GSYH' ya oranı 2000 yılında % 4,8 iken bu oran artarak 2012 yılında % 5,2'ye ulaşmaktadır. OECD ortalamasının üzerindeki (% 6'nın üzerinde kalan) ülkeler arasında; Norveç, ABD, Yeni Zelanda, Kore, İzlanda, Danimarka ve Kanada yer almaktadır. Bu ülkeler içerisinde Norveç her yıl istikrarlı bir şekilde ortalamasını % 6'nın üzerinde tutabilmiştir. Toplam eğitim

harcamalarının GSHY içinde payı % 5'den düşük olup OECD ortalaması altında kalan ülkeler ise Türkiye, İspanya, Slovakya, Japonya, İtalya, Macaristan, Yunanistan, Almanya ve Çek Cumhuriyetinden oluşmaktadır. Bu ülkeler içerisinde ortalaması en düşük ülke Türkiye'dir. Türkiye'de toplam eğitim harcamalarının GSYH' ya oranı 2000 yılında % 2,5'iken bu oran daha sonra düzenli olarak artmış 2005 yılında % 2,8, 2010 yılında % 3,5, 2012 yılında ise % 3,8'e yükselmesine karşın bu oranlar OECD ortalamasının çok altında kalmıştır.

Tablo 4. OECD Ülkelerinde Eğitim Kurumlarına Yapılan Harcamaların GSHY' ya Oranı (%)

Ülkeler	İlk, Orta ve Lise Eğitimi				Yükseköğretim				Eğitimin Tüm Seviyeleri			
	2000	2005	2010	2012	2000	2005	2010	2012	2000	2005	2010	2012
Avustralya	3,6	3,7	4,3	4,0	1,4	1,5	1,6	1,6	5,1	5,2	5,9	5,6
Avusturya	-	-	-	3,1	-	-	-	1,7	-	-	-	4,9
Belçika	-	4,1	4,3	4,3	-	1,2	1,4	1,4	-	5,3	5,7	5,7
Kanada	3,3	3,5	3,9	3,6	2,3	2,5	2,7	2,5	5,5	6,0	6,6	6,0
Şili	4,2	3,2	3,4	3,6	2,0	1,7	2,4	2,5	6,2	4,9	5,7	6,1
Çek Cumhuriyeti	2,6	2,8	2,7	2,8	0,8	1,0	1,2	1,4	3,3	3,7	3,9	4,2
Danimarka	4,0	4,4	4,7	4,7	1,5	1,7	1,8	-	5,5	6,0	6,5	-
Estonya	-	3,4	3,8	3,2	-	1,1	1,6	1,6	-	4,6	5,4	4,9
Finlandiya	3,5	3,7	4,0	3,9	1,6	1,7	1,8	1,8	5,1	5,4	5,8	5,8
Fransa	4,2	3,9	4,0	3,8	1,3	1,3	1,5	1,4	5,5	5,2	5,4	5,3
Almanya	-	-	3,3	3,1	-	-	1,2	1,2	-	-	4,5	4,4
Yunanistan	2,6	2,7	-	-	0,7	1,5	-	-	3,3	4,2	-	-
Macaristan	2,7	3,2	2,8	2,6	0,8	0,9	0,8	1,2	3,6	4,1	3,6	3,9
İzlanda	4,6	5,2	4,7	4,7	1,0	1,2	1,2	1,2	5,7	6,4	5,8	5,8
İrlanda	2,9	3,3	4,5	4,4	1,4	1,1	1,5	1,3	4,3	4,4	6,0	5,6
İsrail	4,2	3,8	4,0	4,4	1,7	1,8	1,6	1,6	5,9	5,6	5,5	6,0
İtalya	3,1	3,1	3,1	3,0	0,8	0,8	1,0	0,9	3,9	4,0	4,1	3,9
Japonya	3,0	2,9	3,0	2,9	1,4	1,4	1,5	1,5	4,4	4,3	4,5	4,5
Kore	3,3	3,8	3,9	3,7	2,1	2,1	2,4	2,3	5,4	6,0	6,3	6,0
Lüksemburg	-	-	3,5	3,3	-	-	-	0,4	-	-	-	3,7
Meksika	3,4	3,9	3,9	3,9	0,9	1,2	1,4	1,3	4,4	5,0	5,3	5,2
Hollanda	3,2	3,6	3,8	3,8	1,3	1,5	1,6	1,7	4,5	5,1	5,4	5,5
Y. Zelanda	-	-	-	5,0	-	-	-	1,9	-	-	-	6,9
Norveç	5,0	5,1	5,1	4,6	1,6	1,7	1,6	1,6	6,7	6,8	6,7	6,2
Polonya	3,9	3,7	3,6	3,4	1,1	1,6	1,5	1,3	4,9	5,3	5,1	4,8
Portekiz	3,7	3,6	3,7	4,5	0,9	1,3	1,4	1,3	4,7	4,8	5,1	5,8
Slovakya	2,6	2,8	3,0	2,7	0,8	0,9	0,9	1,0	3,4	3,7	3,9	3,7
Slovenya	-	4,1	3,8	3,7	-	1,3	1,2	1,2	-	5,3	5,1	4,9
İspanya	3,1	2,8	3,2	3,1	1,1	1,1	1,3	1,2	4,2	3,9	4,5	4,3
İsveç	4,0	4,0	3,8	3,7	1,5	1,5	1,7	1,7	5,5	5,5	5,4	5,4
İsviçre	3,7	4,0	3,8	3,5	1,1	1,3	1,2	1,3	4,8	5,3	5,0	4,8

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

Türkiye	1,8	2,0	2,5	2,6	0,7	0,8	0,9	1,2	2,5	2,8	3,5	3,8
Birleşik Kr.	-	4,2	4,3	4,5	-	-	-	1,8	-	-	-	6,3
ABD	3,6	3,6	3,8	3,6	2,1	2,3	2,6	2,8	5,6	6,0	6,5	6,4
OECD Ort.	3,5	3,6	3,8	3,7	1,3	1,4	1,5	1,5	4,8	5,0	5,3	5,2
AB 21 – Ort.	3,3	3,5	3,7	3,6	1,1	1,3	1,4	1,4	4,4	4,7	5,0	4,9

Kaynak: OECD (2015), Education at a Glance 2015: OECD Indicators, s. 234

İlgili yıllarda eğitim harcamaları içerisinde ilk, ortaokul ve lise eğitimi için ülkelerin GSYH'dan ayırdıkları payın OECD ortalaması, 2000 yılında % 3,5 iken sonraki yıllarda da bu oran dengeli bir seyir izlemiş ve 2012 yılında % 3,7 seviyesinde olmuştur. OECD ülkeleri arasında GSYH'dan ilk, orta ve lise eğitime en yüksek pay ayıran ülkeler arasında % 5'e yakın oranlarla İzlanda ve Norveç yer almaktadır. Buna karşın en düşük paya sahip olan ülkeler ise Türkiye, Slovakya, Yunanistan ve Çek Cumhuriyeti'dir. Türkiye'de GSYH' den ilk, orta ve lise eğitime ayrılan pay OECD'ye üye ülkelerle karşılaştırıldığında son derece düşüktür. 2000 yılında Türkiye'de GSYH'dan ayrılan pay % 1,8 iken bu oran daha sonraki yıllarda artmış 2012 yılında % 2,6'ya yükselmiştir. Bu yükselişe rağmen Türkiye ilk, orta ve lise eğitime ayrılan kaynak bakımından da OECD sıralamasında 2000 ve 2012 yılları arasında son sırada yer almaktadır.

Tablo 4'de de gördüğü üzere tüm OECD ülkelerinde eğitime ayrılan bütçenin çoğunluğu ilk, orta ve lise düzeyinde eğitim veren kurumlara aktarılmaktadır. İkinci sırada ise, yükseköğretim kurumları yer almaktadır. Tüm OECD ülkelerinde eğitim harcamalarının yaklaşık 3'de 2'lik kısmı ilk, orta ve lise düzeyinde eğitim veren eğitim kuruluşlarına yapılmaktadır. Geri kalan kısmın büyük bir çoğunluğu da yükseköğretim kurumlarına yapılmaktadır. Sadece % 0,1'lik bir kısım ise özel eğitim kurumlarına aktarılmaktadır (OECD 2015: 229). OECD ortalamasında GSYH' den yükseköğretim kuruluşlarına aktarılan kaynak 2000 ve 2012 yılları arasında % 1,3 ile 1,5 arasında değişmektedir. Türkiye de ise bu oran 2000 yılında % 0,7'den 2012 yılında % 1,2'ye yükselmiştir. Türkiye bu oranlar ile de OECD ortalaması altında kalmıştır.

Eğitime ayrılan kaynakları GSYH içinde inceledikten sonra bir de toplam kamu harcamaları içinde incelemekte yarar vardır. Tablo 5'de OECD'ye üye ülkelerde eğitim harcamalarının toplam kamu harcamaları içindeki oranı yer almaktadır.

Eğitim harcamalarının toplam kamu harcamalarına oranı 2000 ve 2012 yılları arasında OECD ortalaması olarak % 11,3 ile 12 arasında değişmektedir. OECD'ye üye ülkeler arasında toplam kamu harcamalarından eğitime en yüksek oranda pay ayıran ülke % 17 – 20 ile Meksika'dır. Bu ülkeyi % 15'e yakın ortalamalar ile Şili, İsviçre ve Norveç takip etmektedir. Toplam kamu harcamalarından eğitime en düşük oranda pay ayıran ülkeler arasında ise ortalama % 8'lik oran ile Çek Cumhuriyeti, Macaristan, İtalya, Japonya, Yunanistan ve Türkiye yer almaktadır. Türkiye'de toplam kamu harcamalarından eğitime aktarılan pay % 8,1 ile % 9 arasında değişmektedir.

Tablo 5. OECD Ülkelerinde Eğitim Harcamalarının Kamu Harcamalarına Oranı (%)

ÜLKELER	2000	2005	2008	2010	2011	2012
Avustralya	14.0	14.4	13.2	14.9	14.2	13.5
Avusturya	-	-	-	-	-	9.6
Belçika	-	10.4	11.3	11.0	10.8	11.0
Kanada	11.8	11.7	11.7	11.7	11.9	12.0
Şili	13.8	14.5	15.0	15.4	16.9	16.4
Çek Cumh.	8.0	8.3	8.3	8.3	8.9	8.9
Danimarka	13.7	14.0	13.3	13.2	12.5	-
Estonya	13.5	13.4	12.8	12.8	12.5	11.2
Finlandiya	11.8	11.8	11.7	11.6	11.5	11.2
Fransa	10.3	9.3	9.3	9.2	9.0	8.8
Almanya	-	-	-	9.6	9.9	9.8
Yunanistan	7.0	9.2	-	-	-	-
Macaristan	8.7	9.0	8.4	7.9	7.6	7.5
İzlanda	14.0	15.8	11.1	12.5	13.2	14.0
İrlanda	13.4	13.9	13.3	9.6	12.9	14.2
İsrail	10.7	9.8	10.8	11.1	12.1	12.8
İtalya	8.6	8.2	8.4	8.0	7.7	7.4
Japonya	8.6	8.7	8.6	8.5	8.4	8.8
Kore	15.4	14.4	13.5	14.0	14.0	14.5
Lüksemburg	-	-	-	-	-	8.5
Meksika	20.6	20.4	17.5	17.7	17.3	18.4
Hollanda	10.4	11.4	10.9	10.7	10.9	10.8
Yeni Zelanda	-	-	-	-	-	18.4

**Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları:
Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması**

Norveç	13.8	15.4	14.8	14.0	13.6	14.1
Polonya	11.2	11.3	10.4	10.2	10.1	10.3
Portekiz	11.4	10.0	9.9	10.0	9.7	9.8
Slovakya	6.4	8.8	8.8	9.2	9.2	9.0
Slovenya	-	11.6	10.6	10.1	9.9	9.9
İspanya	10.0	9.6	9.6	9.2	9.0	8.0
İsveç	12.2	11.8	11.8	12.0	11.9	11.7
İsviçre	13.6	14.1	14.1	15.0	14.9	15.3
Türkiye	-	-	8.1	8.6	9.0	-
Birleşik Kral.	-	-	-	-	-	11.9
ABD	12.8	13.3	12.8	12.1	13.0	11.6
OECD Ort.	11.8	12.0	11.4	11.3	11.5	11.6
AB 21 – Ort.	10.4	10.7	10.6	10.2	10.2	10.0

Kaynak: OECD (2015), Education at a Glance 2015: OECD Indicators, s. 260

5.2.2.Öğrenci Başına Yapılan Toplam Eğitim Harcamaları

Eğitimde önemli göstergelerden biri de, ülkelerde öğrenci başına yapılan eğitim harcamaları göstergesidir. Çünkü bu gösterge sayesinde eğitimin değişik kademelerinde öğrenim gören farklı sayıdaki öğrenci için yapılan harcama miktarına ulaşılabilmekte ve bu sayede ülkeler arası karşılaştırmalar daha iyi yapılabilmektedir (Altundemir, 2008: 59; Arabacı, 2011: 109).

OECD ülkelerinde temel eğitimden üniversite eğitime öğrenci başına 2012 yılında ortalama 10.220 dolar harcanmaktadır. Temel eğitim için öğrenci başına yılda 8.247 dolar, ortaöğretim için öğrenci başına 9.518 dolar ve yükseköğretim için de öğrenci başına yılda 15.028 dolar harcanmaktadır. İlk, orta ve lise eğitimi veren eğitim kuruluşlarına öğrenci başına yapılan eğitim harcamalarının % 90 temel eğitim hizmetlerine aktarılmaktadır. Yükseköğretim de öğrenci başına yapılan yıllık harcamaların % 65'i temel eğitim hizmetlerine aktarılırken, % 32'si araştırma ve geliştirme üzerine yapılan harcamalara tahsis edilmektedir. OECD ülkelerinde ilk, orta ve lise düzeyindeki eğitim kurumlarına öğrenci başına yapılan yıllık harcamalar 2005'ten 2012'ye kadar % 21 civarında artmıştır. Fakat 2008 ile 2012 yılları arasında eğitime yapılan yatırımlar ekonomik krizin bir sonucu olarak ülkelerin çoğunda düşmüş ve bu olay bazı

ülkelerde öğrenci başı yıllık harcamaların da azalmasına neden olmuştur (OECD, 2015: 208).

Eğitim kurumlarına yapılan harcamalardaki değişimi en çok etkileyen unsurlar arasında, okul çağındaki nüfusun sayısı ve öğretmen maaşları yer almaktadır. Nüfus ne kadar çok olursa eğitim hizmetlerine olan talep de o kadar fazla olur (OECD, 2015: 215). Aşağıdaki tablo 6'da OECD'ye üye ülkelerde 2012 yılında öğrenci başına yapılan eğitim harcamaları yer verilmiştir.

Tablo 6. Eğitim Kurumları Tarafından Yıllık Öğrenci Başı Yapılan Harcamalar (2012, Dolar)

ÜLKELER	İlk, Orta ve Lise Eğitimi	Yükseköğretim	Eğitimin Tüm Seviyeleri
Avustralya	8.790	16.859	10.347
Avusturya	12.164	15.549	13.189
Belçika	11.007	15.503	12.135
Kanada	10.226	22.006	-
Şili	4.183	7.960	5.235
Çek Cumh.	6.419	10.319	7.684
Danimarka	10.780	-	-
Estonya	6.334	8.206	6.878
Finlandiya	9.353	17.863	11.030
Fransa	9.338	15.281	10.450
Almanya	9.843	17.157	11.363
Macaristan	4.371	8.876	5.564
İzlanda	9.333	9.377	10.287
İrlanda	9.893	14.922	10.740
İsrail	6.325	12.338	7.903
İtalya	8.450	10.071	8.744
Japonya	9.408	16.872	11.671
Kore	7.934	9.866	9.569
Lüksemburg	20.153	32.876	22.545
Meksika	2.801	8.115	3.509
Hollanda	10.464	19.276	12.211
Yeni Zelanda	8.445	13.740	9.443
Norveç	13.611	20.016	15.497
Polonya	6.764	9.799	7.398
Portekiz	7.444	9.196	7.952

**Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları:
Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması**

Slovakya	5.231	9.022	6.072
Slovenya	8.457	11.002	9.031
İspanya	8.152	12.356	9.040
İsveç	10.652	22.534	12.742
İsviçre	15.512	25.264	17.485
Türkiye	2.784	7.779	3.514
Birleşik Kral.	10.056	24.338	12.084
ABD	11.732	26.562	15.494
OECD – Ort.	8.982	15.028	10.220
AB 21 – Ort	9.266	14.955	10.361

Kaynak: OECD (2015), Education at a Glance 2015: OECD Indicators, s. 220

Bu tabloda OECD'ye üye tüm ülkelerin 2012 yılındaki ilk, orta ve lise düzeyinde eğitim veren eğitim kurumlarına ve yükseköğretim kurumlarına yapılan yıllık öğrenci başı eğitim harcamalarının dolar cinsinden değeri incelenmiştir. Tablo da görüldüğü üzere 2012 yılında tüm OECD ülkelerinin eğitimin tüm seviyeleri için yıllık öğrenci başı eğitim harcamalarının ortalaması 10.220 dolardır. Bu miktar ilk, orta ve lise düzeyinde eğitim veren kurumlar için yıllık 8.982 dolar, yükseköğretim kurumları için yıllık 15.028 dolardır. OECD'ye üye ülkeler arasında tüm eğitim kurumlarına 2012 yılında öğrenci başına en fazla kaynak ayıran ülke 22.545 dolarla Lüksemburg'dur. Bu ülkeyi sırasıyla İsviçre (17.485 dolar), Norveç (15.497 dolar) ve ABD (15.494 dolar) takip etmektedir.

Üye ülkeler arasında yıllık öğrenci başına eğitim harcaması en düşük olan ülke ise 3.509 dolar ile Meksika'dır. Bu ülkeyi 3.514 dolar harcama yapan Türkiye takip etmektedir. Türkiye'de 2012 yılında tüm eğitim seviyeleri için yıllık öğrenci başı yapılan eğitim harcamalarının ortalaması 3.514 dolardır. Bu rakam ilk, orta ve lise düzeyinde eğitim görenler için yıllık 2.784 dolar ve yükseköğretim kurumlarında eğitim görenler için de yıllık 7.779 dolar civarındadır. Bu rakamlar OECD'ye üye ülkelerin ortalamasına göre çok düşük seviyelerde kalmaktadır. Türkiye tüm eğitim kurumları için yıllık öğrenci başı eğitim harcaması sıralamasında OECD ülkeleri içinde Meksika'nın ardından sondan ikinci sırada yer almaktadır.

5.2.3.Nüfusun Eğitim Seviyesi ve Eğitim Seviyesine Göre İstihdam Oranı

Aşağıdaki tablo 7’de 2015 yılında 25 ve 64 yaş arasındaki nüfusun eğitim seviyesinin Türkiye ve OECD ortalamasının bir karşılaştırması gösterilmiştir. Tabloya göre Türkiye’de 25-64 yaş arasındaki toplam nüfusun %5’i herhangi bir eğitim kurumundan mezun değildir. OECD ortalamasında bu oran %2’dir. Türkiye’de nüfusun %45’i ilköğretim mezunudur. OECD ortalamasında bu oran %7 seviyesindedir. Türkiye’de o yaş grubunda nüfusun neredeyse yarısı ilköğretim seviyesinde bir eğitime sahiptir. Türkiye’de nüfusun %13’ü orta öğretim seviyesinden mezun iken OECD ortalamasında hemen hemen aynı seviyelerdedir. Türkiye ile OECD ortalaması arasındaki fark lise seviyesinde de çok fazladır. Türkiye’de nüfusun %19’u lise mezunu iken bu oran OECD ortalamasında %40 seviyesindedir.

Tablo 7. 25 – 64 Yaş Arası Nüfusun Eğitim Seviyesi % (2015)

Ülkeler	Temel Eğitimden Düşük	Temel Eğitim	Orta Öğretim	Lise	Ön Lisans	Lisans	Yüksek Lisans	Doktora
Türkiye	5	45	13	19	5	11	2	0
OECD Ort.	2	7	15	40	8	16	11	1

Kaynak: OECD (2016), Education at a Glance 2016: OECD Indicators, s. 41

2015 yılında 25-64 yaş arasındaki yükseköğretim mezunu nüfusun Türkiye ve OECD ortalaması arasındaki karşılaştırmasına bakacak olursak. Türkiye’de nüfusun %5’i ön lisans, %11’i lisans, %2’si lisansüstü mezunudur. OECD ortalamasında ise nüfusun %8’i ön lisans, %16’sı lisans ve %14’ü lisansüstü eğitim seviyesine sahiptir. Burada görülüyor ki Türkiye’de 25-64 yaş arasındaki nüfusun eğitim seviyesi OECD ortalamalarına göre daha düşük seviyelerdedir.

Tablo 8’de ise 2015 yılında 25-64 yaş arasındaki nüfusun eğitim seviyelerine göre istihdam oranları verilmiştir. Türkiye’de herhangi bir eğitim kurumuna gitmeyenlerin %34’ü, ilköğretim mezunlarının %50’si, orta öğretim mezunlarının %59’u ve lise mezunlarının %62’si istihdam sahibidir. OECD ortalamasında ise herhangi bir eğitim kurumuna gitmeyenlerin %33’ü, ilköğretim mezunlarının %43’ü, orta öğretim mezunlarının %60’ı ve lise mezunlarının %74’ü istihdam sahibidir. Türkiye’de ilköğretim mezunu istihdam oranı OECD ortalamasına göre daha yüksektir, buna karşın

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

OECD ortalamasında lise mezunu istihdam oranı Türkiye'ye göre daha yüksektir. Orta öğretim mezunu istihdam oranı ise neredeyse aynıdır.

Tabloya göre 2015 yılında 25-64 yaş arası yükseköğretim mezunlarının istihdam oranına bakacak olursak, Türkiye'de ön lisans mezunlarının istihdam oranı %68, OECD ortalamasında ise %80'dir. Lisan mezunlarının istihdam oranı Türkiye'de %78, OECD ortalamasında %82'dir. Yüksek lisans ve doktora mezunlarının istihdam oranı hemen hemen aynıdır. Tüm eğitim seviyelerine bakacak olursak Türkiye'de eğitim seviyelerinden mezun olanların istihdam oranı %58, OECD ortalamasında ise bu oran %73 seviyesindedir.

Tablo 8. 25 - 64 Yaş Arası Nüfusun Eğitim Seviyesine Göre İstihdam Oranı % (2015)

Ülkeler	Temel Eğitimden Düşük	Temel Eğitim	Orta Öğretim	Lise	Ön Lisans	Lisans	Yüksek Lisans	Doktora	Tüm Eğitim
Türkiye	34	50	59	62	68	78	86	92	58
OECD Ort.	33	43	60	74	80	82	87	91	74
EU 22 Ort.	25	38	57	74	80	81	86	91	73

Kaynak: OECD (2016), Education at a Glance 2016: OECD Indicators, s. 41

Sonuç

Eğitim hizmetinin ekonomik kalkınma ve büyümeye sağladığı olumlu etkilerin yanı sıra, bu hizmetin sunulduğu kişiye doğrudan fayda sağlaması ve toplumun diğer kesimlerine de dolaylı yönden pozitif dışsallıklar yayması, eğitim hizmetinin kamusal mal ve hizmet olarak üretilmesini gerekli kılmaktadır.

Konuyla ilgili literatürde yapılan teorik ve ampirik çalışmalarda ekonomik kalkınma ve büyümenin sağlanabilmesi için fiziki yatırımların yanı sıra beşeri sermaye yatırımlarının da önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Beşeri sermayeyi geliştirmenin de en iyi yolu eğitime yatırım yapmaktır. Bu alanda geçmişten günümüze, gerek Türkiye'de gerek diğer ülkelerde yapılan birçok çalışmada, eğitim harcamaları ile ekonomik kalkınma ve büyüme arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Yapılan çalışmaların çoğunda eğitim harcamalarından ekonomik kalkınma ve

büyümeye doğru tek yönlü bir pozitif ilişkinin varlığı ortaya çıkarılmıştır.

Türkiye’de eğitime ayrılan kaynaklar 2000’li yıllarla birlikte sürekli olarak arttığı görülmektedir. Ülkemizde eğitim harcamalarının GSYH içindeki payı 2001 yılında % 2,25 iken bu oran 2016 yılında iki katı kadar artmış % 4,53’e yükselmiştir. Eğitim kurumlarına yapılan toplam harcamaların merkezi yönetim bütçe içindeki oranı ise, 2000 yılında % 9,4’dan 2016 yılında % 17,52’ye yükselmiştir. Eğitim kurumlarına yapılan harcamaların TL cinsinden değeri 2001 yılında 5,5 Milyar seviyesinde iken 2016 yılında bu rakam 100 Milyara yaklaşmaktadır. Bu da, ülkemizde son yıllarda eğitime daha fazla yatırım yapıldığını göstermektedir. MEB, YÖK ve üniversitelere yapılan harcamalar büyük bir çoğunluğu personel giderlerine aktarılmaktadır. MEB’e yapılan harcamaların %70’i ve YÖK ve üniversitelere yapılan harcamaların %58’i personel giderlerine ayrılmaktadır. Proje ve yatırım giderlerini de içinde bulunduran sermaye giderlerinin toplam eğitim harcamaları içerisindeki payı MEB’de %9, YÖK ve üniversitelerde ise %18’dir. Bunların dışında mal ve hizmet giderlerinin oranı MEB’de %10, YÖK ve üniversitelerde %12,5 seviyesindedir.

Ülkemizde eğitim harcamaları son yıllarda artmasına rağmen, OECD üyesi ülkelerle kıyaslama yapıldığında, bu ülkelere göre oldukça geride kaldığımızı söyleyebiliriz. Örneğin 2012 yılında toplam eğitim harcamalarının GSYH içindeki payı OECD ülkeleri ortalamasında % 5,3 iken Türkiye ise % 3,8’lik oran ile bu ortalamanın altında kalmaktadır: Yine eğitim kurumlarına yapılan harcamalar olarak temel eğitim veren kurumlara yapılan harcamaların GSYH içindeki oranı OECD ortalamasında % 3,7 iken Türkiye’de % 2,6’dır. Yükseköğretim kurumlarına yapılan harcamaların GSYH içindeki oranı da OECD ortalamasında % 1,5, Türkiye’de ise % 1,2’dir. Yıllık öğrenci başına yapılan harcamalara bakacak olursak, 2012 yılında temel eğitim gören bir öğrenciye yapılan toplam harcama OECD ortalamasında 8.982 dolar iken Türkiye’de 2.784 dolar, Yükseköğretim gören bir öğrenciye yapılan yıllık harcama OECD ortalamasında 15.028 dolar iken Türkiye’de 7.779 dolar ve eğitimin tüm kademelerinde ortalama bir öğrenciye yapılan yıllık harcama OECD ortalamasında 10.220 dolar iken Türkiye’de 3.514 dolardır. Türkiye yıllık öğrenci başına yapılan

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

harcamalarda OECD ülkeleri içinde Meksika ile son sırayı paylaşmaktadır.

Teknolojik yeniliklere ayak uydurmak, yeni buluşlar ortaya çıkarmak, küresel dünyada gelişmiş ülkeler ile rekabet etmek, bilgiyi daha doğru bir şekilde nesilden nesile aktarmak ve sosyal eşitsizlikleri azaltmak için nitelikli eğitime ihtiyaç vardır. Nitelikli eğitim için eğitime daha fazla kaynak aktarılmalı, bu kaynaklar etkin bir şekilde kullanılmalı ve bu alanda gerekli denetimler yapılmalıdır. Beşeri sermayenin geliştirilmesi için yükseköğretim kazanımları çok önemli olmasına rağmen, sadece üniversitelere yapılan yatırımlar yeterli değildir. Bu yüzden eğitim yatırımları eğitimin tüm kademelerine eşit şekilde yapılmalıdır. Ülkemizde eğitim harcamalarının çok önemli bir bölümü personel giderlerine ayrılmaktadır. Bu harcamaları artırırken, daha çok proje ve yatırım giderlerini de içinde bulunduran sermaye giderlerinin payını da artırmak gerekir. Ülkemizde 25-64 yaş arası nüfusun eğitim seviyesi OECD ortalamasına göre oldukça düşüktür. Ülkemizde o yaş arasındaki nüfusun %50'sinin eğitim seviyesi ortaöğretimden düşüktür. OECD ortalamasında bu oran %9 seviyesindedir. Türkiye'de lise eğitim seviyesindeki nüfusun oranı %19, yükseköğretim (ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora) seviyesindeki nüfusun oranı %18'dir. OECD ortalamasında ise lise eğitim seviyesindeki nüfusun oranı %40, yükseköğretim seviyesindeki nüfusun oranı ise %36 seviyesindedir. OECD ortalamasına yetişmek için, özellikle lise ve yükseköğretileri teşvik edecek eğitim bursları yaygınlaştırılmalı ve bu amaçla kullanılan harcamalar artırılmalıdır.

Kaynakça

AFŞAR, Muharrem (2009), “Türkiye’de Eğitim Yatırımlar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), ss. 85–98.

AGHION, P., BOUSTAN, L., HOXBY, C. L. and VANDENBUSSCHE, J. (2009), The Causal Impact of Education on Economic Growth: Evidence from U.S. (http://scholar.harvard.edu/files/aghion/files/causal_impact_of_education.pdf), (01.08.2016)

AKÇACI, Taner (2013), “Eğitim Harcamalarının İktisadi Büyümeye Etkisi”, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(5), ss. 65–79.

AKTAN, Coşkun Can (2006), *Kamu Ekonomisi ve Kamu Politikası*, 2. Baskı, Seçkin Yayın, Ankara.

AL-YOUSIF, Yousif Khalifa (2008), “Education Expenditure and Economic Growth: Some Empirical Evidence from the GCC Countries”, *Journal of Developing Areas*, 42(1), ss. 69-80.

ALTUNDEMİR, Mehmet Emin (2008), “Eğitim Harcamalarında Türkiye ve OECD Ülkeleri”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(2), ss. 51-70.

ARABACI, İ. Bakır (2011), “Türkiye’de ve OECD Ülkelerinde Eğitim Harcamaları”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(35), ss. 100–112.

ASTERIOU, D. ve AGIOMIRGIANAKIS, G. M. (2001), “Human Capital and Economic Growth –Time Series Evidence from Greece”, *Journal of Policy Modeling*, 23(5), ss. 481-489.

AYRANGÖL, Zülküf ve TEKDERE, Mustafa (2014), “Türkiye ve OECD Ülkelerinde Yapılan Eğitim Harcamalarının Karşılaştırmalı Analizi”, *Lefke Avrupa Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), ss. 1-30.

BAUER, Thomas K. ve VORELL, Matthias (2010), *External Effects of Education: Human Capital Spillovers in Regions and Firms*, No:195, Ruhr Economic Papers, Bochum.

ÇAKMAK, Özlem (2008), “Eğitimin Ekonomiye ve Kalkınmaya Etkisi”, *D.Ü. Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*, (11), ss. 33-41.

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

ÇALIŞKAN, Şadan, KARABACAK, Mustafa ve MEÇİK, Oytun (2013), "Türkiye'de Eğitim-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1923-2011 (Kantitatif Bir Yaklaşım)", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(21), ss. 29-48.

ERDEM, Metin, ŞENYÜZ, Doğan ve TATLIOĞLU, İsmail (2015), *Kamu Maliyesi*, 12. Baskı, Ekin Yayın, Bursa.

ERİÇOK, Recep Emre ve YILANCI, Veli (2013), "Eğitim Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Sınır Testi Yaklaşımı", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 8(1), ss. 87-101.

EUROPEAN ECONOMY (2010), *Efficiency and effectiveness of public expenditure on tertiary education in the EU*, Occasional Papers 70, European Commission, Belgium.

FADEL, Charles ve MİLLER, Riel (2015), "Education and Economic Growth: From the 19th to the 21st Century", *Cisco Public*.

(<https://tr.scribd.com/document/255243035/Education-and-Economic-Growth-From-the-19th-to-the-21st-Century-Cisco-Research>) (01.08.2016).

GÖKER, Zeliha (2008), "Kamusal Mallar Tanımında Farklı Görüşler", *Maliye Dergisi*, (155), ss. 108-118.

GUPTA, Sanjeev, VERHOEVEN, Marijn, TİONGSON, Erwin (2002), "The Effectiveness Of Government Spending On Education and Health Care In Developing and Transition Economies", *European Journal of Political Economy*, (18), ss. 717-737.

GÜNGÖR, Gonca ve GÖKSU, Alper (2013), "Türkiye'de Eğitimin Finansmanı ve Ülkelerarası Bir Karşılaştırma", *Yönetim ve Ekonomi*, 20(1), ss. 59-72.

GÜL, Ekrem ve YAVUZ, Hakan (2011), "Türkiye'de Kamu Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi:1963-2008 Dönemi", *Maliye Dergisi*, (160), ss. 72-85.

GRIMACCIA, Elena ve LIMA, Rita (2013), "Public Expenditure on Education, Education Attainment and Employment: A Comparison Among European Countries", *27 Conference of the Italian Association of Labour Economists (AIEL)*, Rome, ss. 1-18.

HANUSHEK, E.A. ve WÖßMANN L. (2010), "Education and Economic Growth" *International Encyclopedia of Education*, (2), ss. 245-252.

İŞİK, Abdülkadir (2014), *Kamu Maliyesi*, 3. Baskı, Ekin Yayın, Bursa.

Kar, M. ve Taban, S. (2003), “Kamu Harcama Çeşitlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 58(3), ss. 145-169.

KARAARSLAN, Erkan (2005), “Kamu Kesimi Eğitim Harcamalarının Analizi”, *Maliye Dergisi*, (149), ss. 36-73.

Lucas, R.E. (1988), “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, (22), ss. 3-42.

MALLICK, Lingaraj, DAS, Pradeep Kumar ve PRADHAN Kalandi Charan (2016), “Impact of educational expenditure on economic growth in major Asian countries: Evidence from econometric analysis”, *Theoretical and Applied Economics*, 23(2), ss. 173-186.

MAYA, İlknur Çalışkan (2006), “AB Sürecinde Türkiye İle AB Ülkeleri Eğitim İstatistiklerinin Karşılaştırılması”, *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 4(4), ss. 375-394.

MEB, SGB (2015), <http://sgb.meb.gov.tr/> Milli Eğitim İstatistikleri, Örgün Eğitim, 2015-16.

MEB (2016), TC. Milli Eğitim Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, *Milli Eğitim Bakanlığı 2016 Yılı Bütçe Sunuşu*, 5 Mart 2016.

NADAROĞLU, Halil (2000), *Kamu Maliyesi Teorisi*, 11. Baskı, Beta Basım ve Yayım, İstanbul.

OECD (2015), *Education at a Glance 2015: OECD Indicators*, OECD Publishing.

OECD (2016), *Education at a Glance 2016: OECD Indicators*, (http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/education-at-a-glance-2016_eag-2016-en#page7) (20.11.2016).

ÖZTÜRK, Nazım (2005), “İktisadi Kalkınmada Eğitimin Rolü”, *Sosyoekonomi*, 1(1), ss. 27-44.

ÖZTÜRK, Nazım (2016), *Kamu Ekonomisi*, Güncellenmiş 2. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

ÖZTÜRK, Nazım (2015), *Kamu Maliyesi*, 2. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

ÖZTÜRK, Nazım (2012), *Maliye Politikası*, 1. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

PAMUK, Mürüvvet ve BEKTAŞ, Hakan (2014), “Türkiye’de Eğitim Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: ARDL

Kamusal Mal ve Hizmet Olarak Eğitim Hizmeti ve Harcamaları: Türkiye ve Diğer OECD Ülkeleri Karşılaştırması

Sınır Testi Yaklaşımı”, *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), ss. 77-90.

PEHLİVAN, Osman (2015), *Kamu Maliyesi*, Celepler Matbaacılık, Trabzon.

STEVENS, Philip ve WEALE, Martin (2003), *Education and Economic Growth*, National Institute of Economic and Social Research, London.

ŞENER, Orhan (1987), “Eğitim Ekonomisinin Temel İlkeleri, III. Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi, Üniversite Yayın No: 3520, ss. 5-22.

Tan, B. K., Merter, M. ve Özdemir, Z. A. (2010), “Kamu Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Bir Bakış: Türkiye, 1969-2003”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), ss. 25-39.

TAŞ, Umut ve YENİZMEZ, Füsun (2008), “Türkiye’de Eğitimin Kalkınma Üzerindeki Rolü ve Eğitim Yatırımlarının Geri Dönüş Oranı”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), ss. 155-186.

TÜİK (2015), “Türkiye İstatistik Kurumu, Haber Bülteni”, Sayı: 18688, 18 Aralık 2015, (<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18688>) (01.07.2016).

UÇAN, Oktay ve YEŞİLYURT, Hilal (2016), “Türkiye’de Eğitim Harcamaları ve Büyüme İlişkisi”, *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), ss. 179-185.

ULUSOY, Ahmet (2013), *Maliye Politikası*, 7. Baskı, Celepler Matbaacılık, Trabzon.

ULUTÜRK, Süleyman (2011), *Kamu Ekonomisi*, (ed.) Abdulkadir Kökocak, Ekin Yayınevi, Bursa.

BASEL-II KAPSAMINDA KREDİ DERECELENDİRMESİ VE KURUMSAL KREDİLERDE SERMAYE YÜKÜMLÜLÜĞÜ: KARŞILAŞTIRMALI ANALİZ

Dr. Rıdvan ÇABUKEL¹

Özet

Basel-II standartları ile getirilen kredi derecelendirmesinin bankaların sermaye yükümlülüğü hesaplamasına ve kaldıraç oranlarının (sermaye/aktif toplamı) yükselmesine önemli etkisi olmuştur. Çabukel (2006) tarafından Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetleri için Kealhofer, McQuown ve Vasicek (KMV) modeli kullanılarak, temerrüt olasılıkları hesaplanmış, kredi dereceleri tanınmış ve varsayımsal bir portföy üzerinde Basel-II standart yaklaşım ve temel gösterge yaklaşımına göre, bankalar için sermaye yükümlülüğü hesaplanmıştır. Böylece aşağıdan yukarı (bottom-up) bir yaklaşımla, firmaların kredi derecelendirmesi yapılmış ve Basel-II sermaye yükümlülüğünün arttığı görülmüştür (BDDK, 2011). Buna göre kurumsal krediler için sermaye yükümlülüğünün düşebileceği tespit edilmiştir. Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu tarafından yapılan Basel-II'ye ilişkin sayısal etki çalışmasında karşın, Basel Bankacılık Denetim Komitesi tarafından yapılan sayısal etki çalışmasına katılan bankaların ortalama sermaye yükümlülüğündeki düşüşün %20,7 olduğu görülmüştür (BCBS, 2006). Bu çalışmada, yukarıdan aşağıya (top-down) bir yaklaşımla benzer ülkeler tespit edilmiş ve kredi derecelendirmesinin kurumsal kredilerde sermaye yükümlülüğüne etkisi karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Daha sonra, belli varsayımlar dâhilinde kurumsal krediler açısından sermaye yükümlülüğü hesaplanmıştır. Sonuç olarak, ulusal kredi derecelendirmesinin yapılması halinde, bu yaklaşımla sermaye yükümlülüklerinde %29 oranında bir azalma sağlayacağı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelime: Bankacılık, Finansal Risk Yönetimi, Basel-II, Sermaye Yeterliliği, Kurumsal Krediler
Jel Kodları: G21, G24, G28, G32

CREDIT RATING AND CAPITAL REQUIREMENTS IN CORPORATE LOANS WITHIN THE FRAMEWORK OF BASEL-II: A COMPARATIVE ANALYSIS

Abstract

The credit ratings introduced by Basel-II standards have had significant effects on the calculation of capital adequacy and leverage ratios (capital/total assets) of banks. Using the Kealhofer, McQuown and Vasicek (KMV) model, Çabukel (2006) calculated default probabilities for stocks traded on Istanbul Stock Exchange, assigned credit ratings, and calculated the

¹ EPIAŞ, rcabukel@gmail.com

capital requirements according to Basel-II standardized and basic indicator approaches for a hypothetical portfolio. By this way, he assigned credit ratings to companies and concluded that according to Basel-II standards corporate credits could be reduced by utilizing a bottom-up approach. In contrast to the results of the quantitative impact study on Basel-II of Banking Regulation and Supervision Agency, the quantitative impact study carried out by the Basel Committee on Banking Supervision showed a 20,7% decline in capital adequacy on average (BCBS, 2006). In this study, similar countries have been identified by using a top-down approach and the impact of credit rating on capital adequacy of corporate loans have been comparatively investigated. Later, capital requirements for corporate loans have been calculated under certain assumptions. As a result, the study has demonstrated that using national credit ratings, a 29% reduction in capital requirement could be achieved through this approach.

Key words: Banking, Risk Management, Basel-II, Capital Adequacy, Corporate Credits

Jel Codes: G21, G24, G28, G32

1. Giriş

BDDK tarafından Basel-II'ye geçiş sürecine ilişkin çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu kapsamda, Basel-II'nin banka sermaye yeterlilikleri üzerine etkilerini ölçmek için Kantitatif Etki Çalışmaları ile bankaların Basel-II'ye hazırlık düzeylerini ölçmeye yönelik İlerleme Anketleri yapılmaktadır (BDDK, 2012a). Mart 2010 verileriyle hazırlanan Basel-II etki çalışmasına (QISTR-3) göre, Bankacılık sektörünün risk ağırlıklı varlıklarında %8,41 oranında artış olmakta ve benzer şekilde sermaye yükümlülüğü de aynı oranda artmaktadır.

BDDK (2011) çalışmasına göre, Basel-II uygulamasıyla oluşan artışta katkısı olan en önemli kalemlerden biri de kurumsal krediler portföyüdür. Kurumsal krediler portföyü, toplam kredi riskinin %40'ını oluşturmaktadırlar. Benzer şekilde Perakende KOBİ ve Diğer Parkende portföyleri, toplam kredi riskinin %28'ini oluşturmaktadır.

Ülkenin kredi derecesinin “yatırım yapılabilir” düzeyde olması, hazine borçlanması ve ülkedeki şirketlerin borçlanması açısından önemli bir kolaylık sağlamaktadır. Benzer şekilde bankaların sermaye ve likidite yeterlikleri üzerinde etkisi olmaktadır.

Türkiye'nin kredi derecesi uluslararası derecelendirme kuruluşları tarafından uzun yıllar çöp seviyesinde (junk) tutulmuştur. Fitch ve Moody's tarafından son birkaç yıl içinde yatırım

yapılabilir düzeyin en alt seviyesine yükseltilmiştir. 2016 yılına gelindiğinde görünümü tekrar negatife çekilerek eski haline dönüştürülmesi ihtimali ortaya çıkmıştır. Ülke notu genellikle ülkedeki şirketler için bir üst seviye olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle, ülke notunun düşük olması, ülkede faaliyet gösteren şirketlerin de notlarının benzer veya düşük olmasına neden olmaktadır.

Çabukel (2006) KMV modeli kullanarak temerrüt olasılığı (TO) tahmini yapmış ve temerrüt olasılıkları esas alınarak kredi dereceleri atfedilmiştir.² Bu çalışmada, ülkelerin kredi dereceleri ve takipteki alacaklar oranı verileri esas alınarak aktif/sermaye oranları analiz edilecektir.

2. Literatür Taraması

Kredi riski modelleri, kredi verilen taraf veya menkul kıymetin temerrüt etme olasılığını hesaplamaya dayanmaktadır. Çabukel (2006) tarafından Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetleri için Kealhofer, McQuown and Vasicek (KMV) modeli³ kullanılarak, 1998-2003 yıllarında ilişkin temerrüt olasılıkları hesaplanmış ve kredi dereceleri atanmıştır. Hesaplanan değerler Kabul Edenin Faaliyet Karakteristiği (ROC) kullanılarak test edilmiştir.⁴ Ayrıca varsayımsal bir portföy üzerinde Basel-II standart yaklaşım ve temel gösterge yaklaşımına göre sermaye yükümlülüğü hesaplanmış ve sermaye yükümlülüğünün Basel-I'e göre azalabileceği gösterilmiştir.

Basel Komitesi tarafından yapılan düzenlemelerin etkisinin görülmesi amacıyla Komite yönlendirmeleriyle sayısal etki çalışmaları yapılmaktadır.⁵ Benzer şekilde BDDK tarafından etki çalışması yapılmış ve Basel-II uygulamasının bankacılık sektörüne etkisi incelenmiştir.⁶ Bu araştırma sonuçları, banka ismine yer

² Çabukel (2006) doktora tezi Türkiye Bankalar Birliği tarafından basılmıştır (Çabukel, 2007).

³ <http://www.moodysanalytics.com/About-Us/History/KMV-History>

⁴ Kredi riski modellerinin test edilmesine ilişkin metodolojiler BCBS (2005b)'de açıklanmıştır.

⁵ <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>

⁶ Ülkemizdeki etki çalışması sonuçlarına ve değerlendirmesine "Basel-II Etki Çalışması Sonuçları" bölümünde yer verilmiştir.

vermeden ve toplulaştırılmış olarak internet sitelerinde yayımlanmaktadır.

Sayısal Etki Çalışmasında (QIS-5) yer aldığı üzere, G10 ve Avrupa Birliği (Committe on European Banking Supervisors- CEBS) ülkelerinde faaliyet gösteren bankaların kredi riskinden kaynaklanan sermaye yükümlülükleri ciddi düzeyde düşmektedir. Bu düşüşler standart yaklaşımda sınırlı kalırken, daha gelişmiş yöntemler olan FIRB ve AIRB yöntemlerinde %26,6'ya ulaşmaktadır. Çalışmaya katılan bütün bankalara bu üç yöntemden biri seçme imkânı verildiğinde, en olası yaklaşımda sermaye yükümlülüğündeki düşüş %20,7'ye ulaşmaktadır (BCBS, 2006).

Basel-II'ye geçişle genel olarak G10 ülkeleri ve Avrupa Birliği ülkelerindeki bankalar önemli ölçüde sermaye avantajı sağlamaktadır. Ülkemizde ise standart yöntemin kullanılması durumunda, kredi kullanan firmaların büyük çoğunluğunun derecelendirilmemiş olması dolayısıyla, bankalarımızın sermaye yükümlülüğü QIS-TR3 çalışmasına göre %8,41 oranında artmaktadır⁷ (BDDK, 2011). Yani Basel-II'ye geçiş G-10 ve AB bankaları için sermaye avantajı doğururken, ülkemiz bankaları için sermaye dezavantajı oluşturmaktadır.⁸

Tablo 1 Mevcut Düzenlemeye Göre Sermaye Yükümlülüğündeki % Değişim⁹

	SY	TİD	İİD	Muhtemel
G10 Grup 1	1,7	-1,3	-7,1	-6,8
G10 Grup 2	-1,3	-12,3	-26,7	-11,3
CEBS Grup 1	-0,9	-3,2	-8,3	-7,7
CEBS Grup 2	-3,0	-16,6	-26,6	-15,4

⁷ BDDK'nın Basel-II'nin standart yaklaşımını içeren düzenlemesi 1 Temmuz 2012'de yürürlüğe girmiştir. Bu düzenlemede Merkez Bankasında tutulan yabancı para ve altın karşılıklarına ilişkin risk ağırlığının yüzde sıfır risk ağırlığına tabi tutulması nedeniyle, Basel-II'ye geçişin etkisi sınırlı düzeyde kalmıştır.

⁸ TİD (Temel İçsel Derecelendirme), İİD (İleri İçsel Derecelendirme), Grup 1(aktif büyüklüğü 10 milyar EUR üzerindeki bankalar), Grup 2 (diğer bankalar), CEBS (Avrupa Birliği Denetimine Tabi Bankalar) ve Diğer G10 olmayan (G10 dışındaki diğerleri) ifade etmektedir.

⁹ SY: Standart Yaklaşım, TİD: Temel İçsel Derecelendirme Yaklaşımı, İİD: İleri İçsel Derecelendirme Yaklaşımı, Muhtemel: En Muhtemel Kullanılacak Yaklaşım

Basel-II Kapsamında Kredi Derecelendirmesi ve Kurumsal Kredilerde Sermaye Yükümlülüğü: Karşılaştırmalı Analiz

Diğer G10 olmayan Grup 1	1,8	-16,2	-29,0	-20,7
Diğer G10 olmayan Grup 2	38,2	11,4	-1,0	19,5

Kaynak: BCBS (2006)

Basel-II nihai metni Kasım 2005'te yayımlanmıştır (BCBS, 2005a). Avrupa Birliği ve ABD'nin büyük bankalarının uyumu için çok hızlı bir şekilde düzenlemeler çıkartılmış ve uygulanmaya başlanmıştır. AB, Basel-II'ye geçiş için 14 Haziran 2006 tarihinde 2006/48/EC ve 2006/49/EC direktiflerini yayımlamıştır (European Parliament, 2006a ve 2006b). Benzer şekilde, ABD'de uluslararası büyük aktifli bankalarında¹⁰ uygulanmak üzere FED tarafından 2 Kasım 2007 tarihinde Basel-II'ye uygun düzenlemeler yayımlanmıştır (FED, 2007). ABD'deki diğer bankaların ise, Basel-I kurallarına uygun sermaye yükümlülüğü hesaplamaya devam etmesine karar verilmiştir.

Basel-II düzenlemeleri yürürlüğe girdikten sonra, 2008 yılındaki Global krizle birlikte bankalar iflas riski ile karşı karşıya gelmişlerdir. Gelişmiş pek çok ülkede banka batışları gerçekleşmiş ve büyük kurtarmalar için devlet yardımlarına başvurulmuştur. İhtiyatlı düzenlemeleri sıkılaştırmak amacıyla Basel Komitesi tarafından Basel-III adı altında yeni düzenleme seti ile bankaların daha yüksek düzeyde sermaye bulundurmaları istenmiştir.¹¹

Kırlioğlu ve Şenol (2011) KOBİ'lerin Basel-II düzenlemeleri ve UFRS hakkında yeterli bilgilerinin olup olmadığı konusunda araştırma yapılmıştır. Buna göre, Marmara bölgesinde yapılan araştırmada farkındalığın sınırlı olduğu tespit edilmiştir. KOBİ'lerin büyüme potansiyelleri de dikkate alınarak bu farkındalığın oluşması kredi riskinin azaltımı ve sermaye yükümlülüğünden kaynaklı maliyetlerin düşmesini mümkün kılacaktır. Diğer taraftan, Yazıcı ve diğerleri (2008) KOBİ'lerin kredi kullanımları ve bunlara ilişkin teminat vermesine ilişkin anket sonuçlarına yer vermiştir. Basel-II ile bu teminatların pek çoğunun risk azaltımında kullanılmaması bankaların sermaye yükümlülüklerini azaltmayacaktır. Ayrıca, Ersoy ve Oral (2015) tarafından KOBİ derecesine ilişkin uygulama örneğine

¹⁰ 250 milyar USD üzerinde aktif büyüklüğü ve 10 milyar USD üzerinde yurt dışı riski bulunan bankalar olarak tanımlanmıştır.

¹¹ <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>

yer verilmiştir. Kurtoğlu (2009) tarafından KOBİ'lerin kredi riskine ilişkin Basel-II'nin sermaye yükümlülüğü hükümleri özetlenmiştir.

Canbolat ve Gümrah (2015) kredi riski modellerini değerlendirmiştir. Sevim ve diğerleri (2009) tarafından mali analiz teknikleri kapsamında, işletmenin dönen varlıkları ile kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki ilişkiler yanında, dönen varlıkların yapısı, sermaye yapısı, öz kaynak-borç dengesi, duran varlıkların yapısı ve finansman yöntemlerini dikkate alan bir model önerisinde bulunulmuştur.

Toprak ve Çabukel (2009) finansal istikrarın ve Basel-II gibi uluslararası standartlara uyumun uluslararası fon akımlarını etkileyen faktörler olduğu değerlendirmiştir. Böylece gelişmekte olan ülkelere ve Türkiye'ye olan fon akımlarının artacağı vurgulanmıştır.

Gümüş ve Nalbantoğlu (2015) tarafından Türk Bankacılık Sisteminin 2014 yılı verileri dikkate alınarak banka grubu bazında stres testi uygulamasına tabi tutulmuştur. Stres testi kapsamında kredi riski, likidite riski ve kur riskine ilişkin stres uygulanmış ve sonuçları değerlendirilmiştir.

3. Veri Analizi

Bu çalışmada, Dünya Bankası veri tabanındaki "Takipteki Alacaklar/Kredi Oranı", "Sermaye/Toplam Aktif Oranı" esas alınmıştır.¹² Bu veri tabanında dünyadaki bütün ülkelerin verileri geçmişe dönük olarak derlenmiştir. Türkiye'nin mevcut ilk verisinin 2000 yılına ait olması nedeniyle, söz konusu tarih analiz için başlangıç olarak alınmıştır. Ülkelerin kredi dereceleri "Trading Economics" internet sitesinden¹³, Türkiye Bankacılık Sistemine ilişkin veriler ise BDDK internet sitesinden temin edilmiştir.¹⁴

3.1 Türk Bankacılık Sektörü Portföy Yapısı

BDDK verilerine göre, Türk Bankacılık Sektörünün (TBS) Aralık 2015 itibarıyla toplam aktifi 2,3 Trilyon TL'dir. Bunun 1,5

¹² <http://data.worldbank.org/indicator/FB.BNK.CAPA.ZS>

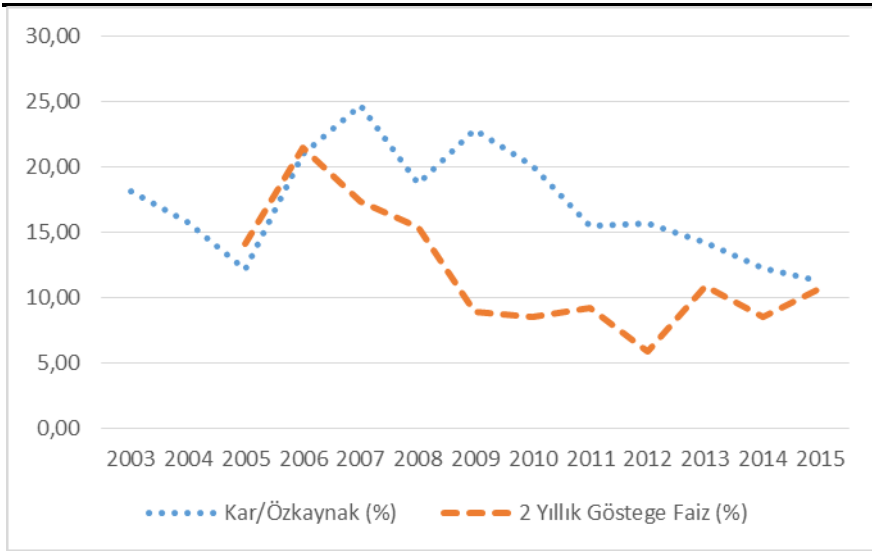
¹³ www.tradingeconomics.com/country-list/rating

¹⁴ <http://ebulten.bddk.org.tr/ABMVC/#>

Trilyon TL'si krediler, 320 milyar TL'si Satılmaya Hazır Değerler ve Vadeye Kadar Elde Tutulacak Değerler, 206 milyar TL'si zorunlu karşılıklar olarak görünmektedir. Özkaynaklar tutarı ise, 262 milyar TL'dir. Aktif/özkaynak oranı 8,99 ve Sermaye yeterlilik oranı %16 olarak gerçekleşmiştir.

Sermaye yeterlilik oranının (SYR) %12'den daha düşük olmaması yönünde BDDK'nın politikası bulunmaktadır. Diğer taraftan, uluslararası derecelendirme kuruluşları ve banka kredi analizi yapan kuruluşlar SYR'nin yüksek olmasına önem vermektedirler. Mevcut sermaye yapısı ve fonlama imkânlarıyla Türkiye'de oluşabilecek aktif/özkaynak oranının 8,9 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Benzer şekilde, aktifler için bulundurululan özkaynak oranı (özkaynak/aktif oranı) %11'dir. Diğer taraftan likidite riskinin ölçülmesine yönelik olarak çıkartılan Likidite Karşılama Oranı (Liquidity Coverage Ratio- LCR) ve Net İstikrarlı Fonlama Oranı (Net Stability Funding Ratio- NSFR) düzenlemeleri aktifin büyümesini ve dağılımını belirleyen diğer faktördür (BDDK, 2015b ve BCBS, 2010).

Konuya sermayedar açısından bakıldığında, 2003 yılından beri yaşanan ekonomik değişim bankacılık sektörüne de yansımıştır. Bankaların faizlerdeki düşüşe paralel olarak karlılıklarında da düşüşü getirmiştir. Bu süreçte, risksiz getiri oranı olarak değerlendirilen 2 yıllık gösterge faiz oranları ile sermayenin getirisi arasındaki fark daralmaktadır. Diğer bir ifadeyle, bankaların çok düşük bir risk primi ile faaliyet gösterdiği görülmektedir. Bankacılıkta karlılık özkaynağı besleyen en temel unsurdur ve gelecek dönemdeki kredi ve aktif büyümesini destekleyici temel kaynaklardan biridir. Karlılıkta oluşan bu durum, bankacılık açısından sürdürülebilir görülmemektedir.



Kaynak: BDDK, Investing İnternet Sitesi¹⁵

Şekil 1 Sermayenin Getirisi ve Gösterge Faiz Oranı

3.2 Ülke Karşılaştırması

Bu çalışmada, Dünya Bankası verilerinde mevcut tüm ülkeler dikkate alınmıştır. Çabukel (2006)'da kredi riskinin sadece kurumsal kredi boyutunda KMV modeliyle BIST'te yer alan şirketlere ilişkin temerrüt olasılıkları hesaplanmış ve model test edilmiştir. Ayrıca, varsayımsal bir portföy üzerinden sermaye yükümlülüğü hesaplanmıştır. Yetkilendirilmiş bir KDK ve onaylanmış içsel derecelendirme yöntemleriyle daha düşük bir sermaye yükümlülüğü oluşabileceği tespit edilmiştir. Bu çalışmada da, veri kısıtları dahilinde konunun uluslararası boyutta karşılaştırılmalı olarak analizi amaçlanmıştır.

Ülke kredi derecelerinin sübjektif olduğu ve sınırlı sayıdaki kredi derecelendirme şirketlerinin krizlerin oluşmasında ve derinleşmesinde etken olduğu gibi hususlar düzenleyeci otoriteler ve politika yapımcıların ortak görüşü haline gelmiştir (FSB, 2010 ve FSB, 2012). Bu eleştirilere rağmen S&P, Moody's, Fitch ve JCR gibi derecelendirme kuruluşları konumlarını güçlendirerek faaliyetlerine

¹⁵ <http://tr.investing.com/rates-bonds/turkey-2-year-bond-yield-streaming-chart>

devam etmektedirler. Türkiye'nin de benzer şekilde politik ve ekonomik riskler nedeniyle uzun yıllar kredi derecesi çöp (junk) statüsünde tutulmuş ve son yıllarda Moody's ve Fitch tarafından yatırım yapılabilir seviyenin en alt düzeyine çekilmiştir. Geri çöp statüsüne indirilmesi endişesi de piyasalara yansımaktadır (Bloomberght, 2016).

Ülke dereceleri nihayetinde, ülkede faaliyet gösteren şirketler için en üst seviye olmaktadır ve çok iyi şirketler bu dereceyi almaktadır. Bu nedenle, ülke derecelendirme notu, bankacılık sektörünü portföylerinde bulundurdıkları hazine bonoları ve verilen krediler nedeniyle etkilemektedir. Diğer taraftan, KDK'ların bankacılık fonlamasının yapılmasına etkileri bulunmaktadır (CGFS, 2011).

Kredi riski modellerinin doğru bir şekilde çalışabilmesi için, kredi riski analiz süreçlerinin standart olması, bir derecelendirme ve temerrüt olasılığı ile riskin sayısallaştırılabilmesi ve modelin validasyon test sonuçlarının geçerlilik için yeterli olması gerekmektedir. Uluslararası alanda ülkeler arasında karşılaştırmalı çalışmayı öngören veri kısıtları dikkate alınarak, çalışmamız "takipteki alacaklar/krediler" (Non-performing loans- NPL) oranı ve ülke dereceleri temelinde sınırlandırılmıştır.

Kredi riskinin ölçümünde riske maruz tutar (Exposure at Default- EAD), temerrüt olasılığı (Probability of Default- PD) ve temerrüt halinde kayıp (Loss Given Default- LGD) değerlerinin bilinmesi esastır. Bu veriler ülke karşılaştırmalı olarak bulunmadığından, genellikle kredi riskini analiz için gösterge olarak "takipteki alacaklar/krediler" oranı kullanılmaktadır. Bu oran, riske maruz tutar ve temerrüt olasılığını içeren bir gösterge olup analizde temel gösterge olarak alınmıştır.

Analizde kullanılan diğer bir faktör ise, kurumsal krediler için Basel-II kurallarındaki kredi dereceleri ve risk ağırlıklarıdır. Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere, "yatırım yapılabilir" seviye olarak tanımlanan "A-" ve üzerindeki kredi derecelerine daha düşük bir risk ağırlığı uygulanabilmektedir. Ülkemizdeki kredi portföyünün hemen hemen tamamı derecesiz olarak kabul edilmekte ve %100 risk ağırlığına tabi tutulmaktadır. Daha düşük risk ağırlığına tabi tutulanlar ise, gayrimenkul teminatlı ipotek kredileri ve perakende portföydür. Ülke kredi derecesinin BBB- olduğu ve Türk şirketlerinin alabileceği dereceninde bu dereceyle sınırlandırılmış olduğu dikkate

alındığında, Türkiye Bankacılık Sektöründeki kurumsal krediler portföyü %100 risk ağırlığına tabi tutulmaktadır. Söz konusu kredi dereceleri için Basel-II’de öngörülen TO değerlerine tabloda yer verilmiştir.

Tablo 2 Kredi Derecelerine Göre Risk Ağırlıkları ve Temerrüt Olasılıkları

Kredi Derecesi	Risk Ağırlığı (%)	TO (%)
AAA’dan AA-’ya kadar	20	0,10
A+’dan A-’ya kadar	50	0,25
BBB’dan BB-’ya kadar	100	1,00
BB-’den daha düşük olanlar	150	7,50
Derecelendirilmemiş	100	

Kaynak: Çabukel (2006)

Dünya Bankasının “Takipteki Alacaklar/Krediler” oranı ve uluslararası kuruluşların kredi dereceleri esas alınarak aşağıdaki tablodaki analiz grubu oluşturulmuştur. Bu grubu oluştururken, 2015 yılındaki söz konusu oranı Türkiye’den yüksek ve kredi derecesi “yatırım yapılabilir” seviyede olan ülkeler seçilmiştir. Buna göre, söz konusu ülkeler yatırım yapılabilir seviyede olmakla birlikte, “takipteki alacaklar” oranı son iki yılda Türkiye’den daha yüksektir. Diğer bir ifadeyle, bu ülkelerdeki bankalarda kredilerin daha fazla kısmının temerrüde düştüğü görülmektedir. Bu da, söz konusu ülkedeki bankacılık kredi süreçlerindeki zafiyet ve kredi riski modellerinin tahmin gücünü azaltan bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Tablo 3 Ülkelerdeki “Takipteki Alacaklar/ Krediler” Oranı (%) ve Kredi Dereceleri

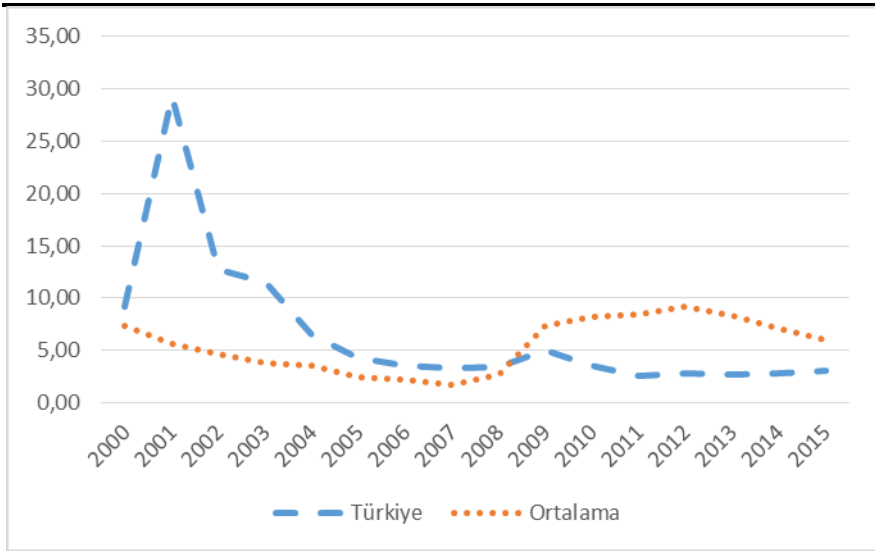
Ülke	2014	2015	SP	Moody’s	Fitch
Türkiye	2,74	2,99	BB	Ba1	BBB-
Avusturalya	3,47	3,46	AA+	Aa1	AA+
Belçika	4,18	3,74	AA	Aa3	AA
Çek Cumhur.	5,61	5,63	AA-	A1	A+
Danimarka	4,40	3,55	AAA	Aaa	AAA

**Basel-II Kapsamında Kredi Derecelendirmesi ve Kurumsal Kredilerde
Sermaye Yükümlülüğü: Karşılaştırmalı Analiz**

Avrupa Birliği	5,61	5,63	AA		
Fransa	4,16	3,98	AA	Aa2	AA
İrlanda	20,65	14,93	A+	A3	A
Letonya	4,60	4,64	A-	A3	A-
Litvanya	8,19	5,70	A-	A3	A-
Slovenya	11,73	9,96	A	Baa3	BBB+
Birl. Arap Emir.	5,64	5,20	AA	Aa2	AA

Kaynak: Dünya Bankası, Trading Economics İnternet Sitesi

Yukarıdaki son iki yıllık analiz geçmişe yönelik olarak sürdürüldüğünde, 2004 yılına kadar Türk Bankacılık Sistemindeki “Takipteki Alacaklar/ Krediler” oranının örneklem ülkelerden yüksek olduğu ve 2008 Global Krizi ile söz konusu ülkelerin ortalamasının daha yüksek olduğu görülmektedir. Nihai olarak bakıldığında, 2015 yılında Türkiye’nin oranı %3 iken söz konusu ülkelerin oranlarının ortalaması %6’dır. 2004 yılına kadar olan süreçte özellikle 2001 Krizi ve akabinde mali başarısızlık yaşayan bankalar bu oranın artmasına neden olmuştur. TMSF’nin ve varlık yönetim şirketlerinin etkin çalışmasıyla banka bilançolarından çıkartılması ve kredilerin yeniden yapılandırılması sonucunda krediler çözümlenmiştir. Bankaların da yeni kredi süreçlerinin iyileştirilmesi suretiyle bu oranın düştüğü görülmektedir. Diğer taraftan, BDDK’nın bankaların Kurumsal Yönetim, Risk Yönetimi ve Kredi Riski Yönetimi çerçevesinde yaptığı düzenleme ve denetimler oranların makul seviyede kalmasını sağlamıştır.



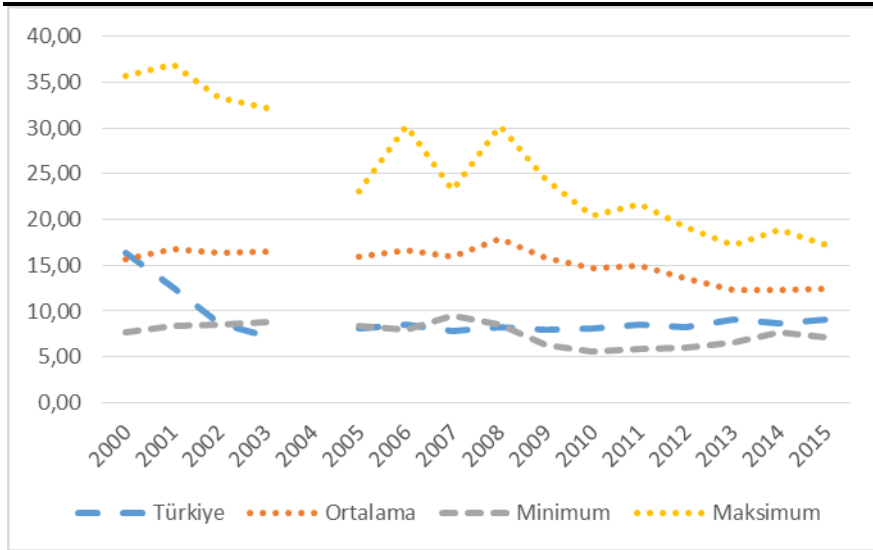
Kaynak: Dünya Bankası

Şekil 2 Takipteki Alacaklar/ Kredi Oranı (%)

Banka hissedarlarının ROE'ye odaklı olduğu dikkate alınarak, riske duyarlı sermayenin getirisi (RAROC) ve kredi tahsis (credit rationing) politikaları aktifin büyümesini ve dağılımını etkilemektedir. Analiz kapsamında bütün ülkelerin aktif dağılımının benzer yapıda olduğu varsayıldığında, benzer bir aktif/sermaye oranı olması beklenir. Dünya Bankası verilerine bakıldığında, bu oranın ciddi olarak farklılaştığı görülmektedir.

"Aktif/sermaye" oranı, 2007'ye kadar ortalama 16 olarak gerçekleşmiş daha sonraki süreçte Basel-III kurallarının getirdiği sermaye yükümlülüklerinin de etkisiyle bu oran düşüş trendine girmiştir. Aktifi büyüten temel unsur ülkedeki GSYH büyümesi olup 2008 Global Krizi sonrasındaki büyüme durağanlığı aktif büyümesini yavaşlatmış ve sermayelerin artması oranı düşürmüştür. 2008 yılı sonunda kredilerden kaynaklı takibe düşen alacaklar için ayrılan özel karşılıklar nedeniyle banka sermayelerindeki azalma ani bir sıçramaya işaret etmektedir.

Basel-II Kapsamında Kredi Derecelendirmesi ve Kurumsal Kredilerde Sermaye Yükümlülüğü: Karşılaştırmalı Analiz



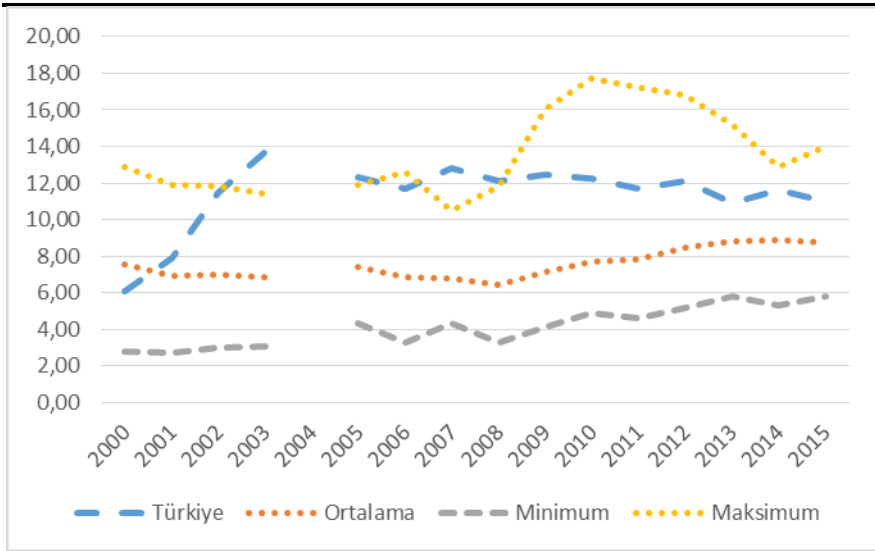
Kaynak: Dünya Bankası

Şekil 3 Aktif/ Sermaye Oranı

Türkiye’de “aktif/sermaye” oranı hep ortalamanın altında kalmış ve minimum değere yakın seyretmiştir. 2000 yılındaki banka sermayelerinin yetersiz olduğu dönemde, geçici bir süre 15 kat olmakla birlikte, daha sonraki dönemde 9 kat civarında olmuştur. Analize dahil edilen bazı ülkelerin 2008 yılına kadar 30-35’e kadar çıktığı görülmektedir. 2015 yılı itibarıyla ise, Türkiye 9 kat iken, ortalama 13 maksimum 17 olarak gerçekleşmiştir.

Aktifin sermaye ile fonlanma oranı veya “sermaye yeterlilik” oranı olarak görülebilecek “sermaye/aktif” oranı yüzde olarak aşağıdaki grafikte verilmiştir. Bu oran birin “aktif/sermaye” oranına bölünmesiyle bulunmuştur.¹⁶ Bu oran reel sektör firmalarında kaldıraç oranı olarak kabul edilir. Bankacılıkta 2008 Global Krizi sonrasında benzer bir yöntemle “Kaldıraç Oranı” hesaplama yükümlülüğü getirilmiştir (BCBS, 2014 ve BDDK 2013). Bu oranların gelişimine bakıldığında, Türkiye’nin ortalamanın çok üzerinde seyrettiği (2001 Krizi hariç) ve 2008 Global Krizi öncesinde maksimum değerine çıktığı görülmektedir. Bu oranın ortalaması %8,75 iken Türkiye’de %11 olarak gerçekleşmiştir.

¹⁶ Dünya Bankası veri setinde 2004 yılına ilişkin veriler bulunmadığından gösterim yapılamamıştır.

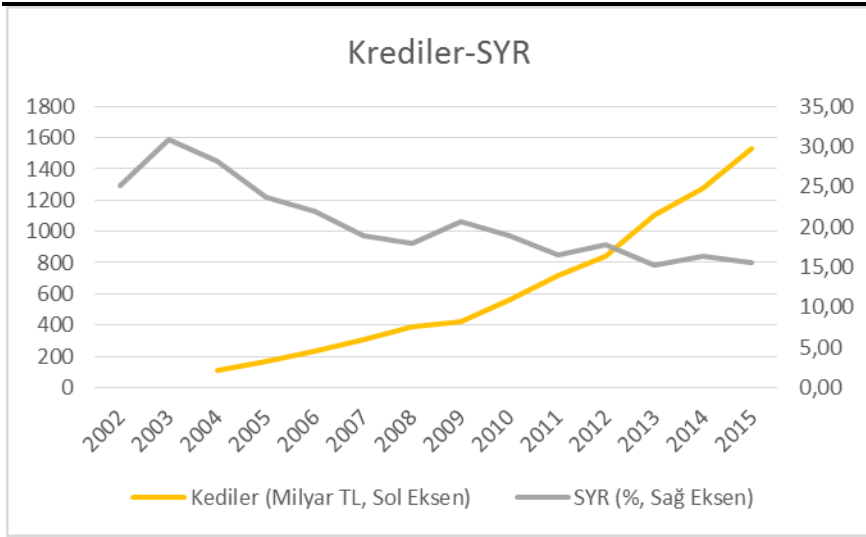


Kaynak: Dünya Bankası

Şekil 4 Sermaye/Aktif (%) Oranı

3.3 Kredi Portföyünün Yapısı

Bankacılık sektöründeki portföy yapısı nedeniyle 2002 yılında çok yüksek olan SYR oranı, kredilerdeki büyümeye bağlı olarak düşüş göstermiştir. BDDK'nın ihtiyatlılık düzenlemeleri ve uluslararası derecelendirme kuruluşlarına güvence verilmesi açısından SYR'nin daha aşağıya indirilmesi istenilen bir durum değildir. Böyle bir durumda kredi büyümesi ancak kredi portföyünün yapısında yapılacak değişikliklerle mümkün olabilecektir. Yani kar marjı daha yüksek olarak görülen bireysel ve KOBİ kredileri ile kredi büyümesinin sağlanması ve karlılığın sürdürülmesi mümkündür.



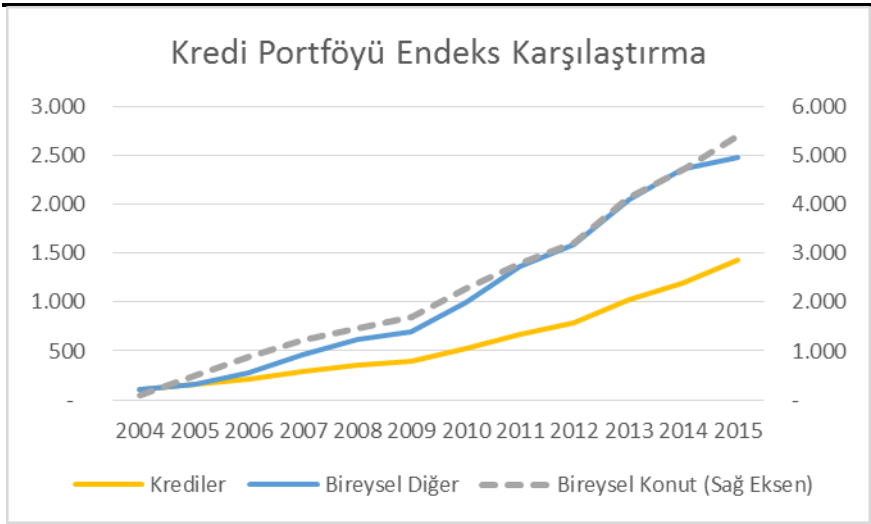
Kaynak: BDDK

Şekil 5 Krediler ve SYR Gelişimi

Mevcut SYR düzeyi korunarak, daha fazla kredi ve aktif büyümesinin olabilmesi için kar marjı yüksek ve risk ağırlığı düşük kredilere yönelmek gerekecektir. Bu anlamda, kredilerin önemli bir bölümünün kredi derecesi bulunmadığı dikkate alındığında, %100 risk ağırlığından %75 veya %50 gibi ağırlıklara kaydırılması gerekir. Diğer bir ifadeyle, KOBİ'ler veya bireysel krediler gibi perakende krediler grubunda yer alan müşterilere kredi verilmesi %75 risk ağırlığına kaydıracaktır. Benzer şekilde, gayrimenkul ipoteğini esas alan konut kredisi verilmesi halinde %50 risk grubuna kaydıracaktır.

Türkiye'de kredi portföy tercih değişikliği aşağıdaki grafikte görülmektedir. Buna göre bankacılık sistemindeki nakit kredilerin toplamı 2004 yılında 100 birim iken 2015'te 1431 birim olmuştur. Aynı dönemde, bireysel konut kredilerinde ciddi bir artış olmuş ve endeks değeri 5383'e çıkmıştır. Bireysel diğer kredilerin endeks değeri ise 2475 olmuştur. Bu portföy değişikliklerinin nedeni, konut kredileri ve bireysel kredilerde daha düşük risk ağırlığı uygulanması ve daha yüksek faiz marjı getirisine sahip bulunması olarak değerlendirilmektedir.¹⁷

¹⁷ BDDK tarafından bireysel kredilerinin sınırlandırılması amacıyla vadeye dayalı yüksek risk ağırlığı uygulaması yapılmıştır. Ancak getiri yüksekliği ve düşük vadenin



Kaynak: BDDK, 2004 değeri=100

Şekil 5 Kredi Portföyü Endeks Karşılaştırma

Risk yönetimi açısından konu ele alındığında, yabancı para kredi derecesinin “BBB-” olması nedeniyle Türkiye Merkezi Hükümetine verilen yabancı para krediler (Hazine Borçlanmaları ve TCMB alacakları) %100 risk ağırlığına tabi tutulmaktadır. TL krediler ise %0 risk ağırlığına tabi tutulmaktadır. Diğer taraftan, Türkiye’deki çok güçlü şirketlerin kredileri yabancı veya Türk parası ayırımına tabi tutulmaksızın %100 risk ağırlığına tabi tutulmaktadır. Buradaki temel husus, Hazine’nin senyoraaj hakkı olması ve TCMB’nin istendiği kadar piyasaya nakit sağlamasıdır. 2008 Global Kriz sonrasında, merkez bankaları benzer bir yöntemle başvurmuş kredibilitesi olan reel sektör kredilerini de teminat olarak almış ve bunun karşılığında piyasaya para vermiştir. Bu durum, enflasyon tehlikesine rağmen finansal istikrar, büyüme ve istihdamın desteklenmesi için yapılmıştır.

Diğer taraftan, Türkiye’de Risk Merkezinde ve KKB’de temerrüt verisi çok uzun süredir toplanmaktadır. Ayrıca, bankaların veri tabanlarında firmalar ve bireylere ilişkin kredi derecelendirmesine mesnet teşkil edebilecek pek çok veri

halen düşük risk ağırlığında kalması bu kredilere olan eğilimi güçlü kılmıştır. Ocak 2016’da Basel-II düzenlemelerinden farklı olarak yapılan bu uygulama kaldırılmıştır.

bulunmaktadır. Bu verilerin bir araya getirilmesi suretiyle bir derecelendirme metodolojisinin oluşturulması mümkündür. BDDK (2016) tarafından yapılan düzenleme çerçevesinde, denetim otoritesince kabul edilebilir bir KDK kurulması mümkündür.¹⁸

3.4 Kurumsal Kredilerin Sermaye Yüklülüğüne Etkisi

Sermaye yeterliliği oranı, bankacılık düzenlemelerinde tanımlanan özkaynak ve risk ağırlıklı varlıkların tespiti ile bulunmaktadır. BDDK tarafından yayımlanan verilerde bankacılık sisteminin SYR'si %16'dır. Bu oranın düşük olması, bankanın kredi derecesi ve kredibilitesi üzerinde olumsuz etkisi olacaktır. Sermaye yeterliliğine ilişkin Aralık 2016 dönemi özetine EK-2'de yer verilmiştir. Bu özette ayrıca, bilanço kalemlerinin sıra numarası ile eşleştirmesi de yaklaşık olarak yapılmıştır. Sermaye yeterliliği oranının hesaplanması, çok kapsamlı bir veri setini gerektirmektedir (BDDK, 2015a).

BDDK (2011), Basel-II sayısal etki çalışmasında standart yöntemde kredilerin portföy dağılımına yüzde olarak yer verilmiştir. Benzer bir portföy yapısının devam ettiği ve bilanço içi ve dışındaki kredi riskinin aynı oranda dağıldığı varsayımıyla, mevcut kredilerin %62,86'sının kurumsal portföye dahil olabileceği tahmin edilmiştir.¹⁹ TL cinsinden kurumsal portföyde kredi derecelendirmesi yapmak suretiyle daha düşük risk ağırlığına tabi tutmak mümkündür. Perakende portföy ve ikametgâh amaçlı gayrimenkul portföyde ise menkul kıymetleştirme hükümlerine uygun olarak kredi derecesinin tespiti gerekmektedir.²⁰ Zaten bu portföyün risk ağırlıkları kurumsal portföye nazaran daha düşüktür.²¹

¹⁸ Benzer bir düzenleme AB'de bulunmaktadır (European Parlement, 2009).

¹⁹ Bu oran yukarıda belirtildiği üzere, perakende portföye kayışa paralel olarak düşmüş olması muhtemeldir ancak çok ciddi bir değişiklik olması beklenmemektedir.

²⁰ Menkul kıymetleştirmeye ilişkin derecelendirme hususu, Ashcraft ve Schuermann (2008), Bord ve Santos (2011) ile ECB (2008) tarafından incelenmiştir.

²¹ BDDK tarafından 2016 yılına kadar İkametgah Amaçlı Gayrimenkul Kredilerine %50 risk ağırlığı uygulanmıştır. Basel-II düzenlemeleri bu portföyün %35 risk ağırlığına tabi tutulacağını belirtmiş olmasına rağmen BDDK daha ihtiyatlı bir yaklaşım benimsemiştir. Bu durum, Basel düzenlemelerine aykırılık teşkil etmemekle beraber Türk Bankalarının daha düşük bir sermaye yeterliliği oranı hesaplamalarına neden olmuştur.

Tablo 4 Türk Bankacılık Sisteminde Krediler Portföyünün Dağılımı

	Krediler Portföyü	Yüzde Payı	Krediler İçindeki Payı	Risk Ağırlığı
1	KOBİ Dışı Kurumsal	31,83	52,16	100
2	Kurumsal KOBİ	6,53	10,70	100
3	İkam. Amaçlı Gayrim. K.	2,65	4,34	50
4	Diğer Perakende	12,29	20,14	75
5	Perakende KOBİ	7,72	12,65	75
6	Toplam	61,02	100,00	
7	Kurumsal Portföy	38,36	62,86	

Kaynak: BDDK, 2011, QIS-TR3

Yukarıda belirtildiği üzere, aktif/sermaye oranı Türkiye’de 9 kat iken, analiz edilen ülkelerde ortalama 13 kat olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda, halen 262 milyar TL olan sermaye ile 2,4 trilyon TL aktif oluşturulmuştur. Mevcut SYR oranının sabit kaldığı varsayılarak bilançodaki risk ağırlığının değiştirilebileceği kalem kredi derecelendirmesiyle TL kredilerdir. TL krediler arasında da özellikle Kurumsal KOBİ ve KOBİ Dışı Kurumsal olarak gruplandırılan Kurumsal Krediler bölümüdür.

Bu analiz yapılırken yukarıdan aşağı (top-down) bir yaklaşım benimsenecektir. TL kredilerden kurumsal portföye dâhil olan %63'lük kısmın 637 milyar TL olduğu tahmin edilmektedir. Aktifin bunun dışındaki kısmında (1,7 trilyon TL) herhangi bir risk ağırlığında değişiklik imkânı bulunmadığından mevcut 9 katlık aktif/sermaye oranı kullanılarak gerekli sermayenin 191 milyar TL olduğu hesaplanmıştır. Toplam özkaynağı 191 milyar TL üzerinde kalan kısmı 71 milyar TL’dir. Analiz kapsamına dâhil edilen ülkelerin ortalama oranı olan 13 kat ile çarpıldığında 924 milyar TL kredi miktarına ulaşılabilecektir. Mevcut TL kurumsal kredilerin 637 milyar TL olduğu dikkate alındığında, ilave 287 milyar TL’lik bir kredi imkânı ortaya çıkacaktır. Bu genişleme, kurumsal kredilerin ulusal kredi derecelendirme kuruluşu tarafından derecelendirmesi suretiyle sağlanabilir.²²

²² Buradaki amaç risk ağırlığı değişmeyecek olan portföyler için mevcut oran olan 9 kullanılmıştır. Çünkü bunların risk ağırlığında herhangi bir değişiklik

**Basel-II Kapsamında Kredi Derecelendirmesi ve Kurumsal Kredilerde
Sermaye Yükümlülüğü: Karşılaştırmalı Analiz**

Tablo 5 Kurumsal Kredilerde İlave Kredi İmkânı

1	Toplam Aktifler	2.357.432
2	Krediler TL	1.013.411
3	Kurumsal Portföye Dâhil Krediler Oranı	%63
4	Kurumsal Portföye Dâhil Krediler Tutarı (2*3)	637.077
5	Risk Ağırlığı Değişmeyecek Aktif (1-4)	1.720.355
6	Aktif/Sermaye Oranı (Türkiye)	9
7	Risk Ağırlığı Değişmeyecek Aktif için Gerekli Sermaye (5/6)	191.151
8	Toplam Özkaynaklar	262.259
9	Risk Ağırlığı Değişebilecek Aktif için Kalan Sermaye (8-7)	71.108
10	Aktif/Sermaye Oranı (Ortalama)	13
11	Risk Ağırlığı Değişebilecek Aktif Tutarı (9*10)	924.406
12	İlave Kredi İmkânı (11-4)	287.329

Kaynak: BDDK, Kendi hesaplamalarımız, Milyon TL

Aynı sermaye yeterliliğini sağlamak kaydıyla kredi büyümesinin sağlanması kurumsal krediler için mevcutta uygulanan %100 risk ağırlığının ortalama olarak %69 (=637 milyar/ 924 milyar) olmasını gerektirmektedir.

Yukarıdaki hesaplamalara göre bulunan 287 milyar TL ilave kurumsal kredi imkânının, herhangi bir derecelendirme yapılmaksızın mevcut düzenlemelere göre artırılması halinde halen %15,57 olan SYR oranı, %14,88'e düşmektedir.²³

Tablo 6 Kurumsal Kredilerde Artış ve Sermaye Yeterlili Rasyosuna Etkisi

1	Yasal Özkaynak	306.290
2	Kredi Riskine Esas Tutar	1.771.179
3	Kurumsal Krediler İlave	287.329
4	Kredi Riskine Esas Tutar Yeni (2+3)	2.058.508
5	Sermaye Yeterliliği Standart Rasyosu Yeni ((3/4)*100) (YÜZDE)	14,88

yapılamamaktadır. Kurumsal kredilerde ise derecelendirme suretiyle daha yüksek bir oranın (13 kat) kullanılması mümkün olmaktadır.

²³ %15,57 Tablo 4'de 9 uncu sıradaki gerçek rakamdır ve ilave bir hesaplama yapılmamıştır.

6	Sermaye Yeterliliği Standart Rasyosu Eski (YÜZDE)	15,57
---	--	-------

Kaynak: BDDK, Kendi hesaplamalarımız, Milyon TL

Çabukel (2006)'da aşağıdan yukarı bir yaklaşımla önce kredi dereceleri tespit edilmiş ve daha sonra sermaye yükümlülüğü hesaplanmıştır. Burada ise, yukarıdan aşağı bir yaklaşımla benzer ülkelerden hareketle, karşılaştırmalı olarak ilave sermaye imkânı oluşturulabileceği tespit edilmiş ve buradan sermaye yükümlülüğü analiz edilmiştir. Buna göre, Çabukel (2006:130)'da kurumsal krediler için yapılan sermaye yükümlülüğü hesaplaması ile mevcut düzenleme ve burada tespit edilen ortalama risk ağırlığı kullanılarak hesaplamanın özeti aşağıda verilmiştir.

Tablo 7 Varsayımsal Kurumsal Kredi Portföyü ve Sermaye Yükümlülüğünde Değişim

		Çabukel (2006)	Mevcut Düzenl.	Yeni Çalışma
1	Kredi Portföyü	1.000	1.000	1.000
2	Ortalama Karşılık Oranı ²⁴	%2,92	%2,92	% 2,92
3	Karşılık Tutarı (1*2)	29,24	29,24	29,24
4	Kalan Kredi Tutarı (1-3)	970,76	970,76	970,76
5	Risk Ağırlığı	%30,52	%100,00	%69,00
6	Kredi Riskine Esas Tutar (4*5)	296,25	970,76	690,00
7	Minimum Sermaye Yükümlülüğü Oranı	%8	%8	%8
8	Minimum Sermaye Yükümlülüğü Tutarı(6*7)	23,70	77,66	55,20
9	Sermaye Yükümlülüğü Avantajı ²⁵	%69,48	%0	%28,92

Kurumsal krediler açısından Basel-II mevcut düzenlemesi Basel-I'den çok farklı değildir ve yaklaşık olarak aynı sonucu

²⁴ Çabukel (2006)'da 2003 yılına ilişkin hesaplanan ve kullanılan değer aynen varsayılmıştır. Bu karşılık genel ve özel karşılığı içermektedir. Genel karşılığın katkı sermayede dikkate alınmasının etkisi küçük olduğu için ihmal edilmiştir.

²⁵ Mevcut düzenlemeye göre hesaplanan sermaye yükümlülüğü %100 olarak kabul edilmiş ve bundan farklılaşma oranı hesaplanmıştır.

üretmesi beklenir. Çabukel (2006)'da öngörüldüğü üzere, 1000 TL'lik varsayımsal bir portföyde özel ve genel karşılık için %2,92 oranında karşılık ayrılmıştır.²⁶ Mevcut düzenlemeye göre minimum sermaye yükümlülüğü 77,66 TL'dir. Çabukel (2006)'da çok kısıtlı veriler ve test çalışması ile sermaye yükümlülüğünün 23,70 TL olduğu hesaplanmıştır. Bu çalışmada, ise %69 ortalama risk ağırlığı ile 55,20 TL sermaye yükümlülüğü olduğu hesaplanmıştır. Sermaye yükümlülüğünün Çabukel (2006)'da %69,48 oranında düşmesi çok yüksek olmakla birlikte, benzer ülkelerle yapılan karşılaştırmalı analiz çalışmasında %28,92 oranında düşüş olabileceği hesaplanmıştır.

4. Sonuç

Banka yöneticileri sermayedarlarına kar yaratmak suretiyle hisselerin fiyatlarını yükseltmeyi amaçlamaktadırlar. Bunu sağlarken risk hesaplamalarında kullandıkları kendi yöntemlerinin bulunması beklenmektedir. Bu yöntemleri sermaye yeterliliği hesaplamasında kullanmaları için denetim otoritelerinin onayına ihtiyaç duymaktadırlar. Bu onayı almak kapsamlı veri tabanı oluşturmayı ve istatistiki olarak modeli doğrulamayı gerektirmektedir. BDDK (2016) tarafından ileri yaklaşımlara ilişkin düzenlemeler 2016 yılı başında oluşturulmuştur ancak bankaların buna uyumunun zaman alacağı değerlendirilmektedir.²⁷

Bankacılıkta temel unsur riskin doğru yönetilmesidir ve BCBS tarafından standartlar geliştirilmektedir. Bunun temelini de Basel-II ve Basel-III standartları oluşturmaktadır. Bu standartlara uygun olmak kaydıyla ülkeler çeşitli politikalar geliştirmektedirler. Bankacılığın en önemli risk unsuru kredi riskidir ve Türkiye'de kullanılan Standart yöntem KDK'ların derecelerini esas almaktadır. Ülkemizde, birkaç KDK kurulmuş ve SPK (2007) düzenlemesine göre kabul edilmiştir. BDDK'nın yetkilendirdiği bir KDK bulunmaktadır ancak verilen notların %100 risk ağırlığına tabi tutulacağı karara bağlanmıştır.²⁸ Bu nedenle herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

²⁶ Genel karşılığın özkyanağa ilavesine ilişkin hükümler ihmal edilebilir düzeyde görülmüştür.

²⁷ BDDK tarafından piyasa ilişkin riske maruz değer modelinin kullanımına ilişkin düzenleme 2001 yılına yayımlanmış olmasına rağmen bankalar tarafından halen kullanılmamaktadır.

²⁸ JCR BDDK'nın 01/10/2009 tarih ve 3368 sayılı kararı ile faaliyet izni verilmiştir.

Uluslararası KDK'ların objektif olduğu ve modellerinin doğru işlediği konusunda uluslararası alanda tereddütler bulunmaktadır. Türkiye'ye verilen notun düzeyi ile kurumsal krediler için hesaplanan sermaye yükümlülüğünün yüksek olduğu, mevcut sermaye yeterliliği oranını düşürdüğü ve bankaların aktiflerinin büyümesinde önemli bir engel olduğu kanaati oluşmuştur. Basel standartları gereğince, uluslararası KDK'ların verdiği kredi derecesinin, Türk bankacılık sisteminin sermaye yükümlülüğünü hesaplamada kullanması gerekmektedir. Çünkü alternatif bir yöntem tanımlanmamıştır. Ancak, kredilerin derecelendirilmesinde ulusal bir KDK'nın kurulması suretiyle daha gerçekçi bir risk ve sermaye yükümlülüğü hesabı yapmak mümkündür.

Bu çalışmada yapılan karşılaştırmalı analizde mevcut sermaye yapısıyla daha fazla kredi vermenin mümkün olduğu gösterilmiştir. Benzer şekilde, kaliteli kredileri daha düşük risk ağırlığına tabi tutmak suretiyle daha yüksek bir sermaye yeterliliği oranı hesaplanabilir. Bu bankaların kredibilitesini ve kredi derecesini artıracaktır. Bu da, finansal istikrar analizlerinde Türkiye'nin bankacılık sektörünün kalitesinin daha iyi olması sağlayacak ve ülkenin kredi notunu da olumlu etkileyecektir.

EK-1 Bilanço

Tablo 8 Türk Bankacılık Sisteminin Bilanço Yapısı

Sıra No	Bilanço (milyon TL),	Türk Parası (TP)	Yabancı Para (YP)	Toplam (T)
1	Nakit Değerler	12.935	9.331	22.265
2	Merkez Bankasından Alacaklar	18.582	22.492	41.074
3	Para Piyasalarından Alacaklar	1.586	418	2.005
4	Bankalardan Alacaklar	23.590	61.751	85.341
5	Gerçeğe Uygun Değer Farkı K/Z Yan. Menk. Değ.(Net)	2.611	412	3.023
6	Satılmaya Hazır Menkul Değerler (Net)	176.484	65.968	242.452
7	Zorunlu Karşılıklar	58	206.395	206.453
8	Menkul Kıymet Ödünç Piyasasından Alacaklar	45	0	45
9	Ters Repo Alacakları	9.858	1.162	11.020
10	Krediler*	1.013.411	471.549	1.484.960
11	Takipteki Alacaklar (Net) (12-13)	11.984	99	12.082
12	a) Takipteki Alacaklar	46.970	571	47.541
13	b) Takipteki Alacaklar Karşılığı (-)	34.986	472	35.459
14	Faiz (Kar Payı) ve Gelir Tah. Reeskontları	47.187	13.762	60.949
15	a) Kredi Faiz (Kar Payı) ve Gelir Tah. Reeskontları	20.447	4.683	25.131
16	b) Menkul Değerler Faiz Reeskontları	10.466	2.336	12.801
17	c) Diğer Faiz (Kar Payı) ve Gelir Reeskontları	16.274	6.742	23.016

18	Finansal Kiralama Alacakları (Net)	3.689	265	3.955
19	İştirakler, Bağlı ve Birlikte Kontrol Edilen Ort. (Net)	21.927	11.360	33.287
20	Vadeye Kadar Elde Tutulacak Menkul Değerler (Net)	55.144	29.060	84.204
21	Elden Çıkarılacak Kıymetler (Net)	4.275	0	4.275
22	Sabit Kıymetler (Net)	25.503	29	25.532
23	Diğer Aktifler	24.749	9.760	34.510
24	TOPLAM AKTİFLER (1+...+23)- (12+13+15+16+17)	1.453.620	903.812	2.357.432
43	Karşılıklar	39.433	2.678	42.110
45	TOPLAM (Mevduat ve Borçlar) (25+...+44)- (26+27+35+36+41+42)	1.025.490	1.069.683	2.095.173
53	TOPLAM ÖZKAYNAKLAR (46+...+52)	260.019	2.239	262.259
54	TOPLAM PASİFLER (45+53)	1.285.509	1.071.923	2.357.432
55	Gayrinakdi Kredi ve Yükümlülükler	188.293	270.360	458.653
56	Taahhütler (57+58)	836.030	1.245.949	2.081.979
57	a) Türev Finansal Araçlar	471.274	1.112.966	1.584.240
58	b) Diğer Taahhütler	364.756	132.983	497.739
59	Bankalara Kullanılan Krediler***	4.504	10.986	15.490
60	Bankalar Mevduatı (Katılım Fonu)***	21.721	53.743	75.464

Kaynak: BDDK, Dönem:2015/12, Son güncelleme:4/7/2016

EK-2 Sermaye Yeterliliği Oranı

**Tablo 9 Türk Bankacılık Sisteminin Sermaye Yeterlilik Tablosu
ve Bilanço İlişkisi**

	Sermaye Yeterliliği (milyon TL)	Toplam	Bilanço Sıra No
1	Ana Sermaye Toplamı	259.344	53T
2	Katkı Sermaye Toplamı	48.745	42T
3	Orana Esas Sermaye Toplamı (1+2)	308.090	
4	Sermayeden İndirilen Değerler Toplamı	1.799	
5	Yasal Özkaynak (3-4)	306.290	
6	Çekirdek Sermaye	260.911	
7	Risk Ağırlıklı Kalemler Toplamı (10+24+25)	1.967.196	
8	Çekirdek Sermaye Yeterliliği Rasyosu ((6/7)*100) (YÜZDE)	13	
9	Sermaye Yeterliliği Standart Rasyosu ((5/7)*100) (YÜZDE)	16	
10	Kredi Riskine Esas Tutar (11+12)	1.771.179	
11	Menkul Kıymetleştirme Pozis. Kayn. Kredi Riskine Esas Tutar	0	
12	Karşı Taraf Kredi Riski Dahil Kredi Riskine Esas Tutar (Standart Yaklaşım)	1.771.179	
13	Risk Ağırlığı %0 Olan Kalemler Toplamı	576.740	1T, 2TP, 5TP, 7T,6TP, 20TP
14	Risk Ağırlığı %10 Olan Kalemler Toplamı	0	
15	Risk Ağırlığı %20 Olan Kalemler Toplamı	95.233	3TP, 4TP
16	Risk Ağırlığı %50 Olan Kalemler Toplamı (G.menkul İpoteği ile Teminatlandırılanlar)	273.751	10T
17	Risk Ağırlığı %50 Olan Kalemler Toplamı	219.439	3YP, 4YP,

			2YP, 5YP, 6YP, 20YP,
18	Risk Ağırlığı %75 Olan Kalemler Toplamı	378.763	10T
19	Risk Ağırlığı %100 Olan Kalemler Toplamı	1.010.178	10T
20	Risk Ağırlığı %150 Olan Kalemler Toplamı	43.972	12aT
21	Risk Ağırlığı %200 Olan Kalemler Toplamı	68.969	
22	Risk Ağırlığı %250 Olan Kalemler Toplamı ²⁹	2.957	
23	Risk Ağırlığı %1250 Olan Kalemler Toplamı	0	
24	Piyasa Riskine Esas Tutar	53.763	
25	Operasyonel Riske Esas Tutar	142.254	

Kaynak: BDDK, T: Toplam, YP: Yabancı Para, TP: Türk Parası, Dönem:2015/12, BDDK tarafından Tablonun son güncelleme tarihi 4/7/2016'dir.

KAYNAKLAR

ASHCRAFTİ, A. ve SCHUERMAN T. (2008), "Understanding the Securitization of Subprime Mortgage Credit Staff Report no. 318" March 2008.

BCBS, (2005a), "Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework".

BCBS, (2005b) "Studies on Validation of Internal Rating Systems", *Working Paper*.

BCBS (2006), "Result of the Fifth Quantitative Impact Study (QIS 5)".

BCBS (2010), "Basel III: International Framework for Liquidity Risk Measurement, Standards And Monitoring".

²⁹ Ocak 2016'da yapılan değişiklele %250 Risk Ağırlığı kaldırılmıştır.

BCBS (2014), "Basel III Leverage Ratio Framework And Disclosure Requirements", Ocak 2014.

BDDK (2011), "BASEL-II Üçüncü Sayısal Etki Çalışması QIS-TR3 Değerlendirme Raporu", Mart 2011

BDDK (2012a), "Bankacılık Sektörü Basel-II İlerleme Raporu", Ekim 2012

BDDK (2012b), "Derecelendirme Kuruluşlarının Yetkilendirilmesine ve Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Yönetmelik", 17 Nisan 2012 SALI Resmî Gazete Sayı : 28267

BDDK (2013), "Bankaların Kaldıraç Düzeyinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik", 5 Kasım 2013 Resmî Gazete Sayı : 28812

BDDK (2015a), "Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik", 23 Haziran 2015, 29511 sayılı Resmi Gazete

BDDK (2015b), "Bankaların Likidite Karşılama Oranı Hesaplamasına İlişkin Yönetmelik", 21 Mart 2015, 28948 sayılı Resmi Gazete

BDDK (2016), "İçsel Derecelendirmeye Dayalı Yaklaşımların ve İleri Ölçüm Yaklaşımının Değerlendirilmesine, Validasyonuna ve Kurumsal Yönetime İlişkin Rehber", 31 Mart 2016, Resmi Gazete: 6827

BLOOMBERGHT (2016), "Moody's Türkiye'nin kredi notunu düşürdü", 24 Eylül 2016

<http://www.bloomberght.com/haberler/haber/1921899-moodys-turkiyenin-kredi-notunu-dusurdu>

BORD, V. ve J. SANTOS (2011), "The Rise of the Originate-to-Distribute Model and the Role of Banks in Financial Intermediation"

CANBOLAT MA ve A GÜMRAH, (2015) "Analysis of Credit Risk Measurement Models in the Evaluation of Credit Demands", - Universal Journal of Accounting and Finance 3(1): 16-20, 2015

CGFS (2011), "The Impact Of Sovereign Credit Risk On Bank Funding Conditions", CGFS Papers No 43 July, 2011 s.3

ÇABUKEL R. (2006), *Bankaların Kurumsal Kredileri Açısından Kredi Riski Yönetimi ve Basel-II Uygulaması*, Gazi Üniversitesi, Doktora Tezi

ÇABUKEL R. (2007), *Bankaların Kurumsal Kredileri Açısından Kredi Riski Yönetimi ve Basel-II Uygulaması*, TBB, Doktora Tezinin Basımı

EUROPEAN PARLIAMENT (2006a), "Directive 2006/49/EC Of The European Parliament And Of The Council Of 14 June 2006 On The Capital Adequacy Of Investment Firms And Credit Institutions (Recast)"

EUROPEAN PARLIAMENT (2006b), "Directive 2006/48/EC of the European parliament and of the Council Of 14 June 2006 Relating To The Taking Up And Pursuit Of The Business Of Credit institutions (Recast)"

EUROPEAN PARLIAMENT (2009), "Regulation (EC) No 1060/2009 of The European Parliament And Of The Council Of 16 September 2009 On Credit Rating Agencies"

ECB (2008), "The Incentive structure Of the 'Originate And Distribute' Model" December

ERSOY, H. ve N. ORAL (2015). "KOBİ'lerin Kredi Değerliliğinin Ölçümünde Ortaya Çıkan Sorunlar: Çözümüne Yönelik Bir Uygulama Örneği." Journal of the Institute of Social Sciences Cankiri Karatekin University/Cankiri Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(1).

GÜMÜŞ, F. B., ve Ö. NALBANTOĞLU (2015), "Türk Bankacılık Sektöründe 2014 Yılı Verileri İle Stres Testi Uygulaması."

FED (2007), Press Realese, 2 Nov 2007

FED (2011), Report to the Congress on Credit Ratings, July 2011

FIBEN (2006), "Banque de France Scores: Development, Applications, And Maintenance"

FSB (2010), "Prensiples for Reducing Reliance on Credit Rating Agencies"

FSB (2012), "Roadmap And Workshop For Reducing Reliance On CRA Ratings", 2 November 2012

KARAGÖL, E. T ve MIHÇIOKUR, Ü. İ., (2012), "Kredi Derecelendirme Kuruluşları: Alternatif Arayışlar"

KIRLIOĞLU, H. ve A. ŞENOL (2011) "KOBİ'lerde UFRS ve BASEL II Düzenlemelerinin Farkındalığının Araştırılması: Doğu Marmara Örneği." Muhasebe ve Finansman Dergisi, Ekim/2011

KURTOĞLU, Y. (2009), "Basel-II ve Kobi Kredileri Sermaye Yeterliliği ve Sermaye Standartlarında Uluslararası Uyum", *Maliye Dergisi* y Sayı 157 y Temmuz-Aralık 2009

SEC, 2003, "Report on the Role and Function of Credit Rating Agencies in the Operation of the Securities Markets,"

SEC, 2008, Summary Report of Issues Identified in the Commission Staff's Examinations of Select Credit Rating Agencies, July 2008 s. 12

SEVİM Ş., T. BOZDOĞAN, MA CANBOLAT (2009) "Kredi Taleplerinin Değerlendirmesinde Bilgisayar Destekli Mali Analiz Sonuçlarının Puanlaması ve bir Model Denemesi" *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (2009) 2/2, 83-101

SPK (2007), "Sermaye Piyasasında Derecelendirme Faaliyeti Ve Derecelendirme Kuruluşlarına İlişkin Esaslar Tebliği" (Seri: VIII, No: 51) (12/7/2007 tarihli ve 26580 sayılı Resmi Gazete)

Toprak, M. ve R. Çabukel (2009). "Global Fund and Potentials for Emerging Markets." *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2).

YAZICI, R., B., BEHDİOĞLU, S., YAZICI, A., & ŞİMŞEK, M. (2008) "Türkiye'de Basel II Standartlarının KOBİ'lere Etkilerini İncelemeye Yönelik Uygulamalı Bir Çalışma: Marmara Bölgesi Örneği." *Basel İlye Geçiş Öncesi Kobi'lerde Genel Durum Değerlendirmesi: Sorunlar*, 115.

RESTORAN YÖNETİCİLERİNİN FİZİKSEL KANITLARIN KULLANIMINA YÖNELİK BAKIŞ AÇILARININ BELİRLENMESİ: ESKİŞEHİR ÖRNEĞİ*

Gül Nur DEMİRAL¹

Çağrı Hale ÖZEL²

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, turizm işletme belgeli yiyecek-içecek işletmelerinden biri olan restoranların yöneticilerinin, restoranı pazarlamada ve müşterilere hizmet sunmada fiziksel kanıtlara yönelik bakış açılarını belirlemektir. Alanyazın incelendiğinde fiziksel kanıtların müşteriler üzerindeki etkilerinin araştırıldığı, ancak restoran yöneticilerinin bu konu hakkındaki görüşlerini belirlemek amacıyla yeterli düzeyde çalışmanın yapılmadığı görülmüştür. Eskişehir ilinde faaliyet gösteren restoranların yöneticileri, araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Veriler yarı yapılandırılmış görüşme formundan yararlanılarak görüşme tekniği ile toplanmıştır. 2015 yılının Temmuz ayında 18 restoranda toplam 19 yönetici ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Elde edilen veriler, içerik analizi ile incelenmiş ve beş tema elde edilmiştir. Sonuç olarak restoran yöneticilerinin büyük bir kısmının, fiziksel kanıtları planlarken ambiyans ve tasarım boyutlarına dikkat ettikleri, fiziksel kanıtlardan müşteri memnuniyeti oluşturmak amacıyla yararlandıkları, restoranlarında kullandıkları fiziksel kanıtları en çok zorunlu nedenlerle değiştirdikleri ve fiziksel kanıtlar içinde en fazla temizlik ve dekor unsurlarına önem verdikleri tespit edilmiştir. Bu çalışmanın, fiziksel kanıtların restoran yöneticilerinin bakış açısıyla değerlendirilmesi konusunda, alanyazına katkı sağlaması beklenmekte, fiziksel kanıtların restoranların pazarlanmasındaki rolü konusunda restoran yöneticileri için yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Fiziksel Kanıtlar, Restoranlardaki Fiziksel Kanıt Boyutları, Restoran Yöneticileri, Eskişehir.

* Bu makale, Gül Nur DEMİRAL'ın Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı'nda yazılan "Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği" başlıklı tezinden üretilmiştir.

¹ Arş. Gör., Anadolu Üniversitesi Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, gulnurdemiral@anadolu.edu.tr

² Yrd. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, chkayar@anadolu.edu.tr

**RESTAURANT MANAGERS' VIEWS ON THE USE OF PHYSICAL
EVIDENCE: THE CASE OF ESKİŞEHİR**

ABSTRACT

The purpose of this study is to identify the views of restaurant managers (as food and beverage establishments with tourism operation license) on the use of physical evidence which is a marketing mix element used for marketing restaurants. The effects of the use of physical evidence on customers are frequently researched in the extant literature, yet there are not many studies, to our knowledge, which focus on the viewpoints of restaurant managers. Restaurant managers in Eskişehir form the population of this study. The data were collected via semi-structured interview forms. Face to face interviews were conducted with a total of 19 restaurant managers in 18 different restaurants during July, 2015. The data were analyzed through content analysis and five themes were obtained. The results of the study suggest that in planning the use of physical evidence, most of the managers pay attention to the ambiance and design dimensions; they utilize physical evidence to create customer satisfaction; change physical evidence for obligatory reasons, and pay attention to sanitation and decoration elements more than other physical factors. The current study contributes to the literature on physical evidence from restaurant managers' perspective. The study is also expected to guide managers about the role of physical evidence for marketing restaurants.

Keywords: *Physical Evidences, Physical Evidence Dimensions in Restaurants, Restaurant Managers, Eskişehir.*

1. Giriş

Günümüz iş dünyasının giderek artan rekabet ortamında eskiye göre çok daha bilinçli hale gelen müşterilerin işletmelerden saygınlık görmek, kendilerine özel ürünlerden yararlanmak, işletmede rahat ettirilmek gibi beklentileri oluşmaya başlamıştır. Müşteri beklentilerinin değişmesi ile birlikte mal ve hizmet pazarlamasında da yenilikler ortaya çıkmış ve pazarlama karması elemanları genişletilmiştir. Hizmet pazarlaması için yetersiz kaldığı düşünülen 4P'ye (ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma) Booms ve Bitner'in (1981) önerdiği fiziksel kanıtlar, süreç ve insan olmak üzere 3P daha eklenmiştir.

Pazarlama karması elemanları, hizmet sektöründeki tüm işletmelerde olduğu gibi turizm sektöründe de önemli bir konudur. Bu nedenle, turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için pazarlama karması elemanları, turizm ürününün yapısı ve müşteri

beklentileri göz önüne alınarak planlanmalıdır. Turizm ürününün kullanılmadan önce denenme olasılığı olmamasından, kalitesinin müşterilerin algısına bağlı olmasından ve çoğunlukla fiziksel/dokunulabilir özellikler taşımasından dolayı bu ürünlerin pazarlanması oldukça zordur. Bu nedenle, turizm işletmelerinin turizm ürünlerini pazarlarken, hizmetlerin dokunulabilirliğini arttıran ve müşteriye hizmet hakkında somut ipuçları verilmesini sağlayan fiziksel kanıtlara ayrı bir önem vermesi gerekmektedir. Turizm işletmeleri kapsamında yer alan restoranlar da fiziksel kanıtlara önem vererek pazarlama aktivitelerini daha etkin bir şekilde gerçekleştirebilir ve müşteri beklentilerini karşılayabilir.

Restoran müşterilerinin restoranın fiziksel kanıtlarından etkilendikleri ve fiziksel kanıtların müşterilerin restorana ilişkin verecekleri tepkilerde belirleyici bir rol oynadığı bilinmektedir. Müşterilerin bir restoranın fiziksel kanıtlarına verdikleri tepkiler; bilişsel ve duygusal tepkiler (Kim ve Moon, 2009), davranışsal tepkiler (Liu ve Jang, 2009; Ariffin, Bibon ve Abdullah, 2012) ve müşteri tatmini (Sulek ve Hensley, 2004; Wall ve Berry 2007) olarak sıralanabilir. Çalışmada detaylı bir şekilde ele alınan bu tepkiler, restoran müşterilerinin restorandan memnun kalma derecesine bağlı olarak değiştiğinden restoran yöneticileri, müşterilerini memnun etmek için restoranlarındaki fiziksel kanıtları organizasyonel amaçlar ve pazarlama amaçları doğrultusunda yönetmelidir.

Restoranın fiziksel kanıtlarını yönetme yetkisine sahip restoran yöneticilerine bu konuda fazlaca sorumluluk düşmektedir. Ancak, yöneticilerin fiziksel kanıtları planladıkları, oluşturdukları, değiştirdikleri ve kontrol ettikleri halde genellikle özel bir tasarımın ya da tasarım değişikliğinin tesisin nihai kullanıcıları üzerindeki etkilerini tam olarak kavramadıkları, alanyazındaki önceki çalışmalarda (Bitner, 1992; Gagić vd., 2013) tespit edilmiştir. Bu nedenle, bu çalışmada odak noktası olarak yöneticiler seçilmiştir. Böylece restoran yöneticilerinin fiziksel kanıtları işletmelerinde nasıl planladıkları, bu kanıtları kullanırken nelere dikkat ettikleri ve fiziksel kanıtlardan hangi amaçlar doğrultusunda yararlandıkları belirlenebilecektir.

Bu çalışmanın amacı, restoran yöneticilerinin, restoranı pazarlamada ve müşterilere hizmet sunmada önemli bir fonksiyonu olan fiziksel kanıtlara yönelik bakış açılarını belirlemektir.

Çalışmanın kapsamını, Eskişehir il merkezindeki otel bünyesinden bağımsız turizm işletme belgeli yiyecek-içecek işletmelerinin yöneticileri oluşturmaktadır. Çalışmanın alt amaçları ise şunlardır:

- Restoran yöneticilerinin, restorandaki fiziksel kanıtları planlarken nelere dikkat ettiklerini saptamak,
- Restoran yöneticilerinin, restoranlardaki fiziksel kanıtları hangi amaçlarla kullandıklarını ortaya çıkarmak,
- Restoran yöneticilerinin fiziksel kanıtları değiştirme nedenlerini incelemek,
- Restoran yöneticilerinin sıklıkla değiştirdikleri fiziksel kanıtları ortaya çıkarmak,
- Restoran yöneticilerinin en çok önem verdikleri fiziksel kanıt boyutlarını belirlemek.

2. Fiziksel Kanıtlar Kavramı

Fiziksel kanıtlar kavramı, çevre psikolojisi araştırmaları sonucunda ortaya çıkmış ve disiplinler arası etki ile pazarlama ve tüketici araştırmaları alanyazınında da kendine yer bulmuştur (Sherry, 1998: 5-8). Fiziksel kanıtlar, hizmetlerin sunulduğu ve işletme ile müşterilerin etkileşimde bulunduğu çevre ve hizmetin performansını ya da iletişimini kolaylaştıran dokunulabilen bileşenlerden her biri olarak tanımlanabilir (Zeithaml vd., 2009: 25). Fiziksel kanıtlar, bir işletmenin atmosferini, görüntüsünü ve kimliğini etkileyen, alınan hizmet ve hizmet organizasyonunun kendisi hakkında müşterilerin yargı ve algılarını etkileyebilen “fiziksel özellikleri” içermektedir (Weichard, 1992: 41).

Alanyazında fiziksel kanıtlar tanımlanırken “fiziksel çevre” (Baker, 1986), “atmosfer” (Kotler, 1973) ve “hizmet uzantıları” (Bitner, 1992) kavramları ile birlikte kullanılmaktadır. Bu kavramlardan fiziksel çevre ve atmosfer, müşterilerin satın alma olasılığını arttırabilen ve müşteride spesifik duygusal tepkilerin ortaya çıkmasını sağlayabilen bir satın alma çevresi tasarımı olarak tanımlanmaktadır (Kotler, 1973: 50). Hizmet uzantıları ise personelin ve müşterilerin davranışlarını geliştirmek için işletme tarafından kontrol edilebilen nesnel fiziksel faktörlerin hepsi olarak

tanımlanmıştır (Bitner, 1992: 58). Görüldüğü gibi fiziksel çevre ve atmosfer kavramları eş anlamlı olarak kullanılabilmektedir.

Fiziksel kanıtlar kavramı farklı yazarlar tarafından “atmosfer” (Kotler, 1973), “fiziksel çevre” (Baker, 1986), “çevre psikolojisi” (Russell ve Snodgrass, 1987), “tatil uzantıları” (Gunn, 1988) “hizmet uzantıları” (Bitner, 1992), “spor uzantıları” (Wakefiel vd., 1996), “ekonomik çevre” (Arnould vd., 1996), “pazarlama çevresi” (Turley ve Milliman, 2000), “interaktif tiyatro” (Mathwick vd., 2001), “mağaza çevresi” (Roy ve Tai, 2003), “hizmet çevresi” (Cronin, 2003), “sosyal hizmet uzantıları” (Tombs ve McColl-Kennedy, 2003), “deneyim uzantıları” (O’Dell, 2005), “festival uzantıları” (Lee vd., 2008) ve sanal, çevrimiçi, siber ve e-uzantılar ile aynı anlama gelen “e-hizmet uzantıları” (Waite ve Rowley, 2015) olmak üzere farklı şekillerde kullanılmıştır. Alanyazının eklektik yapısını ortaya koyan bu kavramlar, 40 yıldan fazla süreden beri araştırılmakta ve geliştirilmeye devam etmektedir.

Fiziksel ortam için kullanılan kavramların sonundaki “uzantı” kelimesi yemek bağlamında ele alındığında ise dört farklı ölçekten bahsedilmektedir. Bunlar; oda ölçeği, eşya ölçeği, taşıyıcı ölçek ve nesne ölçeğidir (Sobal ve Wansink, 2007). Oda ölçeği pencere düzeni, mobilya yerleşimi ve ortam koşulları gibi yiyecek tüketiminin algılanmasını kolaylaştıran fiziksel özellikleri içermektedir. Eşya ölçeği, yiyeceğin sunulduğu ve tüketildiği alanın görüntüsüdür. Taşıyıcı ölçek, yiyecek taşıyıcısının şekli ve tasarımı gibi unsurları ifade etmektedir. Nesne ölçeği ise yiyeceğin görünüşünü belirtmektedir (Hermannsdóttir vd., 2013).

Fiziksel kanıtların hizmet işletmeleri için önemi, tüketicinin satın alma kararına ulaşmasında, satın aldığı hizmetten tatmin olmasında ve hizmeti tekrar satın almasında oynadığı rolden kaynaklanmaktadır. Fiziksel kanıtlar, müşterilerin satın alma öncesinde aradıkları ipuçlarını sunması açısından önemli bir kaynaktır (Üner, 1994: 6). Örneğin, bir otelin restoranında sunduğu menü kartları ya da otel odalarında kullanılan buklet malzemeler, otelin hizmetlerinin kalitesinin algılanmasında müşteriler için önemli bir kanıttır. Fiziksel kanıtlar, işletme için olumlu bir imaj yaratılması yanında işletme çalışanlarının başarısında ve iş tatmininde de etkilidir (Al, 2002: 44-45).

Fiziksel kanıtlar, hizmetin sunum sürecinin akışını kolaylaştırmakta, müşterilere yardımcı olan bilgiler sunmakta (Hoffman ve Turley, 2002: 36) böylece, verimliliği artırmak için tasarlanabilmekte ve hizmet deneyiminin tamamlayıcısı olarak rol oynamaktadır (Tripathi ve Siddiqui, 2007). Ayrıca hizmet işletmeleri, kendilerini rakip işletmelerden farklılaştırmada ve rekabet avantajı sağlamada fiziksel kanıtlardan yararlanmaktadır. Özellikle restoranlar, yakınlarında bulunan restoranlarla rekabet edebilmek ve müşteriyi mekâna çekebilmek için fiziksel kanıtları yoğun olarak kullanmaktadır. Restoranın önüne ya da üstüne konan tabela şeklinde çarpıcı bir mesaj, ilgi çekici bir heykel, ilgi çekici kostüm giymiş bir elemanın restoranın önünde dolaşması veya dışarıya yerleştirilen çarpıcı bir menü yardımıyla müşteriler işletmeye çekilmeye çalışılmaktadır (Öndoğan, 2010: 21).

3. Fiziksel Kanıtların Müşteriler Üzerindeki Etkileri

Fiziksel kanıtların müşteriler üzerindeki etkileri; müşteri tatmini üzerinde ya da biliş üzerinde ortaya çıkabilmekte, duygusal ya da davranışsal sonuçlar doğurabilmektedir.

Müşteri tatmini üzerindeki etki: Fiziksel kanıtların, müşteri tatmini üzerinde etkili olduğu, yapılan araştırmalarla ortaya konulmuştur. Örneğin, Wakefield ve Blodgett (1996), fiziksel kanıtların algılanan kalite üzerindeki etkilerini inceledikleri araştırmalarında tasarımın, tesis estetiğinin, elektronik ekipmanın, koltuk konforunun ve temizliğin, müşteri tatminini etkilediğini belirtmişlerdir. Fiziksel kanıtlar ve müşteri tatmini arasındaki ilişkiyi inceleyen diğer araştırmacılar (Sulek ve Hensley, 2004), yaptıkları çalışmada restorandaki tüm tasarım özellikleri ve genel yemek tatmini arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Esasen, restoranlarda genel memnuniyet derecesini büyük ölçüde fiziksel kanıtlar belirlemektedir (Ryu ve Han, 2010). Örneğin, farkında olmadan algılanan fon müziği, renk düzeni gibi unsurlar, hizmet deneyimi sırasında ve tüketim sonrası tatminde temel belirleyiciler haline gelebilir (Wirtz ve Bateson, 1999: 64).

Biliş üzerindeki etki: Fiziksel kanıtların biliş üzerindeki etkisi birtakım düşüncelerin ve yaklaşımların değişikliğe uğraması ile ortaya çıkmaktadır. Mekânların büyüklüğü, genişliği, dekoru, mobilyaları, çalışanların üniforması, temizliği ve davranışları,

müşterilerin düşüncelerini ve yaklaşımlarını etkilemektedir (Kozak, 2008: 241-242). Bu nedenle fiziksel ipuçları, insanların değerlendirmelerini ve mal veya hizmetin kalitesi üzerindeki kararlarını etkileyen algısal tepkilere yol açabilir (Kim ve Moon, 2009: 147). Zira, algılanan hizmet kalitesi de; güvenilirlik, cevaplanabilirlik, empati ve güvence gibi fiziksel çevrenin soyut yönlerinin bilişsel değerlendirmesini yansıtmaktadır (Wakefield ve Blodgett, 1999: 52). Örneğin, müşteriler bir restoranın iç ve dış tasarımını çekici ya da markasının sembolünü ikna edici bulduğunda bu uyarılar, hizmet sunumunun farklı yönlerinin (yiyecek kalitesi ve fiyat gibi) kalitesinin genel bir algısı olarak görülebilir (Kim ve Moon, 2009: 147). Kalite algılamalarını ölçme amacıyla yapılan araştırmalarda (Narasimhan ve Sen, 1992; Chebat ve Morrin, 2007; Ha ve Jang, 2010) fiziksel kanıtlar ve algılanan kalite arasında kuvvetli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Duygusal etki: Fiziksel kanıtların duygular üzerinde etkili olduğu bilinen bir gerçektir. Bireylerin estetik olmayan, gürültülü, pis kokulu, havasız ortamlarda kalmayı tercih etmeyecekleri açıktır (Kozak, 2008: 242). Bu nedenle, fiziksel kanıtlar düzenlenirken müşterilerin duygusal anlamda nasıl hissedeceğinin anlaşılması ve fiziksel kanıtların buna göre düzenlenmesi önem taşımaktadır (Uygur, 2007: 381). Fiziksel kanıtların bireylerin duygusal tepkileri üzerindeki etkisi; memnuniyet (mutluluk-mutsuzluk), duygusal uyarılma (sakin-heyecanlı) ve baskınlık (etken-edilgen) olarak sıralanabilir (Russell ve Pratt, 1980). Kim ve Moon (2009), temalı restoranlardaki fiziksel kanıtların müşteriler üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarında fiziksel kanıtların memnuniyet duygusu oluşturduğunu ortaya koymuşlardır. Morrison vd. (2011) ise mağazadaki müziğin ve kokunun müşteriye nasıl etkilediğini araştırmışlar ve mağazanın içindeki hoş kokunun ve düşük ses düzeyinde çalan müziğin müşterilerin memnuniyet ve duygusal uyarılma derecelerine olumlu yönde etki ettiğini belirtmişlerdir.

Davranışsal etki: Müşterilerin duygusal tepkileri aracılığıyla fiziksel kanıtlara verdikleri davranışsal tepkiler, araştırmacılar tarafından merak edilmiştir. Memnuniyet ve duygusal uyarılmanın; daha fazla para harcama (Chebat ve Michon, 2003; Morrin ve Chebat, 2005), yaklaşma ve kaçınma davranışı (Wu vd., 2008; Manganari vd., 2009; Vilnai-Yavetz ve Gilboa, 2010), tekrar satın alma (Jeong vd., 2009),

işletmede harcanan zaman ve para miktarı (Morrison vd., 2011) üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Restoran müşterilerinde oluşan memnuniyet duygusunun ise tekrar satın alma (Oh, 2000; Han vd., 2009; Kim vd., 2009), fiyat duyarlılığı (Homburg vd., 2005), tavsiye etme (Oh, 2000; Babin vd., 2005; Ladhari vd., 2008; Kim vd., 2009) ve davranışsal sadakat (Namkung ve Jang, 2007; Ladhari vd., 2008; Ryu vd., 2008; Kang ve Wang, 2009; Ha ve Jang, 2010; Ryu ve Han, 2010; Ryu vd., 2010) üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir.

4. Alanyazın Taraması

Araştırmacıların, restoranlarda kullanılan fiziksel kanıtlar üzerine yaptığı farklı çalışmalardan örneklere Tablo 1’de yer verilmiştir.

Tablo 1. Restoranlardaki Fiziksel Kanıtlar Üzerine Yapılan Çalışmalar

Yazar(lar)	İnceleme Konusu	Fiziksel Kanıt Boyutları
Bitner (1992)	Müşteri ve çalışanlar üzerindeki etkisi	Ortam koşulları (sıcaklık, hava kalitesi, gürültü, müzik, koku vb.), yer/fonksiyon (düzen, ekipman, mobilya vb.), işaretler/semboller/ insan yapımı eşyalar (tabela, kişisel eserler, dekorasyon tarzı vb.).
Baker ve Cameron (1996)	Müşterilerin bekleme süresi üzerine etkisi	Ortam koşulları (aydınlatma, sıcaklık ve müzik), tasarım (renk, mobilyalar ve ortam düzeni) ve sosyal unsurlar (müşteriler ve çalışanlar).
Kivela, Inbakaran ve Reece (2000)	Müşteri tatmini ve tekrar ziyaret niyeti	Ortam koşulları (konfor düzeyi, gürültü ve restoranın görüntüsü).
Sulek ve Hensley	Müşteri tatmini	Dekor, gürültü, sıcaklık ve temizlik.

**Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış
Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği**

(2004)		
Wall ve Berry (2007)	Müşteri tatmini	Tasarım ve ambiyans (ekipman, tesis düzeni, aydınlatma ve renk).
Kim ve Moon (2009)	Müşterilerin bilişsel, duygusal ve davranışsal tepkileri	Ortam koşulları (aydınlatma, sıcaklık, koku ve müzik), tesis estetiği (mimari, dekor ve çekicilik), düzen (masalar arasındaki boşluk, işaretler ve masa sayısı), elektrik ekipmanı (ses/video aletleri) ve koltuk konforu.
Liu ve Jang (2009)	Müşterilerin duygusal tepkileri, algıladıkları değer ve davranışsal niyetleri	İç dekorasyon (tasarım, mobilya, resim ve masa düzeni), ambiyans (aydınlatma, müzik, koku ve sıcaklık), mekânsal düzen (uygun koltuk alanı, hareket etme kolaylığı ve yemek mahremiyeti) ve sosyal unsurlar (iyi giyimli, profesyonel ve kalifiye personel)
Voon (2011)	Müşteri tatmini ve sadakati	Tesisin fiziksel çekiciliği, park alanının kullanılabilirliği, temizlik, sıcaklık, müzik, renk, koku, işaretler/tabelalar ve tasarım/düzen.
Ryu ve Han (2011)	Müşteri algısı, sadakati ve tatmini	Tesis estetiği (resimler, duvar dekorasyonu ve renkler), ambiyans (müzik, sıcaklık ve koku), aydınlatma, düzen ve sosyal unsurlar.
Ariffin, Bibon ve Abdullah (2012)	Müşteri davranışları	Stil, düzen, renk, aydınlatma ve mobilya.

Albayrak (2013)	Müşterilerin karşılaştıkları sorunlar ve şikâyet etme davranışları	Sıcaklık, koku, gürültü, müzik, aydınlatma, mimari, renk, mefruşat, materyaller, işletme içi trafik.
Hyun ve Kang (2014)	Çalışanların davranışsal niyetleri üzerindeki etkisi	Dekor ve insan yapımı eşyalar (yemek alanı, tavan/duvar süslemeleri, fotoğraflar/resimler, bitkiler/çiçekler, çatal-bıçak, masa örtüsü ve peçeteler, yer döşemesi ve mobilyalar), mekân düzeni (mekândaki nesnelerin boyutu ve şekli) ve ortam koşulları (sıcaklık, aydınlatma, gürültü, müzik ve koku).
Ponnam ve Balaji (2014)	Ziyaret güdülerini ve restoran özellikleri arasındaki ilişki	Ambiyans (müzik, aydınlatma, koku, yemek modu, ortam estetiği, çekici görsel unsurlar, iç tasarım, çevre ve canlı performans).

Tablo 1’de görüldüğü gibi restoranlardaki fiziksel kanıtlar üzerine yapılan çalışmalarda, fiziksel kanıt boyutları farklı sınıflandırmalarla ele alınmıştır. Bu çalışmada ise alanyazındaki genel kabul görmüş fiziksel kanıtlar sınıflandırması göz önüne alınarak fiziksel kanıt boyutları; ambiyans (müzik, koku, renk, aydınlatma, gürültü, sıcaklık/ havalandırma ve temizlik), tasarım faktörleri (yer/konum, dış ve iç tasarım, dekor ve kullanılan ekipman), tabelalar/işaretler ve semboller ve sosyal unsurlar (personel ve müşteriler) olarak belirlenmiştir.

Ambiyans: Akoğlan Kozak (2015), ambiyansın ya da atmosferin; bir nesnenin, bir kimsenin kapladığı veya kaplayabileceği boşluk, mahal, mekân ya da içinde yaşanan ve etkisinde kalınan ortam ve hava olarak tanımlandığını ifade etmiş, bir yerin atmosferinin ya da ambiyansının, o yerin havasını (havalı olma ya da olmama

durumunu) nitelediğini belirtmiştir. Bir yerin ambiyansını oluşturan unsurlar; müzik, koku, renk, aydınlatma, gürültü, sıcaklık/havalandırma ve temizlik olarak sıralanabilir. *Müzik*, müşterilerin değerlendirmelerini, satın alma isteğini, ruh halini ve davranışlarını etkileyebilen ambiyans unsurlarından biri olarak kabul edilmektedir (Herrington ve Capella, 1996: 27). *Koku*, müşterilerin duygusal tepkilerini artırma imkânına sahiptir. Bu nedenle işletmelerdeki kokular, üzerinde çalışılmaya değer önemli bir atmosfer değişkenidir (Michon vd., 2005: 577). *Renkler*, müşterilerin işletmeye çekilmesinde ve satın alma kararı vermelerinde etkilidir (Grossman ve Wisenblit, 1999: Varinli, 2008). İşletme ortamının önemli bir belirleyici olan *aydınlatma*, müşterilerin bilişini, algıladığı değeri ve tüketim davranışlarını etkilemektedir (Areni ve Kim: 1994). İşletmenin *gürültülü* olarak algılanması, müşteriye kaçırarak (Arslan, 2004: 173) ve müşterilerin işletmedeki ortam hakkında şikâyet etmelerine neden olacaktır. İşletmedeki havalandırma, işletme atmosferini doğrudan etkilemekte ve müşterilerin işletme hakkındaki izlenimlerinde önemli bir rol oynamaktadır (Arslan ve Bayçu, 2012: 129). *Havalandırma* ve *ortam ısısının* uygunluğu, tüketici tercihlerini etkileyen en önemli faktörler arasındadır (Bekar ve Sürücü, 2015). *Temizlik* ise restorana gelen müşterilerin, atmosferle ilgili değişkenlerden en fazla beklenti içinde oldukları boyutlardan biridir (Özata, 2010).

Tasarım faktörleri: Bir restoran için fiziksel ortamın tasarım faktörlerini oluşturan unsurlar; yer/konum, dış ve iç tasarım, dekor ve kullanılan ekipman şeklinde sınıflandırılabilir. Müşteriler dışarıda yemek yemeye karar verdiklerinde, restoranın ulaşılabilirliğini göz önüne almaktadırlar (Soriano, 2002). Bu nedenle restoran konumu, müşterilerin restoran seçim kararı sürecinde dikkate aldıkları bir faktördür (Yüksel ve Yüksel, 2002: 327). Uygun bir konumun, müşterilerin davranışsal niyetlerini belirlemede, tatminini oluşturmada (Law vd., 2008) ve müşterilere rahatlık hissi vermede (Barsky ve Nash, 2003) etkili bir faktör olduğu tespit edilmiştir. İşletmenin konumunun yanı sıra, dış ve iç tasarımının da müşteriler üzerinde etkili olduğu bilinmektedir. Atmosferin duyular yoluyla algılandığı ve tanımlandığı dikkate alındığında, potansiyel müşterilerin büyük bir çoğunluğunun işletme hakkındaki izlenimleri, işletmenin dış görünüşü ve girişi gibi faktörlerin etkisiyle işletmeye

girmeden önce, işletme içi faktörlerin etkisiyle de işletmeye girdikten hemen sonra oluşmaktadır (Demirci, 2000: 15). Bu nedenle, işletmenin dış ve iç tasarımı, önemli bir fiziksel kanıt boyutudur. Tasarım faktörlerinin son boyutu olan dekor ve kullanılan ekipman ise restoranın fiziksel çevre çekiciliğini oluşturan temel bir bileşendir (Nguyen ve Leblanc, 2002).

Tabelalar/işaretler ve semboller: İşletmenin fiziksel çevresini oluşturan birçok unsur, işletme hakkında işletmeyi kullananlara gizli ya da açık sinyaller iletmektedir. Bir yapının içine ya da dışına yerleştirilen tabelalar, açık iletişim sağlayan örneklerdir. Bunlar etiket şeklinde (işletmenin ismi, departmanın ismi gibi); yönlendirici amaçlar için (giriş ve çıkışı gösteren tabelalar) ve davranış kurallarını iletmek için (sigara içilmez, çocuklar büyüklerin eşliğinde gezmelidir gibi) kullanılabilir (Öztürk, 2010). Yönlendirici amaç ve davranış kurallarını iletmeye amacında olmayan diğer çevresel unsurlar, tabelalara göre daha dolaylı mesajlar iletmektedir. Bu unsurlar, kullanıcılara işletmenin normları ve işletmedeki davranış beklentileri hakkında gizli ipuçları vermektedir. Yapıda kullanılan malzemelerin kalitesi, işçilik, duvardaki sertifikalar ve fotoğraflar, yer döşemeleri ve çevrede sergilenen kişisel objeler, sembolik anlamlar iletmekte ve estetik bir izlenim yaratmaktadır. Örneğin, restoran yöneticileri beyaz masa örtüleri ve hafif ışıklandırmanın sembolik olarak; yüksek fiyatları ifade ettiğini, buna karşın plastik mobilyaların, parlak ışığın ve tezgâhta sunulan hizmetin bu durumun tam tersini sembolize ettiğini bilmektedir (Palmer, 1994: 57-71). Dolayısıyla, müşterinin fiziksel çevreden aldığı sinyaller, hizmetin algılanmasında çok önemlidir.

Sosyal faktörler: Fiziksel kanıt boyutlarından biri olan sosyal faktörler, işletmedeki personeli ve müşterileri kapsamaktadır. Müşterilerle sürekli etkileşim halinde olan personelin özelliklerinin, hareketlerinin ve tavırlarının müşteri tatmini üzerinde etkili olduğu bilinmektedir. Bundan dolayı, personeli ilgilendiren pek çok unsurun fiziksel kanıtlar kapsamında dikkate alınması gerekmektedir. Personel davranışları ve hareketleri, müşteriler üzerinde en fazla etkili olan konular arasındadır. Personelin tavırları, ilgi düzeyi, nezaketi, tebessümü, bakışları, yürüyüşü, mimikleri, mesleki deneyimi ve eğitimi, düzenli ve temiz olması, üniforması, müşterileri etkilemektedir (Kozak, 2008: 253-254). Hizmet işletmesinde çalışan

personeli doğrudan etkileyen bu fiziksel ortam, müşteriye de doğrudan etkilemektedir. Müşterilerin davranışları, hizmet ortamı atmosferinin bir parçasını meydana getirdiğinden dolayı çevresel bir uyarıcıdır (Tombs ve McColl-Kennedy, 2003: 449). Çevredeki diğer müşterilerin sayısı, görünüşü ve davranışları, sosyal unsurlar arasındadır (Baker vd., 1994: 331). Bunlara ek olarak kültür de sosyal unsurları etkilemektedir. Çünkü kültür, insanların birbirine olan fiziksel uzaklıklarının temelinde yer almaktadır ve herhangi bir nesneye olan uzaklık, o nesnenin algılanmasında etkili olmaktadır (Hall, 1966). Hall, bu duruma farklı kültürlerin kafelerindeki masa konumlandırmasını örnek vererek; Fransızların, kafelerdeki masaları Kuzey Avrupalılar, İngilizler ve Amerikalılardan farklı olarak birbirine daha yakın konumlandırma eğiliminde olduklarını belirtmiştir.

5. Yöntem

Bu çalışmada, nitel araştırma yönteminden yararlanılmış, Eskişehir'deki turizm işletme belgeli restoran yöneticilerinin fiziksel kanıtlara nasıl yaklaştıklarının ortaya çıkarılması için keşifsel araştırma türü kullanılmıştır.

5.1. Evren ve Örneklem

Çalışmanın evreni, 30 Haziran 2015 tarihinde Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın internet sitesinde yer alan, Eskişehir'deki turizm işletme belgeli 21 adet restoranın yöneticisinden oluşmaktadır. Örneklem almada ise araştırılan kişi ya da durumları derinlemesine betimleme ve bunları anlama olanağı sunması nedeniyle amaçlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Eskişehir'de bulunan turizm işletme belgeli 21 restoranın dört tanesi, özel tesis olarak hizmet vermektedir. Bu dört işletmenin ikisi, yalnızca restoran hizmeti vermekte, diğer ikisi ise restoran hizmeti ile birlikte, farklı hizmet işletmelerini de bünyelerinde bulundurmaktadır. Özel tesislerin birinin bünyesinde bulunan üç turizm işletme belgeli restoranın iki tanesi, pub konseptiyle hizmet verdiklerinden, bu iki pub, çalışmaya dâhil edilmemiştir. Diğer bir özel tesisin bünyesinde yer alan ve restoran hizmeti sunan iki restoranın da yöneticileriyle görüşülmüştür. Görüşmelere başlamadan önce 21 restoran yöneticisi ile görüşme yapılması planlanmıştır. Ancak görüşmeler sırasında üç

restoranın kapatıldığı öğrenilmiştir. Geri kalan restoranların tümüne ulaşarak toplam 19 restoran yöneticisi ile görüşme yapılmıştır.

Çalışmada, turizm işletme belgeli restoranların seçilmesinin nedeni, bu restoran yöneticilerinden fiziksel kanıtlar konusunda daha kapsamlı bilgi alınabileceğinin varsayılmasıdır. Otel bünyesindeki restoranların seçilmemesinin nedeni ise otellerin bütünsel yapıları nedeniyle müşterilerin oraya yalnızca yiyecek ve içecek için gitmemesi ve otellerdeki restoranlarda bazı yiyecek ve içecek fiyatlarının oda fiyatına dâhil olmasıdır. Otel bünyesinden bağımsız restoranların fiziksel kanıtlarının, müşterileri çekmede ve fiyat politikası belirlemede bir etken olabileceğinin düşünülmesi nedeniyle yalnızca otel bünyesinden bağımsız restoranlar, araştırma kapsamına alınmıştır.

5.2. Verilerin Toplanması

Katılımcılardan derinlemesine yanıtlar almak için farklı araştırmacıların (Bitner, 1992; Berglund ve Halvarsson 2008; Gagić vd., 2013) çalışmalarından yararlanılarak hazırlanan görüşme soruları uzman görüşüne sunulmuştur. Bu amaçla, turizm pazarlaması alanında uzman olan beş kişiden, gastronomi alanında çalışmaları olan beş kişiden ve nitel yöntem konusunda uzman bir kişiden görüş alınmıştır. Uzman görüşleri sonucunda, görüşme sorularından dört tanesi, konuyla doğrudan ilgili bulunmadığı gerekçesiyle çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır. Daha sonra soruların sektör yöneticileri tarafından anlaşılabilirliğini ölçmek amacıyla restoran yöneticiliği yapmış bir kişi ve restoran sahibi olan bir kişi ile pilot görüşme gerçekleştirilmiştir. Pilot görüşme sonucunda da anlaşılmayan sorularda gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Araştırmada veri toplama tekniği olarak, yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmıştır. Alan araştırması, 2015 yılının Temmuz ayı içinde, ilgili restoranların yöneticileri ile yüz yüze görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Görüşmeye başlamadan önce restoran yöneticilerine çalışmanın amacı, fiziksel kanıt kavramı ve fiziksel kanıt boyutları, birkaç cümle ile açıklanmıştır. Daha sonra yöneticilerden, veri kaybını engellemek için ses kayıt cihazı kullanımı konusunda izin istenmiş ve yöneticilerin hepsi, bu konuda olumlu yanıt vermişlerdir. 19 restoran yöneticisi ile toplam 528 dakika 01 saniyelik görüşme gerçekleştirilmiştir. Çoğunlukla restoran

Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği

yöneticilerinin ofislerinde gerçekleşen görüşmeler, ortalama 28 dakika sürmüştür. Gerçekleştirilen görüşmelerin tarihleri ve süreleri, Tablo 2’de verilmiştir. Tabloda yöneticilerin ve restoranların adlarına yer verilmemiş, yöneticilere verilen kod numaraları kullanılmıştır. Tablodan da görülebileceği gibi görüşme süreleri, sekiz dakika ile 49 dakika arasında değişmektedir. Görüşme süreleri arasında oluşan bu fark, yöneticilerin fiziksel kanıtlar konusuna olan ilgisinden ve bu konudaki bilgi düzeyinden kaynaklanmaktadır.

Tablo 2. Görüşme Detayları

Görüşülen	Görüşme Tarihi	Görüşme Süresi
Y(1)	7 Temmuz 2015	13:51
Y(2)	7 Temmuz 2015	8:20
Y(3)	7 Temmuz 2015	15:31
Y(4)	10 Temmuz 2015	20:38
Y(5)	10 Temmuz 2015	28:33
Y(6)	10 Temmuz 2015	30:13
Y(7)	10 Temmuz 2015	21:34
Y(8)	10 Temmuz 2015	45:15
Y(9)	10 Temmuz 2015	19:32
Y(10)	11 Temmuz 2015	31:19
Y(11)	11 Temmuz 2015	21:59
Y(12)	11 Temmuz 2015	27:10
Y(13)	11 Temmuz 2015	49:46
Y(14)	11 Temmuz 2015	25:53
Y(15)	12 Temmuz 2015	35:46
Y(16)	12 Temmuz 2015	27:27
Y(17)	12 Temmuz 2015	32:20
Y(18)	12 Temmuz 2015	28:13
Y(19)	13 Temmuz 2015	48:01

5.3. Verilerin Çözümü ve Analizi

Yöneticilerle yapılan görüşmeler çözümlenmiş, veriler kodlanmış ve analiz edilmiştir. Görüşme yapılan 18 işletmedeki 19 yöneticiye ait ses kayıtlarının deşifresi yapılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşmelerden elde edilen veriler, betimsel analiz ve içerik analizi kullanılarak çözümlenmiştir. Deşifrelerdeki anlamlı ve sık tekrarlanan ifadeler belirlenmiştir. Belirlenen ifadeler, içerik

analizi gereği kodlanarak, kodlama cetveline kaydedilmiştir. Verilerin kodlanmasından sonra ortak ve farklı ifadeler, belirlenmiştir. Bu ifadelerin birbiri ile ilişkisi incelendikten sonra benzer ifadeler, aynı temalar altında toplanmıştır. Ortaya çıkan ortak ve benzer ifadeler için temalar ve alt temalar oluşturulmuştur. Araştırma verilerinin incelenmesiyle yapılan kodlama ve temalara ayırma işlemi sonrasında beş tema ve 19 alt tema elde edilmiştir;

- ❖ Tema 1: Fiziksel kanıtların planlanması
Alt temalar: Ambiyans, tasarım, sosyal unsurlar, kalite, yasalar ve yönetmelikler.
- ❖ Tema 2: Fiziksel kanıtların kullanım amaçları
Alt temalar: Müşteriler üzerindeki etkileri, personel üzerindeki etkileri, ortam iyileştirme, yenilik, marka değerini artırmak.
- ❖ Tema 3: Fiziksel kanıtların değiştirilme nedenleri
Alt temalar: Zorunluluk, yenilik, konsept.
- ❖ Tema 4: En sık değiştirilen fiziksel kanıt boyutları
Alt temalar: Tasarım, ambiyans, personel.
- ❖ Tema 5: En önemli görülen fiziksel kanıt boyutları
Alt temalar: Ambiyans, tasarım, sosyal unsurlar.

5.4. Verilerin İnandırıcılığı

Araştırmaların inandırıcılığının sağlanmasında en yaygın olarak kullanılan iki ölçüt, geçerlilik ve güvenilirliktir (Yıldırım ve Şimşek, 2013: 289). Bu çalışmanın geçerliliğini ve güvenilirliğini sağlamak amacıyla; araştırılan konuya uygun yöntem seçilmiş, görüşme soruları hazırlandıktan sonra ilgili konuda ve yöntemde uzman kişilerden uzman görüşü alınmış ve sorularda gerekli düzenlemeler yapılmış, soruların anlaşılabilirliğini ölçmek amacıyla pilot görüşmeler yapılmıştır. Görüşme yapılacak restoran yöneticileri, amaçlı örneklem yöntemi ile seçilmiş, veri kaybını önlemek amacıyla ses kayıt cihazı kullanılmış, uzun süreli etkileşim stratejisi (Yıldırım ve Şimşek, 2013) kullanılarak yapılan görüşmelerin süresi olabildiğince uzun tutulmaya çalışılmıştır. Araştırmanın her aşamasında uzmanlardan görüş alınmıştır. Bunlara ek olarak, araştırmanın güvenilirliğini artırmak için Miles ve Huberman'ın (1994) önerdiği güvenilirlik formülü de kullanılmıştır:

$$\text{Güvenilirlik} = \frac{\text{Görüş Birliği}}{\text{Görüş Birliği} + \text{Görüş Ayrılığı}} \times 100$$

Yukarıdaki formül doğrultusunda veriler, güvenilirliğin daha da artırılması amacıyla, araştırmacı çeşitliliğine (Yıldırım ve Şimşek, 2013) gidilerek nitel araştırma konusunda deneyimli olan üç farklı araştırmacı tarafından incelenmiştir. Bu doğrultuda, verilerde en sık tekrarlanan ifadeler belirlenmiş ve belirlenen ifadeler doğrultusunda bir kod cetveli oluşturulmuştur. Daha sonra her bir araştırmacıdan verilerde sıklıkla yer alan ifadeleri kod cetvelinde yer alan ifadelerle ilişkilendirmeleri istenmiştir. Bu aşama sonrasında üç araştırmacı, görüş ayrılığına düşülen ifadeler hakkında konuşmak üzere bir araya gelmiştir. Görüşme öncesinde görüş ayrılığına düşülen kodların çoğu üzerinde görüş birliğine varılmış, kodların az bir kısmında ise görüş birliği sağlanamamıştır. Araştırmacılar tarafından belirlenen temalarda ve alt temalarda gerekli değişiklikler yapılarak, temaların son hali oluşturulmuştur. Formül ile yapılan hesaplama sonucunda araştırmanın güvenilirliği birinci tema için % 91, ikinci tema için % 93, üçüncü ve dördüncü temalar için % 100, beşinci tema için ise % 98 olarak hesaplanmıştır. Güvenilirlik sonuçlarının tümünün % 70'in üzerinde olması, araştırmanın güvenilir olduğunu göstermektedir (Miles ve Huberman, 1994: 64).

6. Bulgular

İçerik analizi sonucunda elde edilen betimsel veriler ve temalar, tablolar halinde verilmiş ve bu temalar yöneticilerin anlatılarından doğrudan alıntılarla desteklenmiştir.

6.1. Yöneticilerin Kişisel Bilgilerine ve Restoranların Genel Özelliklerine İlişkin Bulgular

Araştırma kapsamında görüşülen 19 yöneticinin kişisel bilgileri, Tablo 3'te gösterilmiştir. Görüşme yapılan yöneticilerin yaşları, 22 ile 57 arasında yer almaktadır. Yöneticilerin ikisi kadın, 17'si erkektir. Yöneticilerin üçü işletme sahibi, üçü genel müdür, dokuzu restoran müdürü, ikisi restoran müdür yardımcısı ve ikisi restoran şefidir. Restoranda çalışma süreleri, bir ay ile 20 yıl arasında değişmektedir. Toplam yöneticilik süreleri iki yıl ile 40 yıl arasında olan yöneticilerin beşinin restoran işletmeciliği ya da yöneticiliği

konusunda eğitimi bulunmaktayken, 14'ünün bu konuda eğitimi bulunmamaktadır.

Tablo 3. Yöneticilerin Kişisel Bilgileri

Kod	Yaş	Cinsiyet	Pozisyonu	Restoranda Çalışma Süresi (Yıl)	Toplam Yöneticilik Süresi (Yıl)	Restoran Yöneticiliği Eğitimi
Y(1)	31	Erkek	Müdür	1,5	8	Yok
Y(2)	41	Kadın	Müdür	6	6	Yok
Y(3)	30	Erkek	Müdür	7	5	Yok
Y(4)	30	Erkek	Müdür	4	2,5	Yok
Y(5)	27	Erkek	Müdür	3	3	Yok
Y(6)	27	Erkek	Müd. Yard.	1 (ay)	4	Var
Y(7)	31	Erkek	Sahibi	1 (ay)	19	Yok
Y(8)	57	Erkek	Sahibi	5	37	Yok
Y(9)	32	Erkek	Genel Müdür	7 (ay)	12	Yok
Y(10)	47	Erkek	Müdür	8 (ay)	20	Yok
Y(11)	53	Erkek	Sahibi	9 (ay)	40	Yok
Y(12)	40	Erkek	Müdür	2	15	Yok
Y(13)	33	Erkek	Müdür	1	2	Yok
Y(14)	42	Erkek	Şef	14	12	Yok
Y(15)	42	Kadın	Müd. Yard.	20	17	Var
Y(16)	36	Erkek	Müdür	4	7	Var
Y(17)	22	Erkek	Şef	4,5 (ay)	4	Var
Y(18)	35	Erkek	Genel Müdür	3 (ay)	13	Var
Y(19)	45	Erkek	Genel Müdür	6	27	Yok

Görüşme yapılan yöneticilerin çalıştıkları restoranların faaliyet süreleri, yedi ay ile 69 yıl arasında değişmektedir. Bu restoranların oturma kapasiteleri, 110 ile 750 kişi arasındadır. Restoranlardaki personel sayısı, hafta içi ve hafta dışı veya sezonluk olarak artış ve azalış göstermekte, ancak kadrolu çalışan sayıları yedi ile 62 kişi arasında değişmektedir. Restoranların hedef kitleleri arasında, 18-40 yaş arası, gelir seviyesi yüksek kişiler, orta gelir seviyesindeki kişiler, gençler ve öğrenciler yer almaktadır. Restoran

Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği

yöneticilerinin sekizi ise hedef kitlesini “herkes” olarak ifade etmiştir. Restoranların 11’i bağımsız, sekizi zincir işletme olarak hizmet vermektedir (Tablo 4).

Tablo 4. Restoranların Genel Özellikleri

<i>Restoran Kodu</i>	<i>Faaliyet Süresi (Yıl)</i>	<i>Oturma Kapasitesi (Kişi)</i>	<i>Personel Sayısı</i>	<i>Hedef Kitle</i>	<i>Türü</i>
1	12	250	32	18-40 yaş arası herkes	Zincir
2	1	250	15	Gelir seviyesi yüksek kişiler	Zincir
3	7	110	7	Herkes	Bağımsız
4	8	440	45	Gençler	Zincir
5	10	150	10	Herkes	Bağımsız
6	5	500	45	Herkes	Zincir
7	2	500	16	Herkes	Zincir
8	69	280	14	Gelir seviyesi yüksek kişiler	Bağımsız
9	7 (ay)	480	44	Herkes	Zincir
10	8 (ay)	330	42	30 yaş üstü B, A ve A+	Zincir
11	9 (ay)	250	30	Herkes	Bağımsız
12	4	300	25	35-40 yaş arası, orta seviye	Bağımsız
13	3	750	20	Herkes	Bağımsız
14	45	450	15	Herkes	Bağımsız
15	20	150	22	Gelir seviyesi yüksek kişiler	Bağımsız
16	6	400	30	Öğrenciler	Bağımsız
17	4	200	8	Öğrenciler	Zincir
18	7 (ay)	140	62	Öğrenciler	Bağımsız
19	6	300	22	Gelir seviyesi yüksek kişiler	Bağımsız

6.2. Fiziksel Kanıtlara Yönetici Yaklaşımları İle ilgili Bulgular

Yöneticilere sorulan, “Restoranınızdaki fiziksel kanıtları planlarken ve oluştururken nelere dikkat ediyorsunuz?” sorusuna

verilen yanıtların analizi sonucunda, “fiziksel kanıtların planlanması” adlı bir ana tema ve bu ana temanın altında “ambiyans”, “tasarım”, “sosyal unsurlar”, “kalite” ve “yasalar ve yönetmelikler” olmak üzere beş alt tema belirlenmiştir (Tablo 5). Kodların yanında parantez içinde yer alan sayılar, kodların ifade edilme sıklığını göstermektedir.

Tablo 5. Fiziksel Kanıtların Planlanması (Tema 1)

Tema 1	Alt Temalar	Kodlar
Fiziksel kanıtların planlanması	Ambiyans	- Müzik (3) - Renk seçimi (3) - Hava (2) - Gürültü (2) - Aydınlatma (1)
	Tasarım	- Masa düzeni (3) - Konum (2) - Mekânın şekli (2) - Fark yaratması (2) - Trafik (1) - Otopark (1) - Doğal dekorasyon (1) - Halı (1)
	Sosyal unsurlar	Personel - Eşyaların personel tarafından fonksiyonel kullanımı (6) - Görünüş (3) - Satın almada personel görüşünün alınması (2) - Eğitim (1)
		Müşteri - Konsept (8) - Müşteri istekleri (6) - Müşteri rahatlığı (6) - Güven vermesi (5) - Empati (2) - Müşteri memnuniyeti (1)
	Kalite	- Profesyonel (mimar, tasarımcı) yardım (7) - Maliyetler (5) - Uzun vadeli kullanılabilen eşyalar

Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği

		(2) - Prestij (1)
	Yasalar ve yönetmelikler	- Bakanlık talimatları (3) - Merkez şube müdahalesi (2) - Belediye izinleri (2)

Restoran yöneticilerinin, restorandaki fiziksel kanıtları planlarken ve oluştururken en fazla dikkat ettikleri konular; ambiyans, tasarım, personel, müşteri ve kalitedir. Yasalar ve yönetmelikler konusuna ise görüşme yapılan 19 restoran yöneticisinden çok azı değinmiştir. Restoranlarda fiziksel kanıtlar planlanırken ve oluşturulurken ambiyans konusunda müzik ve renk seçimi; tasarım konusunda masa düzeni; personel konusunda personelin fonksiyonel kullanabileceği ekipman seçimi ve yerleşim düzeninin ayarlanması; müşteri konusunda konsept, müşteri istekleri, rahatlığı ve ortamın müşteriye güven vermesi; yasalar ve yönetmelikler konusunda ise en fazla bakanlık talimatları göz önüne alınmaktadır.

Fiziksel kanıtların planlanması ve oluşturulmasında yöneticilerin öne çıkan ifadeleri, şu şekildedir:

“İlk önce, şehrin neye ihtiyacı var ona bakmak gerekiyor. Eskişehir’de olmayan önemli. İlk mekânı açarken konum, hareket ve arabaların durabileceği yer çok önemli... Mekânın kare olması, tavanının basık olmaması, camekân olması, ferah olması, masa ve sandalye renklerinin tek düze olmaması, ön tarafının yeşillik olması bunların hepsi bizim için bir unsur.” (Y9).

“Buradaki bir bardağın, kaşığın maliyeti en yüksek olmalı, en kaliteli ürünleri kullanmalısınız. Her şeyi ucuza alayım sürüm yapsın mantığı eskidendi. Artık herkes bu konuda çok bilinçli. Bundan dolayı, burası ticari bir yer kar etmek istersiniz ama kardan zarar ederek diyelim, müşteriye en kalitelisini sunmak istiyoruz.” (Y18).

“Biz burada, ürünlerin en kalitelisini kullanıyoruz. Mekânı tasarlarken hiçbir şeyden kaçınmadık. Dekorasyon ile ilgili her şeyi iç mimar yaptık.” (Y11).

Restoran yöneticilerine sorulan, “Restoranınızda, hangi amaçlar doğrultusunda fiziksel kanıtlardan yararlanılmaktadır?” sorusuna verilen yanıtların analizi sonucunda, “fiziksel kanıtların kullanım amaçları” adlı bir ana tema ve bunun altında “müşteriler üzerindeki etkileri”, “personel üzerindeki etkileri”, “ortam iyileştirme”, “yenilik” ve “marka değerini artırmak” olmak üzere beş alt tema elde edilmiştir (Tablo 6).

Tablo 6. Fiziksel Kanıtların Kullanım Amaçları (Tema 2)

Tema 2	Alt Temalar	Kodlar
Fiziksel kanıtların kullanım amaçları	Müşteriler üzerindeki etkileri	- Memnuniyet ve keyif (14) - Tekrar ziyaret niyeti (5) - Rahatlık (3) -Müşterilerin istek ve görüşlerini dile getirebilmeleri (3) - Empati (2) - Tatmin (1) - Gereksinim (1) - Şikâyet davranışı azaltmak (1) - Kalış süresini uzatmak (1) -Profile uygun müşteri seçimi (1)
	Personel üzerindeki etkileri	- Rahatlık (1) - Sezonluk kıyafet giydirilmesi (1) - Kullanım kolaylığı (1)
	Ortam iyileştirme	- Aydınlatma (8) - Görsellik (5) - Profile uygun ortam oluşturma (3) - Dağınık yerleşim düzeni oluşturulması (3) -Yemeklerin sunumunda kullanılan ekipman (1) -Modern ve doğal unsurların bir arada bulunması (1)
	Yenilik	- Değişiklik (1) - Tadilat (1) - Trendler (1)
		- Restoran konsepti (3)

Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği

	Marka değerini artırmak	- Güvenilirlik (1) - Restoranın ve gelen müşterilerin statüsü (1)
--	-------------------------------	---

Restoran yöneticilerinin restorandaki fiziksel kanıtlardan yararlanma amaçları, müşteriler üzerindeki etkileri, personel üzerindeki etkileri, ortam iyileştirme, yenilik ve marka değerini artırmak olarak sıralanmaktadır. Restoranlarda fiziksel kanıtlardan yararlanma amaçları arasında, müşteriler üzerindeki etkileri konusunda memnuniyet, keyif ve tekrar ziyaret niyeti; personel üzerindeki etkileri konusunda rahatlık, sezonluk kıyafet giydirilmesi ve kullanım kolaylığı; ortam iyileştirme konusunda aydınlatma ve görsellik; yenilik konusunda değişiklik, tadilat ve trendler; marka değerini artırmak konusunda ise restoran konsepti öne çıkmaktadır.

Restorandaki fiziksel kanıtlardan yararlanma amaçları, yöneticilerin anlatılarına şu şekilde yansımıştır:

“Öncelikle müşteri memnuniyeti ve görselliğe önem veriyoruz. Mesela koku olarak ferah şeyler seçiyoruz, tuvalette olsun salonda olsun. Tadilat falan yaptığımızda fikir alıyoruz insanlardan anket gibi. Müşterilerin fikirlerine de önem veriyoruz yani.” (Y4).

“Müşterinin bizde keyifli bir akşam yemeği yemesini ve o günkü oturumundan memnun kalarak, bize tekrar gelmesini sağlamak için yapılıyor.” (Y2).

“Şimdi artık görsellik yaşam şekli oldu. Mesela işletmeleri bir çocuk gibi düşünün, çocuğun atmış olduğu her adımı nasıl takip ediyorsanız, işletmenin diğer işletmelerle mukayesesini, işletmenin yaşayış şeklini, aldığı nefesi de o şekilde takip etmek zorundasınız. Dolayısıyla, burada ürünlerin konumlandırılması, almış olduğumuz ürünlerin kalitesi, dizaynı, kesinlikle hitap etmiş olduğumuz kitle ile paralel.” (Y19).

Restoran yöneticilerine sorulan, “Restoranınızdaki fiziksel kanıt boyutlarını değiştirme nedenleriniz nelerdir?” sorusuna verilen yanıtların analizi sonucunda “fiziksel kanıtların değiştirilme nedenleri” adlı bir ana tema ve bu ana tema altında “zorunluluk”, “yenilik” ve “konsept” olmak üzere üç alt tema belirlenmiştir (Tablo 7).

Tablo 7. Fiziksel Kanıtların Değiştirilme Nedenleri (Tema 3)

Tema 3	Alt Temalar	Kodlar
Fiziksel kanıtların değiştirilme nedenleri	Zorunluluk	-Yıpranma/aşınma/deforme olma(11) - Kırılma (3) - Eskime (3) - Tadilat (1) - Bakım (1)
	Yenilik	- Trend (3) - Moda (1)
	Konsept	- Düzen (1) - Tarz (1)

Restoran yöneticilerinin restoranlarındaki fiziksel kanıtları değiştirmelerinde; zorunluluk, yenilik ve konsept olmak üzere üç etken belirleyici olmaktadır. Fiziksel kanıtların, zorunluluktan değiştirilme nedenleri arasında öne çıkan fiziksel kanıtların eskimesi konusunu, fiziksel kanıtların tadilat ve bakım nedenleri ile değiştirilmeleri takip etmektedir. Yenilik nedeniyle değiştirilen fiziksel kanıt boyutlarında, yeni trendleri ve modayı takip etme konuları etkili olmaktadır. Özellikle zincir işletmeler, yurt dışındaki şubelerin trendlerini takip etmekte ve bu konuda müşterilerinden gelen istekler doğrultusunda değişikliğe gitmektedir. Konsept olarak değiştirilen fiziksel kanıt boyutları ise daha çok restorandaki günlük etkinliklere göre masa ve sandalyenin düzeninin veya doğum günleri, kına gecesi, arabesk gecesi, fasıl gecesi gibi etkinlikler olduğunda hem yerleşim düzeninin, hem ambiyansın hem de personelin kılık kıyafetinin yalnızca o günlük değiştirilmesini ifade etmektedir.

Restoran yöneticileri, fiziksel kanıtların değiştirilme nedenlerini şu şekilde dile getirmişlerdir:

“Büyük parçalar için yıpranma ve deforme olmadan değiştirmiyoruz.” (Y17).

“Modaya göre gidiyor işte. Yeni şeyleri takip ediyoruz, öyle diyeyim daha doğrusu. Deforme olduğunda da moda değiştiğinde de değiştiriliyor.” (Y14).

“Gelen misafirin sayısına göre masa konumlandırmasını değiştiriyorsun. ‘Ben bu şekilde istemiyorum, hep beraber yan yana oturmak istiyoruz’ diyorsa müşterinin isteğine göre masaların düzenini de ayarlıyoruz.” (Y13).

Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği

Restoran yöneticilerine sorulan, “Restoranınızda en sık değiştirilen fiziksel kanıt boyutları hangileridir?” sorusuna verilen yanıtların analizi sonucunda, “en sık değiştirilen fiziksel kanıt boyutları” adlı bir ana tema ve bu ana tema altında “tasarım”, “ambiyans” ve “personel” olmak üzere üç alt tema ortaya çıkmıştır (Tablo 8).

Tablo 8. En Sık Değiştirilen Fiziksel Kanıt Boyutları (Tema 4)

Tema 4	Alt Temalar	Kodlar
En sık değiştirilen fiziksel kanıt boyutları	Tasarım	- Bardak, tabak (9) - Masa, sandalye (6) - Oturma grupları (5) - Çatal, bıçak (4) - Menü (3) - Duvardaki posterler (2) - Düzen (2) - Elektronik ekipmanlar (2) - Ahşap döşeme (1) - Görsel objeler (1) - Tuzluk, karabiberlik (1) - Sunum (1) - Dergiler (1) - Halı (1) - Masa örtüsü, sandalye kılıfı (1)
	Ambiyans	- Renk (2) - Aydınlatma (2) - Müzik (1)
	Personel	- Kıyafetleri (3) - Sezonluk ya da müşteri yoğunluğuna göre sayısı (3)

Restoranlarda en sık değiştirilen fiziksel kanıt boyutları, tasarım, ambiyans ve personeldir. Tasarım faktörleri arasında, en çok bardak ve tabak, masa ve sandalye, oturma grupları, çatal, bıçak ve menü değiştirilmektedir. Ambiyans faktörleri arasında, renk ve aydınlatma değiştirilmektedir. Personelin ise kıyafetleri ve restoranların gereksinim durumuna göre sayısı değişmektedir. Yöneticilerden elde edilen verilere göre, fiziksel kanıt boyutları, en

sık üç-altı ayda bir, en uzun süre olarak beş-altı senede bir değiştirilmektedir. Sık değiştirilen fiziksel kanıt boyutları, tablolar, dergiler, afişler, tabaklar, bardaklar, menüler ve personel kıyafetleridir. Daha uzun sürede değiştirilen fiziksel kanıt boyutları ise masa, sandalye, oturma grupları, restoranda kullanılan renkler (duvar rengi, sandalye kılıfının rengi, peçete ve masa örtüsünün rengi) ve aydınlatmadır.

Restoranlarda en sık değiştirilen fiziksel kanıtlarla ilgili olarak yöneticilerin açıklamaları şöyledir:

“Bardaklar çok sık değişiyor. Çünkü çok kırılıyorlar ama bulursak biz hep aynısını almaya çalışıyoruz. Çünkü fiyatlarımız biraz piyasanın üzerinde gibi görünüyor. Bizim şarap kadehimiz mesela, piyasada gördüklerinizden biraz daha büyüktür. Yani, kadeh isteyen insana o fiyatın hakkını vermek istiyoruz. O şarabı gördüğü zaman “Aa bu fiyata bu kadarlık mı?” desin istemiyoruz.” (Y15).

“Altı ayda bir personel kıyafetlerini değiştiriyoruz. Personellere çifter çifter giysiler veriyoruz. Çünkü gelen misafirlerimize kesinlikle hizmet eden servis elemanının güzel kokmasını, dış görünüşünün güzel olmasını istiyoruz. Buna istinaden daha iyi ve daha özenli giydirmeye çalışıyoruz.” (Y3).

Restoran yöneticilerine sorulan, “Sizce restoranlardaki en önemli fiziksel kanıt boyutları hangileridir? Neden?” sorusuna verilen yanıtların analizi sonucunda “en önemli görülen fiziksel kanıt boyutları” adlı bir ana tema ve bu ana tema altında yer alan “ambiyans”, “tasarım” ve “sosyal unsurlar” alt temaları oluşturulmuştur (Tablo 9).

Tablo 9. En Önemli Görülen Fiziksel Kanıt Boyutları (Tema 5)

Tema 5	Alt Temalar	Kodlar
	Ambiyans	- Temizlik (8) - Müzik (6) - Aydınlatma (2) - Koku (2)
		- Dekor (7) - Kullanılan ekipman (3) - Dış tasarım (3)

**Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış
Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği**

En önemli görülen fiziksel kanıt boyutları	Tasarım		- Manzara (2) - Yerleşim düzeni (1) - Konum (1) - Otopark (1) - İnternet olanağı (1) - Menü (1)
	Sosyal unsurlar	Personel	- Müşteriye yaklaşımı (5) - Davranışı (5) - Güler yüzlü olması (4) - Eğitimli olması (4) - Kıyafetleri (3) - Temizliği (3) - Sunum şekli (2)
		Müşteri	- Davranışı (3) - Kıyafeti (1) - Üslubu (1)

Restoran yöneticilerinin en çok önem verdikleri fiziksel kanıt boyutları, ambiyans, tasarım ve sosyal unsurlardır. Ambiyans boyutu içinde en önemli görülen temizlik faktörünü; müzik, aydınlatma ve koku faktörleri takip etmektedir. Tasarım boyutunda, yöneticilerin en çok önem verdikleri unsur, dekordur. Dekor takiben, restoranda kullanılan ekipman, dış tasarım ve manzara önemli görülmektedir. Yerleşim düzeni, konum, otopark, internet olanağı ve menü ise restoran yöneticileri için daha az önem arz etmektedir. Sosyal unsurlar içinde ise restoran yöneticileri müşterilerden çok personele önem vermektedir. Yöneticiler için personelde önem verdikleri en önemli unsur, personelin müşteriye yaklaşımıdır. Bu unsuru takiben personelin davranışı, güler yüzlü olması, eğitimli olması, kıyafetleri, temizliği ve sunum şekli gelmektedir.

Restoran yöneticileri en fazla önem verdikleri fiziksel kanıt boyutlarını şu şekilde açıklamışlardır:

“Zaten müzik için geliyor çoğu müşteri.” (Y16).

“Restoranların tasarımında kullanılan fiziksel objeler, masasından tutun sandalyesine kadar göze hitap etmeli bence. Görüntü akılda kalıcıdır, hiçbir zaman unutulmaz. Mekânı geriye dönük düşündüğünüz zaman orayla alakalı en ilginizi çeken objeler gözünüzün önüne gelecektir. O mekânı öyle çağrıştıracaktır. Çünkü öyle kodlayacaktır beyninize.” (Y6).

“İki seneden beri aynı insanlarla çalışıyoruz. Biz aile gibi olduğumuz için işçi işveren diyalogları fazla yoktur. Personel de bu şekilde olduğu için müşterilere yansır. Nasıl siz kendi evinize geldiğinde misafirlerinizi ağırlarsanız, bir daha gelmek ya da bir daha gitmek istersiniz, bizim dükkânımız da öyle.” (Y12).

7. Sonuç

Restoran yöneticilerinin fiziksel kanıtları planlarken ambiyans, tasarım, personel ve müşteri boyutlarını göz önüne aldıkları, tabelalar/işaretler ve semboller boyutunu ise göz ardı ettikleri görülmüştür. Fiziksel kanıtların planlanmasında öne çıkan unsurun tasarım faktörleri olduğu tespit edilmiştir. Tasarım faktörleri arasında ise restoran yöneticilerinin en önem verdikleri konunun masa düzeni olduğu belirlenmiştir. Örneğin, tasarım faktörleri içindeki masa düzeni planlanırken, müşterilerin diğer müşterilerden rahatsız olmayacağı ve masaların arasından rahatlıkla geçebileceği şekilde masa aralıkları belirlenerek müşteri memnuniyeti sağlanmaya çalışılmaktadır. Bu sonuç, Mil'in (2012), restoran müşterisinin oturma yeri seçiminin restoran deneyimi üzerinde etkili olduğunu tespit ettiği çalışmasının sonucu ile örtüşmektedir.

Müşterilerin memnun, keyifli olmaları ve tekrar ziyaret niyetlerinin sağlanması amacıyla restoran yöneticilerinin, restorandaki fiziksel kanıtlardan faydalandıkları belirlenmiştir. Örneğin, restoran yöneticilerinin çoğunun, aydınlatma faktörünün müşteriler üzerindeki etkilerinin farkında olduğu ve aydınlatmalardan, müşterilerin bilişini, algıladığı değeri ve tüketim davranışlarını artırmak amacıyla yararlandıkları ortaya çıkarılmıştır. Aynı şekilde Areni ve Kim (1994) de yaptıkları bir çalışmada aydınlatma faktörünün, müşterilerin bilişini, algıladığı değeri ve tüketim davranışını etkilediğini belirlemişlerdir.

Restoran yöneticilerinin, restorandaki tasarım ve ambiyans boyutlarına ek olarak, restorandaki personel hakkında da müşterilerden yorum aldıkları belirlenmiştir. Olcay ve Sürme (2014), personelin fiziki görünümünün, güler yüzünün ve samimiyetinin, mesleki bilgisinin ve tecrübesinin müşteri memnuniyeti oluşturduğunu tespit etmişlerdir. Bu çalışmada da restoran personelinin müşteriye güler yüzle yaklaşmasının, samimi

Restoran Yöneticilerinin Fiziksel Kanıtların Kullanımına Yönelik Bakış Açılarının Belirlenmesi: Eskişehir Örneği

davranmasının ve müşteriyle ilgilenmesinin hizmet sunumunda yaşanan aksiliklerin önüne geçebileceği belirlenmiştir.

Restoran yöneticilerinin restorandaki fiziksel kanıtları değiştirmelerinde en belirleyici unsurun, zorunluluk olduğu görülmüştür. Restoranlardaki fiziksel kanıtların zorunlu olarak değiştirilmesinde etken olan en önemli unsurların ise yıpranma, aşınma ve deforme olma olduğu ortaya çıkarılmıştır. Restorandaki dekorun çeşitli nedenlerle yıpranması, menünün sürekli açık havada unutulması nedeniyle aşınması ve deforme olması, bardak ve tabakların kırılması, restoranda bakım ve tadilat yapılması sonucunda fiziksel kanıtların değiştirildiği belirlenmiştir. Restoran yöneticilerinin en fazla değiştirdikleri fiziksel kanıt boyutunun ise tasarım olduğu saptanmıştır. Bardak ve tabakların, masa ve sandalyelerin, oturma gruplarının, çatalın, bıçağın ve menünün restoranlarda en sık değiştirilen unsurlar olduğu ortaya konulmuştur.

Restoran yöneticilerinin en fazla ambiyans, tasarım ve sosyal unsur boyutlarına önem verdikleri görülmüştür. Bu çalışmayla ambiyans boyutundaki temizliğin, restoran yöneticileri tarafından en önem verilen unsur olduğu ortaya çıkarılmıştır. Benzer şekilde Özata (2010), yaptığı bir çalışmada, restoran müşterilerinin en fazla restoranın temizliği konusunda beklentileri olduğunu tespit etmiştir. Restoran yöneticileri, mekânın temiz olmasının, müşteride restorana karşı olumlu bir imaj yaratacağını düşünmektedirler.

Fiziksel kanıtlara yönelik yapılan önceki çalışmalarda genellikle odak noktası olarak seçilen müşterilerden farklı olarak, bu çalışmada restoran yöneticileri odak noktası olarak alınmıştır. Dolayısıyla araştırmanın restoran yöneticileri üzerine yapılması, restoran yöneticilerinin fiziksel kanıtlar hakkındaki düşüncelerinin ortaya çıkarılmasını sağlamıştır. Çalışmada yine bu konudaki diğer çalışmalardan farklı olarak nitel araştırma yöntemlerinden yararlanılması ise katılımcılardan daha derinlemesine yanıtlar alınmasını sağlamıştır.

Araştırmanın, restoran yöneticilerinin fiziksel kanıtlara yaklaşımlarının, daha fazla restoran yöneticisine daha kolay ulaşabilmeyi sağlayan nicel yöntemlerle yapılması yönünde teşvik edici olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca, bu çalışmanın Türkiye'deki turizm işletme belgeli restoranların yöneticilerinin konuya

yaklaşımlarının araştırılması konusunda da araştırmacılara yol gösterici olabileceği umulmaktadır. Bunlara ek olarak, yöneticilerin restorandaki fiziksel kanıtlar konusundaki farkındalıkları ve fiziksel kanıtları planlarken nelere dikkat ettikleri belirlendiğinden, bu çalışmanın Eskişehir ilindeki restoran yöneticilerinin fiziksel kanıtlara ne derecede önem verdiklerinin ortaya koyulması yönüyle de alanyazına katkı sağlayacağı ön görülmektedir. Çalışmanın alanyazına olan katkılarının yanı sıra, fiziksel kanıtların restoran pazarlamasındaki yeri ve önemi konusunda da restoran yöneticilerine yol gösterici olması beklenmektedir.

8. Öneriler

Elde edilen sonuçlardan yola çıkarak, restoran işletmecileri için çok sayıda öneri sunulabilir. Öncelikle restoranın kuruluş yeri, otopark koşulları ve trafik koşulları (araç ve insan trafiğinin yoğun olduğu yerler) gibi unsurlara yöneticilerin azami dikkat göstermesi gerekmektedir. Bu konuların planlaması, henüz restoran faaliyete geçmeden önce tamamlanmalıdır.

Müşteri memnuniyetini, tatminini, tekrar ziyaret niyetini, kalış süresini artırmak ve müşteri şikâyet davranışını azaltmak isteyen restoran yöneticileri, müşterileri rahatsız etmeyen müzikler, renkler, aydınlatmalar, tasarım unsurları ve güler yüzlü, temizliğine dikkat eden ve profesyonel personel tercih edebilir. Buna ek olarak, personel devir oranını azaltmak isteyen restoran yöneticileri, işletmede kullanılan araç ve gereçleri personel isteğine göre ya da personelin rahatlıkla kullanabileceği şekilde seçerek personelin iş tatmininin artmasını sağlayabilir ve tatmin olan personelin restoranda daha uzun süre çalışmasını sağlayabilir.

Müşterilerden elde edilen geribildirimlerin önemi göz önünde bulundurularak restoran işletmelerinin, müşterilerinin fikirlerini öğrenmek amacıyla, düzenli olarak müşteri anketleri yapmaları ve ziyaretçi defteri tutmaları önerilebilir. Böylece restorandaki genel aksaklıklar ve fiziksel kanıtlar hakkındaki müşteri görüşleri vakit geçirmeden öğrenilebilir.

Restoran yöneticileri, fiziksel kanıtları değiştirirken de müşteri istek ve beklentilerini göz önüne almalıdır. Çünkü bazı müşteriler, sıklıkla gittikleri restoranın aynı şekilde kalmasını isterken, bazıları ise her zaman gittiği restoranı her seferinde farklı

bir şekilde görmek isteyebilir. Restoranda yapılan büyük değişiklikler, bazı müşterilerde restoranın el değiştirdiği düşüncesi oluşturabilir veya bu durumun aksine işletmenin, bu değişimin maliyetini rahatlıkla karşılayabilecek finansal güce sahip olan bir işletme olduğu izlenimi verebilir. Dolayısıyla, restoranda yapılan büyük çaplı değişiklikler, müşteride oluşan kalite imajını etkileyebilir. Personel de müşterilerin restoranda sıklıkla değişmesini yadırgayacağı fiziksel kanıtlar grubunda yer almaktadır. Bu nedenle, restoran yöneticileri, restoranda uzun süre çalışabilecek personeli tercih etmeli, işyerinde personel tatminini yüksek tutmaya çalışarak sık personel değiştirilmesini önlemelidir.

Müşterilerin restoranın ambiyansından rahatsız olmamaları için restoran yöneticilerinin gürültü ve havalandırma konularına önem vermeleri gerekmektedir. Restorandaki masaların birbirine yakın konumlandırılması, müşterilerin masalara oturmada zorluk çekmesine ve masaya otururken diğer masadaki müşterileri rahatsız etmesine neden olabilir. Masa konumlandırılmasının iyi yapılmadığı restoranlarda müşterilerin yanı sıra işletme personeli de servis yapmakta zorlanacaktır.

Bu çalışmanın kapsamı, Eskişehir’de faaliyet gösteren otel bünyesinden bağımsız turizm işletme belgeli restoranlar ile sınırlıdır. Gelecek çalışmalarda çalışma alanı olarak etnik restoranların, yavaş yiyecek sunan restoranların ya da hazır yemek sunan restoranların yöneticileri seçilerek fiziksel kanıtların bu tür niş pazara hitap eden restoranlarda nasıl bir rolünün olduğu araştırılabilir. Ayrıca, fiziksel kanıtların boyutlarının hepsini ele alan bu çalışmadan farklı olarak, fiziksel kanıt boyutları ayrı ayrı incelenebilir. Böylece, bu boyutların altında yer alan her bir unsur hakkında katılımcılardan daha detaylı yanıtlar alınabilir.

KAYNAKLAR

- AKOĞLAN KOZAK, M. (2015). Kafe ve restoranlarda müzik. Turizm Gazetesi. (<http://www.turizm gazetesi.com/article.aspx?id=77320>), (09.06.2015)
- AL, U. (2002). Üniversite kütüphanelerinde bilgi hizmetlerinin pazarlanması: Beytepe merkez kütüphanesi örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- ALBAYRAK, A. (2013). Restoran işletmelerinde müşteri şikâyetleri ve şikâyete ilişkin davranışlar. *Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 9 (2), 27-51.
- ARENI, C. S. ve KIM, D. (1994). The influence of in-store lighting on consumers' examination of merchandise in a wine store. *International Journal of Research in Marketing*, 11, 117- 125.
- ARIFFIN, H. F.; BIBON, M. F. ve ABDULLAH, R. P. S. R. (2012). Restaurant's atmospheric elements: what the customer wants. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 38, 380-387.
- ARNOLD, S. J.; HANDELMAN, J. ve TIGERT, D. J. (1996). Organisational legitimacy and retail store patronage. *Journal of Business Research*, 35 (3), 229-239.
- ARSLAN, F. M. (2004). *Mağazacılıkta atmosfer*. İstanbul: Derin Yayınları.
- ARSLAN, F. M. ve BAYÇU, S. (2012). *Mağaza atmosferi* (Ed: M. Oyman). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Yayınları.
- 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.
- BAKER, J. (1986). The role of the environment in marketing services: the consumer perspective. *The services challenge: Integrating for competitive advantage* (Ed: J. Czepiel, C. A. Congram ve J. Shanahan). Chicago: American Marketing Association, ss. 79-84.
- BAKER, J.; GREWAL, D. ve PARASURAMAN, A. (1994). The influence of store environment on quality inferences and store image. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 22 (4), 328-339.
- BAKER, J. ve M. CAMERON (1996). The effects of the service environment on affect and consumer perception of waiting time: An integrative review and research propositions. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24 (4), 338-349.

BARSKY, J. ve NASH, L. (2003). Customer satisfaction applying concepts to industry-wide measures. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 44(5-6), 173- 183.

BEKAR, A. ve SÜRÜCÜ, Ç. (2015). Yiyecek içecek işletmesi tasarımının tüketici tercihleri üzerindeki etkisi. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 19 (1), 349-376.

BERGLUND, M. ve HALVARSSON, Y. (2008). Managing the physical environment in services organizations: a case study of the servicescape's affect on relationships between customers and employees. Sweden: Luleå University of Technology.

BITNER, M. J. (1992). Servicescapes: the impact of physical surroundings on customers and employees. *The Journal of Marketing*, 56 (2), 57-71.

BOOMS, B. ve BITNER, M. J. (1981). Marketing Strategies and Organizational Structures for Service Firms. J. H. Donnelly ve W. R. George (Ed.), *Marketing of Services* içinde (47-51). Chicago: American Marketing Association,

CHEBAT, J. C. ve MICHON, R. (2003), Impact of ambient odors on mall shoppers' emotions, cognition and spending: a test of competitive causal theories. *Journal of Business Research*, 56 (7), 529-539.

CHEBAT, J. C. ve MORRIN, M. (2007). Colors and cultures: exploring the effects of mall décor on consumer perceptions. *Journal of Business Research*, 60 (3), 189-196.

CRONIN Jr, J. J. (2003), Looking back to see forward in services marketing: Some ideas to consider. *Managing Service Quality*, 13 (5), 332-337.

DEMİRCİ, F. (2000). *Perakendecilikte mağaza düzenlemesi*. İstanbul: Beta Basın Yayın.

GAGIĆ, S.; TEŠANOVIĆ, D. ve JOVIĆ, A. (2013). The vital components of restaurant quality that affect guest satisfaction. *Turizam*, 17 (4), 166-176.

GROSSMAN, P. R. ve WISENBLIT, J. Z. (1999). What we know about consumers' color choices. *Journal of Marketing Practice*, 5 (3), 78-88.

GUNN, C. A. (1988). *Vacationscape: designing tourist regions* (2. baskı). New York: Van Nostrand Reinhold.

HA, J. ve JANG, S. S. (2010). Effects of service quality and food quality: The moderating role of atmospherics in an ethnic restaurant segment. *International Journal of Hospitality Management*, 29 (3), 520-529.

HALL, E. T. (1969). *The hidden dimension*. New York: Anchor Books.

HAN, H.; BACK, K. J. ve BARRETT, B. (2009). Influencing factors on restaurant customers' revisit intention: The roles of emotions and switching barriers. *International Journal of Hospitality Management*, 28 (4), 563-572.

HERMANNSDÓTTIR, S., POULSEN, S. B. ve FISKER, A. M. (2013). What's cooking? Designing to change food-related behaviour. 10th European Academy of Design Conference.

HERRINGTON, J. D. ve CAPELLA, L. M. (1996). Effects of music in service environments: a field study. *Journal of Services Marketing*, 10 (2), 26-41.

HOFFMAN, K. D. ve TURLEY, L.W. (2002). Atmospherics, service encounters and consumer decision making: an integrative perspective. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 10 (3), 33-47.

HOMBURG, C., KOSCHATE, N., ve HOYER, W. D. (2005). Do satisfied customers really pay more? A study of the relationship between customer satisfaction and willingness to pay. *Journal of Marketing*, 69 (2), 84-96.

HYUN, S. S. ve KANG, J. (2014). A better investment in luxury restaurants: Environmental or non-environmental cues? *International Journal of Hospitality Management*, 39, 57-70.

JEONG, S. W.; FIORE, A. M.; NIEHM, L. S. ve LORENZ, F. O. (2009). The role of experiential value in online shopping: The impacts of product presentation on consumer responses towards an apparel web site. *Internet Research*, 19 (1), 105- 124.

KANG, H. C. ve WANG, Y. W. (2009). The relationships among sea-food restaurant service quality, perceived value, customer satisfaction & behavioral intentions using structural equation models: a case of pengh. In *The 9th International Conference on Electronic Business*, 629-633.

KIM, W. G. ve MOON, Y. J. (2009). Customers' cognitive, emotional, and actionable response to the servicescape: A test of the

moderating effect of the restaurant type. *International Journal of Hospitality Management*, 28 (1), 144-156.

KIM, J. H.; KIM, M. ve LENNON, S. J. (2009). Effects of web site atmospherics on consumer responses: music and product presentation. *Direct Marketing: An International Journal*, 3 (1), 4-19.

KIVELA, J.; INBAKARAN, R. ve REECE, J. (2000). Consumer Research in the Restaurant Environment Part 3: Analysis, Findings and Conclusions. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 12 (1), 13 - 30

KOTLER, P. (1973). Atmospherics as a marketing tool. *Journal of Retailing*, 49 (4), 48-64.

KOZAK, N. (2008). *Turizm pazarlaması* (2. baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.

LADHARI, R.; BRUN, I. ve MORALES, M. (2008). Determinants of dining satisfaction and post-dining behavioral intentions. *International Journal of Hospitality Management*, 27 (4), 563-573.

LAW, R.; TO, T. ve GOH, C. (2008). How do Mainland Chinese travelers choose restaurants in Hong Kong?: An exploratory study of individual visit scheme travelers and packaged travelers. *International Journal of Hospitality Management*, 27 (3), 346-354.

LEE, Y.; LEE, C.; LEE, S. ve BABIN, B. J. (2008). Festivalscapes and patrons' emotions, satisfaction, and loyalty. *Journal of Business Research*, 61 (1), 56-64.

LIU, Y. H. ve JANG, S. (2009), The effects of dining atmospherics: an extended Mehrabian-Russell model. *International Journal of Hospitality Management*, 28 (4), 494-503.

MANGANARI, E. E.; SIOMKOS, G. J. ve VRECHPOULOS, A. P. (2009). Store atmosphere in web retailing. *European Journal of Marketing*, 43 (9/10), 1140-1153.

MATHWICK, C.; MALHOTRA, N. ve RIGDON, E. (2001). Experiential value: conceptualisation, measurement and application in the catalogue and internet shopping environment. *Journal of Retailing*, 77 (1), 39-56.

MICHON, R.; CHEBAT, J. C. ve TURLEY, L. W. (2005). Mall atmospheric: the interaction effects of the mall environment on shopping behavior. *Journal of Business Research*, 58 (5), 576-583.

MİL, B. (2012). Alan algısının turistlerin yemek deneyimi memnuniyetine etkileri. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi.

MILES, M. B. ve HUBERMAN A. M. (1994). *An expanded source book: qualitative data analysis* (2. baskı). London: Sage Publications.

MORRIN, M. ve CHEBAT, J. C. (2005). Person-place congruency the interactive effects of shopper style and atmospherics on consumer expenditures. *Journal of Service Research*, 8 (2), 181-191.

MORRISON, M.; GAN, S.; DUBELAAR, C. ve OPPEWAL, H. (2011). In-store music and aroma influences on shopper behavior and satisfaction. *Journal of Business Research*, 64 (6), 558-564.

NAMKUNG, Y. ve JANG, S. (2007). Does food quality really matter in restaurants? Its impact on customer satisfaction and behavioral intentions. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 31(3), 387-409.

NARASIMHAN, C. ve SEN, S. (1992). Measuring quality perceptions. *Marketing Letters*, 3 (2), 147-156.

NGUYEN, N. ve Leblanc, G. (2002). Contact personnel, physical environment and the perceived corporate image of intangible services by new clients. *International Journal of Service Industry Management*, 13 (3), 242-262.

O'DELL, T. (2005). *Experiencescapes: tourism, culture and economy* (1. baskı). (Ed: T. O'Dell ve P. Billing). Köpenhamn: Copenhagen Business School Press.

OH, H. (2000). Diners' perceptions of quality, value, and satisfaction: a practical viewpoint. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 41 (3), 58-5.

OLCAY, A. ve SÜRME, M. (2014). Otel işletmelerinde müşteri şikâyetlerini belirlemeye yönelik ampirik bir çalışma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7 (35), 836-855.

ÖNDOĞAN, E. N. (2010). Restoran pazarlamasında kullanılan temel pazarlama karma elemanları. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 1 (1), 1-25.

ÖZATA, E. (2010). Yiyecek içecek sektöründe hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetinin orta restoranlarda araştırılması üzerine bir vaka çalışması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Beykent Üniversitesi.

ÖZTÜRK, S. A. (2010). *Hizmet pazarlaması* (10. baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

PALMER, A. (1994). *Principles of services marketing*. Berkshire: McGraw-Hill Book Company Limited.

PONNAM, A., ve BALAJI, M. S. (2014). Matching visitation-motives and restaurant attributes in casual dining restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, 37, 47-57.

ROY, A. ve TAI, S. T. C. (2003). Store environment and shopping behaviour: The role of imagery elaboration and shopping orientation. *Journal Of International Consumer Marketing*, 15 (3), 71-99

RUSSELL, J. A. ve PRATT, G. (1980). A description of the affective quality attributed to environments. *Journal of personality and social psychology*, 38 (2), 311.

RUSSELL, J. ve SNODGRASS, J. (1987). Emotion and Environment. *Handbook of environmental psychology*. (Ed: D. Stokols ve I. Altman). New York: Wiley, ss. 245-281.

RYU, K. ve HAN, H. (2010). Influence of quality of food, service and physical environment on customer satisfaction and behavioral intention in quick-casual restaurants: moderating role of perceived price. *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 34 (3), 310-329.

RYU, K. ve HAN, H. (2011). The influence of physical environments on disconfirmation, customer satisfaction, and customer loyalty for first-time and repeat customers in upscale restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, 30 (3), 599-611.

RYU, K.; HAN, H. VE JANG, S. (2010). Relationships among hedonic and utilitarian values, satisfaction and behavioral intentions in the fast-casual restaurant industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22 (3), 416-432.

RYU, K.; HAN, H. ve KIM, T. H. (2008). The relationships among overall quick-casual restaurant image, perceived value, customer satisfaction, and behavioral intentions. *International Journal of Hospitality Management*, 27 (3), 459-469.

SHERRY, J. F. (1998). *Servicescapes: The concept of place in contemporary markets*. American Marketing Association, NTC Business Books.

SOBAL, J. Ve WANSİNK, B. (2007). Kitchenscapes, tablescales, platescapes, and foodscapes influences of microscale built environments on food intake. *Environment and Behavior*, 39 (1), 124-142.

SORIANO, R. D. (2002). Customers' expectations factors in restaurants: The situation in Spain. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 19 (8/9), 1055-1067.

SULEK, J. M.ve HENSELY, R. L. (2004). The relative importance of food, atmosphere, and fairness of wait: The case of a full-service restaurant. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 45 (3), 235-247.

TRIPATHI, S. N. ve SIDDIQUI, M. H. (2007). The impact of servicescape on quality perception and repatronage intentions of customers-with specific reference to shopping malls. *AIMS International Journal of Management*, 1 (4), 1-5.

TOMBS, A. ve MCCOLL-KENNEDY, J. R. (2003). Social-Servicescape conceptual model. *Marketing Theory*, 3 (4), 447-475.

TURLEY, L. W. ve MILLIMAN, R. E. (2000). Atmospheric effects on shopping behaviour: A review of the experimental evidence. *Journal of Business Research*, 49 (2), 193- 211.

UYGUR, S. M. (2007). *Turizm pazarlaması* (1. baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

ÜNER, M. (1994). Hizmet pazarlamasında pazarlama karması elemanları değişiklik gösterir mi? *Pazarlama Dünyası Dergisi*, 8 (43), 2-11.

VARİNLİ, İ. (2008). *Pazarlamada yeni yaklaşımlar*. Ankara: Detay Yayıncılık.

VILNAI-YAVETZ, I. ve GILBOA, S. (2010). The effect of servicescape cleanliness on customer reactions. *Services Marketing Quarterly*, 31 (2), 213-234.

VOON, B. H. (2011). Service environment of restaurants: Findings from the youth customers. *Journal of ASIAN Behavioural Studies*, 1 (2), 45-56.

WAITE, K. ve ROWLEY, J. (2015). E-servicescapes in online banking: Towards an integrated conceptual model of the stimuli contributing to the online banking experience. *The routledge companion to financial services marketing* (1. baskı). (Ed: T. Harrison ve H. Estelami). New York: Routledge, ss. 346-365.

WAKEFIELD, K. L. ve BLODGETT, J. G. (1999). Customer response to intangible and tangible service factors. *Psychology & Marketing*, 16 (1), 51-68.

WAKEFIELD, K. L. ve BLODGETT, J. G. (1996). The effect of the servicescape on customers' behavioral intentions in leisure service settings. *Journal of Services Marketing*, 10 (6), 45 - 61.

WAKEFIELD, K. L.; BLODGETT, J. G. ve SLOAN, H. J. (1996). Measurement and management of the sportscape. *Journal of Sport Management*, 10, 15-31.

WALL, E. A. ve BERRY, L. L. (2007). The combined effects of the physical environment and employee behaviour on customer perception of restaurant service quality. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 48 (1), 59-69.

WEICHARD, R. S. (1992). *Travel marketing: an introduction*. McGraw-Hill.

WIRTZ, J. ve BATESON, J. E. (1999). Consumer satisfaction with services: integrating the environment perspective in services marketing into the traditional disconfirmation paradigm. *Journal of Business Research*, 44 (1), 55-66.

WU, C. S.; CHENG, F. F. ve YEN, D. C. (2008). The atmospheric factors of online storefront environment design: An empirical experiment in Taiwan. *Information & Management*, 45 (7), 493-498.

YILDIRIM, A. ve ŞİMŞEK, H. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri* (9. baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

YÜKSEL, A. ve YÜKSEL, F. (2002). Market segmentation based on tourists' dining preferences. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 26 (4), 315-331.

ZEITHAML, V. A.; BITNER, M. J. ve GREMLER, D. D. (2009). *Services marketing: Integrating customer focus across the firm* (5. baskı). Asia: McGraw Hill Education.

İNSANİ YARDIM KURULUŞLARININ MARKA İMAJİ İLE BU KURUMLARA OLAN BAĞLILIK VE DİNİ İLGİLENİMİN BAĞIŞTA BULUNMA NİYETİNE ETKİSİ

Şükrü YAPRAKLI¹

Musa ÜNALAN²

ÖZ

Bu araştırmanın amacı kar amacı gütmeyen insani yardım kuruluşlarının marka imajı ile bu kuruluşlara olan bağlılık ve dini ilgilenimin bağışta bulunma niyetine etkisini incelemektir. Marka imajı, tüketicinin markaya karşı hissettiği duygu ve düşüncelerin toplamıdır. Bağlılık, güven duygusu içerisinde kurum ile olan ilişkiyi uzun vadeli yürütmektir. Dini ilgilenim ise bireylerin ve toplumun değer ve tutumlarında önemli bir rol oynayan etkileyici bir unsurdur. Bu çalışma Erzurum il sınırlarında yaşayan katılımcılara uygulanmış olup 412 anket değerlendirmeye alınmıştır. Verilerin analizinde SPSS 20 istatistik programı kullanılmış olup, anketi cevaplayanların demografik özellikleri de incelenmiş ve faktör analizi, güvenilirlik testleri, t-testi ve regresyon analizleri yapılmıştır. Bağışta bulunmada marka imajı ve bağlılığın etkisinin olduğu, dini ilgilenimin etkisinin ise olmadığı bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler: Yardım Kuruluşları, Marka İmajı, Bağlılık, Dini İlgilenim, Bağışta Bulunma Niyeti

THE EFFECT OF HUMANITARIAN AID ORGANIZATIONS' BRAND IMAGE, COMMITMENT TO THESE ORGANIZATIONS AND RELIGIOUS INVOLVEMENT ON THE INTENTION TO DONATE

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the effects of brand image of humanitarian aid organizations, commitment to these organizations and religious involvement on the intention to donate. Brand image is a function of what consumers feel and think about brand. Commitment is about maintaining long term relations with an organization through a feeling of trust. Religious involvement is an important factor influential on personal and societal values and attitudes. The research utilizes survey method and data from 412 participants in Erzurum Province of Turkey are used to test the research hypotheses. The collected data is analyzed by SPSS 20 software package through descriptive, frequency, factor analysis, reliability tests and

¹ Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 25240 Erzurum [sukruyaprakli@atauni.edu.tr]

² Araş. Gör., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 25240 Erzurum [musa.unalan@atauni.edu.tr]

regression analysis. The findings of the study show that brand image and commitment have a significant effect on charitable giving whereas the effect of religious involvement is non-significant.

Keywords: Charitable Organizations, Brand Image, Commitment, Religious Involvement, Intention to Donate

1. Giriş

Ekonomik ve sosyal anlamda topluma yardım etmek amacıyla çoğu insan bağışta bulunur. Bağışta bulunmak toplumsal sorunların en büyüğü olan yoksulluğu ortadan kaldırmayı hedeflemenin yanı sıra; dünya üzerinde yaşanan tsunami, deprem vb. felaketler sonucunda mağdur olan insanlara el uzatmayı da içermektedir. İnsanlar bağışta bulunurken; bağış yapacakları kuruluşun imajı önem arz etmektedir. 2004 yılında Asya kıyılarında yaşanan tsunami olayından sonra istatistikler göstermiştir ki; geleneksel, iyi bilinen, tanınırlığı yüksek olan insani yardım kuruluşlarına yapılan bağış diğer insani yardım kuruluşlarına göre daha fazladır (Michel ve Rieunier, 2012).

Genel olarak, bağışta bulunmayı etkileyen birçok sebep bulunmaktadır. Örnek olarak, dış ve iç faktörler verilmektedir. Dış faktörlerden yaş (Pharoah ve Tanner, 1997), cinsiyet (Chrenka ve diğ., 2003; Hall, 2004; Mesch ve diğ., 2002), sosyal sınıf (Bryant ve diğ., 2003; McClelland ve Brooks, 2004), sosyal norm (J. N. Morgan ve diğ., 1979; Piliavin ve Charng, 1990; Radley ve Kennedy, 1995), dini inanç düzeyi (Jackson, 2001; Pharoah ve Tanner, 1997) bağışta bulunmayı etkilediği gibi iç faktörlerden empati (Cialdini ve diğ., 1997), sempati (Clary ve Snyder, 1991) ve duyguların da (Amos Jr, 1982; Dawson, 1988) bağışta bulunmayı etkilediği görülmüştür.

Bu araştırmada insani yardım kuruluşlarının marka imajı ile bu kurumlara olan bağlılık ve bu kurumları tercih eden bireylerin dini ilgilenim düzeylerinin bağışta bulunma niyetine etkisi saptanmıştır. Kamu kurumları ve özel sivil toplum kuruluşları tarafından kurulan insani yardım kuruluşları; marka imajı, bağlılık, dini ilgilenim ve bağışta bulunma niyeti açısından karşılaştırılmıştır. Çalışmanın geri kalanı ise şu şekilde devam etmektedir: İlk bölümde marka imajı, bağlılık, dini ilgilenim ve bağışta bulunma niyeti kavramları hakkında literatür taraması yapılarak açıklamalar sunulmuş, ikinci bölümde çalışmanın amacı, yöntemi, sınırları, kullanılan ölçekler, model ve hipotezler hakkında bilgiler verilmiş,

üçüncü bölümde bulgular değerlendirilerek çeşitli analizler yapılmış, son bölümde ise sonuçlar belirtilerek, önerilerde bulunulmuştur.

Genel olarak pazarlama yazınında, kar amacı gütmeyen kuruluşlarının marka imajı ile bağışta bulunma niyetine ilişkin yapılmış olan araştırma sayısının sınırlı kaldığı görülmektedir. Bu yüzden araştırmanın, insani yardım kuruluşlarının marka imajını ölçmesi ve kamu-özel sektör karşılaştırması yapması açısından literatüre katkısı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca, insani yardım kuruluşlarının kendi imajlarını bağış yapanlar nezdinde öğrenmeleri açısından da pratikte faydalı olacak önerilerde bulunulmuştur.

2. Literatür

2.1. Marka İmajı

Amerikan Pazarlama Birliği'ne göre; marka, bir ya da bir grup üreticinin ya da satıcının mal ve hizmetlerini tanıtmaya, rakiplerinden ayırt etmeye ve farklılaştırmaya hizmet eden isim, logo, kavram, sözcük, simge, tasarım, resim ve bütün bunların bileşkesi olan somut ve soyut bir kavramdır (Amerikan Pazarlama Birliği, AMA). Marka, ürünün veya hizmetin imajını tüketicinin zihninde hatırlatan kişisel tanımlamadır (Kressmann ve diğ., 2006). Marka bir malın faydalı yönlerini ve kalitesini sembolize edebilmekte ve hatırlanmasını sağlayabilmektedir (Fırat ve Azmak, 2007).

Kar amacı taşımayan kuruluşların sayısının artması ve bağışta bulunulurken güven sorununun yaşanması; bu kuruluşların marka ve imaj durumlarının önemini artırmıştır (Michel ve Rieunier, 2012). Kuruluşların dışarıdan algılanmalarında marka önemli bir rol oynamaktadır (Chapleo, 2015). Keller'a göre pozitif marka imajı doğrudan marka değerini ve tüketici davranışını etkilemektedir (K. L. Keller, 1993). Kar amacı gütmeyen kuruluşlarda markalama konusuyla ilgili hatırı sayılır ölçüde çalışmalar yapılmıştır (Becker-Olsen ve Hill, 2006; Ewing ve Napoli, 2005; E. W. Keller ve Dato-on, 2015; Liu ve diğ., 2015). Bu çalışmalarda markalamanın kar amacı gütmeyen kuruluşlar için önemi vurgulanmıştır. Fakat insani yardım kuruluşlarının marka imajıyla ilgili araştırmaların sayısı sınırlıdır. Kar amacı gütmeyen yardım kuruluşlarının marka imajı ile ilgili yapılan çalışmalardan ilki olan Bennett ve Gabriel (2003) 'in çalışmasında, marka imajının tüketiciler nezdinde olumlu olduğu durumlarda yapılan bağış sayısının da fazla olduğu sonucuna

ulaşılmıştır. Yapılan bu çalışmada marka imajı 5 boyuttan oluşmaktadır (şefkat, dinamizm, idealizm, yararlanıcılara odaklanma ve politik olmayan imaj). Çalışmada kullanılan literatüre bakıldığında daha çok ticari markalara dayanan kurumsal imaj çalışmalarından faydalanıldığı göze çarpmaktadır. Kar amaçsız örgütler bağlamında, marka imajını ölçmek ve kavramsallaştırmak amacıyla yapılan ilk çalışma ise Michel ve Rieunier (2012) 'ın çalışmasıdır. Tüketicilerin bu sektörde bulunan bir markayı 4 boyutta (fayda, verimlilik, etkililik, dinamizm) algıladığını belirtmişlerdir. Bu ölçek üzerine yeni bir çalışma yapan ve daha da geliştiren bir araştırma ise Michaelidou ve diğ. (2015) 'nın çalışması olmuştur. Bu çalışmada ise 6 boyuttan (fayda, verimlilik, etkililik, dinamizm, güvenilirlik, ahlakilik) oluşan yeni bir marka imaj ölçeği geliştirilmiştir. Yapılan çalışmalardan marka imajı ile bağışta bulunma niyeti arasında olumlu bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.

2.2. Bağlılık

Moorman ve diğ. (1992) bağlılığı, güven fonksiyonu içerisinde kalıcı bir arzu olarak tanımlamışlardır. Uncles ve diğ. (2003) ise bağlılığı müşterilerin ürünlere, hizmetlere ya da faaliyetlere karşı gösterdiği davranış şekli olarak ifade etmektedirler. Markalar, kurumlar veya organizasyonlar ilişki içerisinde oldukları müşteriler ile uzun vadeli birliktelik yaratmak, olumlu hisler uyandırmak için çalışırlar. Temel amaçları markalarına karşı bir bağlılık oluşturmaktır. Marka bağlılığı, bir markayı rakiplerinden daha uzun süreler kullanmak, ürünlerini daha sık satın almak, satın almaya devam etmek, markaya karşı beklentiler açısından pozitif bir tavır sergilemek olarak tanımlanabilir (Eroğlu ve Sema, 2011). Pazarlama literatüründe, güvenin olduğu yerde bağlılığın geçerli olabileceği ve bağlılığın oluşabilmesi için fedakarlığın gerekliliği vurgulanmıştır (R. M. Morgan ve Hunt, 1994). Kurumlar kendileriyle ilişki içinde olan müşterilerle uzun vadede fayda sağlamak, bağımlı hale getirmek için yoğun çaba harcarlar (Bergmann, 1998). Ayrıca müşterilere değer sunma, belirli aralıklarla hatırlama, iletişimde sürekliliği koruma ve varolan şikayetleri memnuniyete dönüştürme yöntemleriyle de bağlılığı artırıcı faaliyetler içerisinde bulunmaktadırlar (Pickel, 2000). İnsanların kurumlara ya da organizasyonlara bağlılık göstermesi, kendi kişilik özellikleri ile

kurumun genel politika ve faaliyetleriyle de doğrudan ilgilidir. Kurum ile ortak değerlerde buluşma, bağlılık ve sadakat sürecine olumlu yansımaktadır (Mir ve diğ., 2002).

2.3. Dini İlgilenim

Din, bireylerin ve toplumun değer ve tutumlarında önemli bir etkiye sahiptir. Ayrıca en etkili ve evrensel bir sosyal kurum olan din, kültürel bir faktör olarak da görülmektedir (Mokhlis, 1999). Temelde din, yaşamı anlaşılır ve açıklanabilir kılmak için bireylere bir çerçeve sağlamaktadır (Petersen ve Roy, 1985). Din, insan davranışında etkileyici bir unsur olarak yer almaktadır (Lau ve Tan, 2009). Bireyin dini değerler ile olan ilişkisi; sosyal davranışlarına etki etmekle birlikte, bireyin yaşamına yön vermekte, tüketim alışkanlıklarını ve sosyal çevresi içerisinde kimlerle ilişki içerisinde olmasına kadar birçok noktada etki etmektedir (Shyan Fam ve diğ., 2004). Dini ilgilenim, bireylerin gündelik hayatında birçok konuda tercihlerini etkilemektedir. Çalışma özelinde, kar amacı gütmeyen kuruluşlarla ilgili yapılan çalışmalarda, araştırmacıların bağış yapan ile yapmayanlar arasındaki farklılıkları belirlemede dini ilgilenimin belirleyici bir rol oynadığını açıklamışlardır (Ranganathan ve Henley, 2008; Simmons ve Emanuele, 2012). Daha dindar olan bireylerin daha fazla bağışta bulundukları gözlemlenmiştir (Ranganathan ve Henley, 2008).

2.4. Bağışta Bulunma Niyeti

İnsanların neden bağışta bulunduklarını anlamak için yapılan araştırmalara bakıldığında; diğergamlık ve sosyal fedakarlık kavramların ön plana çıktığı görülmektedir. Bu kavramların temelinde, kar amacı gütmeyen kuruluşlara bağışta bulunmak ya da başkalarına yardım etmek, diğer insanların refah seviyesinin yükselmesine, mutluluk ve sağlık içinde yaşamalarına sebep olacağı düşüncesi yatmaktadır (Gates ve Steane, 2009; Otto ve Bolle, 2011). Bazı araştırmacılar, bağışta bulunan insanların kendilerine bir fayda sağlayacaklarını düşündükleri için bağışta bulunduklarını belirtmişlerdir (Amos Jr, 1982; Bar-Tal, 1976; Krebs, 1982). Bu düşüncede olan bağışçılar, geçmişte bu durumdan fayda kazandıklarını düşünerek ya da gelecekte bir fayda kazanacaklarına inanarak davranışlarını şekillendirmektedirler (Amos Jr, 1982;

Beatty ve diğ., 1991; Frisch ve Gerrard, 1981). Ayrıca kendini beğenme, tanınma ve prestij için de bağışta bulunmaktadır (Andreasen ve Kotler, 2008; Komter, 1996). Bazıları bağışta bulunurken bağış yapılacak yardım kuruluşunun imajının (Hou ve diğ., 2009), bazıları normatif (örnek oluşturmaya, olması gereken davranış şekli) etkilerin (Heiser, 2006) ya da kişisel tatmin ya da fayda kazanç faktörünün (Batson, 2014) önemli olduğunu belirtmektedirler. Bazı bağışçıları herhangi bir yardım organizasyonunu desteklemeye iten motive edici güç, sevdiği bir arkadaşının ya da yakınlık gösterdiği bir kişinin ya da ailesinin organizasyonla herhangi bir ilişkisi olmasıdır (Bruce, 1998; Sargeant, 1999). İnsanların daha öncesinde tanıdıkları birisinin yaşamış oldukları sıkıntıyı bildiklerinden ötürü, benzer durumlarda olan insanları gördükleri zaman da yardım etmek istemektedirler. Bu durum da onları bağış yapmaya itmektedir (Kotler ve Clarke, 2012). Bağışçılar, duygusal tecrübelerden ötürü de bağışta bulunabilmektedirler (Andreoni, 2000). Çoğu ekonomist insanların duygu değişimlerinin etkisinde kalarak hızlı bir karar sürecine girdiklerini fark etmişlerdir (Bendapudi ve diğ., 1996). Genel olarak bağışta bulunma niyeti ile ilgili çalışmalarda son yıllarda artış olduğunu söylemek mümkündür (Chen ve Lin, 2015; Einolf, 2015, 2016; Sonntag ve Zizzo, 2015; Willer ve diğ., 2015).

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, insani yardım kuruluşlarının marka imajı ile bu kuruluşlara olan bağlılık ve bu kuruluşlara bağışta bulunan bireylerin dini ilgilenim düzeylerinin bağışta bulunma niyetine etkisini araştırmaktır. Bu temel amaç yanında araştırmanın diğer amaçları şunlardır: cevaplayıcıların demografik özelliklerini tespit etmek, kamu ve özel sektör tarafından kurulan insani yardım kuruluşları tercih eden bireyler arasında algılanan marka imajı, bağlılık, dini ilgilenim ve bağışta bulunma niyeti açısından farklılık olup olmadığını incelemek, çalışmada kullanılan marka imajı ölçüm modelinin, kar amacı gütmeyen insani yardım kuruluşları ve incelenen saha açısından uyumluluğunu tespit etmektir.

Bu amaçlara ilaveten araştırmanın nihai amacı ise; insani yardım kuruluşlarının temelde marka imajı ve diğer değişkenler

açısından durum tespitini yapıp, bazı öneriler eşliğinde bu kuruluşlara ve literatüre katkıda bulunmaktadır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi ve Sınırları

Veri toplama metodu olarak anket yöntemi seçilmiştir. Anket çalışması kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak yapılmıştır. Araştırmanın ana kütlesini Erzurum il sınırlarında yaşayan 17 yaş ve üzeri katılımcılar oluşturmaktadır. Araştırmanın örnek büyüklüğü $n = \frac{\pi(1-\pi)}{(e+Z)^2}$ formülü ile %5 hata payı ve %95 güven aralığında alt sınır 384 olarak belirlenmiştir (Kurtuluş, 1998). Araştırmada değerlendirmeye alınan katılımcılardan son bir yıl içerisinde seçmiş olduğu insani yardım kuruluşuna bağışta bulunan kişilerdir. Anket sorularını cevaplayan katılımcıdan sadece bir kuruluş (en iyi bildiği-tanıdığı) tercih etmesi istenerek, anketteki soruları seçmiş olduğu kuruluş üzerinden değerlendirmesi istenmiştir. Hatalı ve eksik cevaplandırılan anketler elendikten sonra 412 adet anket formu değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

Kuruluşlar iki kriter dikkate alınarak seçilmiştir: toplum içinde güçlü tanınırlık ve uluslararası mevcudiyet. Bu çerçevede, devlet kategorisinde Kızılay, özel sektör kategorisinde Deniz Feneri Derneği, İHH, Yardımelî, Cansuyu yardım kuruluşları belirlenmiştir.

Araştırmada kullanılan anket formu toplam 37 kapalı uçlu sorudan oluşmaktadır. Araştırma modelindeki değişkenlere ilişkin olarak oluşturulan 30 sorunun 18 tanesi insani yardım kuruluşlarının marka imajı algılarını ölçmeye yönelik, 4 tanesi bu kuruluşlara olan bağlılık düzeyini ölçmeye yönelik, 5 tanesi bu kuruluşları tercih eden bireylerin dini ilgilenim seviyelerini ölçmeye yönelik ve son olarak 3 tanesi de bağışta bulunma niyeti algılarını ölçmeye yöneliktir. Araştırma modeli dışından sorulan 7 soru ise cevaplayıcıların demografik özelliklerini belirlemeye yöneliktir.

Devlet tarafından kurulan insani yardım kuruluşlarının sayısının sınırlı olmasından ötürü 1 tane, özel sektör tarafında ise 4 tane insani yardım kuruluş seçilmiş olması araştırmanın kısıtlarından bir tanesidir. Cevaplayıcılar değerlendirmeye alınırken, son bir yıl içerisinde tercih ettiği insani yardım kuruluşuna bağışta bulunması koşuluyla sınırlandırılmıştır. Coğrafi açıdan araştırmanın kapsamını, Erzurum ilinde yaşayan bireyler oluşturmaktadır. Araştırmanın en önemli kısıtını zaman ve maddi kaynak yetersizliği

oluşturmaktadır.

3.3. Araştırmada Kullanılan Ölçekler, Model ve Hipotezler

Bu çalışmada literatür taraması yapıldıktan sonra amaca en uygun olduğu düşünülen ölçekler Tablo 1’de görülmektedir.

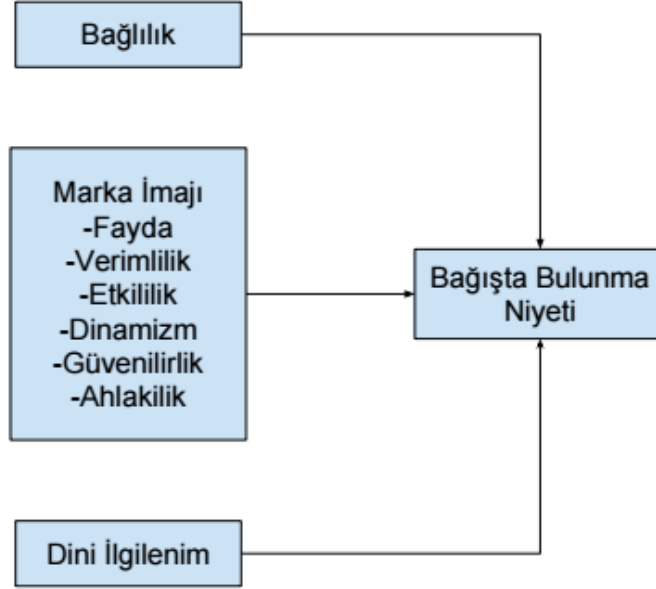
Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Ölçek İsmi	Soru Sayısı	Kaynak
Marka İmajı	18	Michaelidou ve diğ. (2015)
Bağlılık	4	R. M. Morgan ve Hunt (1994)
Dini İlgilenim	5	Hodgkinson ve diğ. (1990)
Bağıшта Bulunma Niyeti	3	Ranganathan ve Henley (2008)

Bu araştırmada uygulanan ölçeklerin cevaplandırılmasında 5’li Likert Tipi kullanılmıştır. Ölçekteki değerlendirme seçenekleri: 1- Kesinlikle Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Kesinlikle Katılıyorum şeklindedir.

Bu çalışmada kullanılan araştırma modeli Şekil 1’de verilmiştir.

İnsani Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı İle Bu Kurumlara Olan Bağlılık ve Dini İlgilenimin Bağışta Bulunma Niyetine Etkisi



Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli

Şekil 1’de görüldüğü üzere araştırma modeli dört ana değişken grubundan oluşmaktadır. Bağımsız değişkenlerden olan bağlılık 4, marka imajı alt değişkenlerden fayda 3, verimlilik 3, etkililik 3, dinamizm 3, güvenilirlik 3, ahlakilik 3 ve dini ilgilenim 5 soruyla; bağımlı değişkenlerden bağışta bulunma niyeti ise 3 soruyla ölçümlenmiştir. Araştırmanın kavramsal modeli oluşturulurken; marka imajının bağışta bulunma niyetine etkisini inceleyen Michel ve Rieunier (2012) ile Michaelidou ve diğ. (2015) ‘nin çalışmaları, bağlılığın bağışta bulunma niyetine etkisini inceleyen Sargeant ve diğ. (2006) ‘in çalışması ve dini ilgilenim bağışta bulunma niyetine etkisini inceleyen Teah ve diğ. (2014) ‘in çalışmasından yararlanılmıştır.

Araştırmanın hipotezleri:

- H₁. İnsani yardım kuruluşunun marka imajı, bağışta bulunma niyeti üzerinde etkilidir.
- H₂. İnsani yardım kuruluşuna bağlılık, bağışta bulunma niyeti üzerinde etkilidir.
- H₃. Dini ilgilenim, bağışta bulunma niyeti üzerinde etkilidir.

- H₄. Kamu ile özel sektör tarafından kurulan insani yardım kuruluşlarının marka imajları arasında anlamlı bir fark vardır.
- H₅. Kamu ile özel sektör tarafından kurulan insani yardım kuruluşlarına bağlılık düzeyleri açısından aralarında anlamlı bir fark vardır.
- H₆. Kamu ile özel sektör tarafından kurulan insani yardım kuruluşlarını tercih edenlerin dini ilgilenim seviyeleri arasında anlamlı bir fark vardır.
- H₇. Kamu ile özel sektör tarafından kurulan insani yardım kuruluşlarına bağışta bulunma niyeti açısından aralarında anlamlı bir fark vardır.

Araştırma hipotezleri, verilerin analizi ve değerlendirilmesi kısmında teste tabi tutularak ulaşılan sonuçlar yorumlanmıştır.

4. Verilerin Analizi Ve Değerlendirilmesi

Çalışmamıza katılan ve uygun bulunan 412 katılımcıdan alınan cevaplar üzerinden analizler yürütülmüştür. Araştırmada kullanılan analiz yöntemleri; aritmetik ortalama, frekans dağılımı, faktör analizi, güvenilirlik testleri, t-testi ve regresyon analizlerinden oluşmaktadır. Verilerin analizinde SPSS 20 istatistik programı kullanılmıştır. Yapılan analizler aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

4.1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

Ankete katılan katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla eğitim durumları, meslekleri, yaşları, gelir düzeyleri, medeni durumları, cinsiyetleri ve hangi kuruma bağış yaptıkları araştırılmış ve elde edilen bilgiler Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Örneklem Karakteristikleri

	Frekans	Yüzde		Frekans	Yüzde
Toplam Katılımcı (N = 412)			Toplam Katılımcı (N = 412)		
<i>Bağış Yapılan Kurum</i>			<i>Meslek</i>		
Kamu	203	49.3	Memur	46	11.2
Özel	209	50.7	Emekli	2	0.5
			Ev hanımı	21	5.1
<i>Cinsiyet</i>			Öğrenci	253	61.4
	208	50.5	İşçi	12	2.9

**İnsani Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı İle Bu Kurumlara Olan
Bağlılık ve Dini İlgilenimin Bağışta Bulunma Niyetine Etkisi**

Kadın	204	49.5	Esnaf	4	1.0
Erkek			Özel sektör	28	6.8
			çalışanı	11	2.7
Yaş	233	56.6	Serbest meslek	35	8.5
17-24	120	29.1	Diğer		
25-34	56	13.6			
35-49	3	0.7	Gelir	278	67.5
50 ve üzeri			1000 TL'ye	40	9.7
			kadar	49	11.9
Eğitim durumu	12	2.9	1001-2000	11	2.7
İlköğretim	33	8.0	2001-3000	27	6.6
Lise	66	16.0	3001-4000	7	1.7
Yüksekokul	248	60.2	4001-5000		
Üniversite	53	12.9	5001 ve üzeri		
Lisansüstü					

Araştırmaya konu olan deneklere ait birtakım özellikleri tanımlayabilmek amacıyla çeşitli sorulara ilişkin frekans dağılımları incelenmiştir. Katılımcıların %49.3'ü kamuya bağlı bir insani yardım kuruluşuna bağışta bulunurken, %50.7'si ise özel sektör tarafından kurulan bir insani yardım kuruluşuna bağışta bulunmuştur.

Araştırmaya katılan cevaplayıcılar cinsiyetleri açısından incelendiğinde 412 kişilik örnek büyüklüğünün %50.5'ini oluşturan 208 kişinin kadın, %49.5'ini oluşturan 204 kişinin ise erkek olduğu görülmektedir. Cevaplayıcıların yaşlarına bakıldığında çok büyük bir bölümünün (%56.6) 17-24 yaş grubunda olduğu ve bunu %29.1 ile 25-34 yaş grubunun izlediği görülmektedir.

Cevaplayıcıların eğitim seviyesine bakıldığında deneklerin büyük bölümünün üniversite (%60.2) ve bunu %16 ile yüksekokul, %12.9 ile lisansüstü seviyesinde olduğu görülmektedir.

Katılımcılar gelir düzeyleri itibarıyla incelendiğinde ilk sırayı aylık 1000 TL veya daha düşük gelir elde eden grubun aldığı (%67.5), ikinci sırada ise %11.9 ile aylık 1001-2000 TL arasında gelir elde edenlerin geldiği görülmektedir. Meslekler itibarıyla öğrenci ve memurların diğer meslek gruplarına göre daha çok sayıda oldukları görülmektedir.

4.2. Cevaplayıcıların Marka İmajı, Bağlılık, Dini İlgilenim

(Dindarlık), Bağışta Bulunma Niyetine Yönelik Tutumları

Araştırmada cevaplayıcıların marka imajına yönelik tutumlarını belirlemek için Michel ve Rieunier (2012) ve Michaelidou ve diğ. (2015) 'nin ölçeklerinden yararlanılmıştır. Bu ölçek kar amacı gütmeyen organizasyonların marka imajını ölçmeye yöneliktir ve 6 ana, 18 alt değişkenden oluşmaktadır. Bu ana değişkenler; fayda (3), verimlilik (3), etkililik (3), dinamizm (3), güvenilirlik (3) ve ahlakilik (3) olarak sıralanmaktadır. Tablo 3'te bu değişkenler itibariyle cevaplayıcıların marka imajı hakkındaki değerlendirmeleri, aritmetik ortalamaları ve standart sapmalar kullanılmak suretiyle sunulmuştur.

Tablo 3. Cevaplayıcıların Marka İmajına Yönelik Algıları

MARKA İMAJI BOYUTLARI	Ortalama*	Standart Sapma
Fayda	4.3018	.77737
1. Tercih ettiğim kuruluş etkili bir yardım kuruluşudur.	4.4029	.80618
2. Tercih ettiğim kuruluş zamanımı verebileceğim bir kuruluştur.	4.0170	.99253
3. Tercih ettiğim kuruluş yardımsever bir organizasyondur.	4.4854	.82673
Verimlilik	3.9676	.79911
4. Tercih ettiğim kuruluş çalışmalarını verimli yapar.	4.2087	.87691
5. Tercih ettiğim kuruluşun yöneticileri organizasyonu iyi yönetirler.	3.8714	.97434
6. Tercih ettiğim kuruluş mal varlıklarını akılcıca kullanır.	3.8228	.99153
Etkililik	4.3665	.79348
7. Tercih ettiğim kuruluş ihtiyaç sahiplerine şefkatli davranır.	4.3083	.87941
8. Tercih ettiğim kuruluş iyi niyetli bir yardım kuruluşudur.	4.4490	.88778
9. Tercih ettiğim kuruluş insanlara sıcak davranır.	4.3422	.85826
Dinamizm	4.0752	.82833
10. Tercih ettiğim kuruluş değişen koşullara uyum sağlar ve yenilikçidir.	4.0728	.91462
11. Tercih ettiğim kuruluş yaptığı işlerde ileriye düşünür.	4.1578	.88340
12. Tercih ettiğim kuruluş kendisini sürekli geliştirir.	3.9951	.97411
Güvenilirlik	4.2921	.77062

**İnsani Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı İle Bu Kurumlara Olan
Bağlılık ve Dini İlgilenimin Bağışta Bulunma Niyetine Etkisi**

13. Tercih ettiğim kuruluş yaptığı işlerde sorumluluk alır.	4.2184	.84626
14. Tercih ettiğim kuruluşun toplum içinde saygınlığı vardır.	4.3180	.85343
15. Tercih ettiğim kuruluş yaptığı işleri gönülden yapar, samimidir.	4.3398	.89392
Ahlakilik	4.2354	.79289
16. Tercih ettiğim kuruluş ahlaki (etik) kurallara uygun davranır.	4.2549	.90449
17. Tercih ettiğim kuruluş prensip sahibidir, ilkelerinden taviz vermez.	4.0752	.92105
18. Tercih ettiğim kuruluş hakkaniyetli, dürüst bir organizasyondur.	4.3762	.84963
GENEL MARKA İMAJI	4.2064	.70652

*: 1. Kesinlikle Katılmıyorum, ..., 5. Tamamen Katılıyorum

Tablo 3'te görüleceği üzere cevaplayıcıların insani yardım kuruluşlarının marka imajını hakkındaki değerlendirmeleri (4.2064) yüksek düzeydedir. 6 temel marka imajı boyutu açısından cevaplar incelendiğinde cevaplayıcıların marka imajını değerlendirirken en iyi algıladıkları boyut etkililik (4.3665)'dir. Bunu fayda ve güvenilirlik boyutları izlemektedir. Cevaplayıcıların nispeten en düşük algıladıkları boyut ise verimlilik (3.9676)'tir. Bu sonuç, insani yardım kuruluşlarının organizasyon yönetimi konusunda verimlilik açısından düşük algılandığı şeklinde yorumlanabilir.

Diğer yandan marka imajı 18 alt kalite boyutu açısından değerlendirildiğinde, marka imajında göreceli olarak en yüksek algılanan faaliyetin 4.4854 ortalama ile "yardımsever" olduğu belirlenmiştir. Buna karşın nispeten en düşük algılanan marka imajı alt değişkeni ise 3.8228 ortalama ile "mal varlıklarını akıllıca kullanan"dır. Bu durum insani yardım kuruluşlarının yönetsel konularda başarısız bir portre çizdiklerinin göstergesi olarak düşünülebilir.

İnsani yardım kuruluşlarının marka imajını değerlendiren katılımcıların, bu kuruluşlara karşı bağlılık düzeylerini belirlemek için R. M. Morgan ve Hunt (1994) 'ın bağışta bulunma niyetlerini belirlemek için Ranganathan ve Henley (2008) 'in ve kişisel olarak cevaplayıcıların dini ilgilenim seviyelerini belirlemek amacıyla Dawson (1988) ve Hodgkinson ve diğ. (1990) 'un ölçeklerinden yararlanılmıştır. Bağlılık algıları 4, dini ilgilenim 5 ve bağışta bulunma niyeti 3 alt boyut açısından değerlendirilmiş olup cevaplar

Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. Cevaplayıcıların Bağlılık, Dini İlgilenim, Bağışta Bulunma Niyetine Yönelik Algıları

DEĞİŞKENLER	Ortalama*	Standart Sapma
Bağlılık	3.6299	.83645
1. Bu yardım kuruluşuna karşı bir aidiyet duygusu hissedirim	3.2621	1.15437
2. Bu yardım kuruluşunun uzun süreli başarılı olmasını önemserim	4.1942	.92606
3. Kendimi bu yardım kuruluşunun sadık bir destekçisi olarak tanımlayabilirim	3.5243	1.14492
4. Bir sonraki yıl bu yardım kuruluşuna daha fazla bağışta bulunacağım	3.5388	.99924
Dini İlgilenim	3.9476	.99594
1. Önemli bir kararla yüz yüze geldiğimde, dini inancım her zaman düşünceme ağır basar	4.1602	1.06872
2. Kişisel gelişimimde bana yardımcı olan şeyleri düşündüğümde, kesinlikle en önemli faktör dini inancımdır	4.1456	1.10876
3. Dini inancım hayatımın her yönünü kesinlikle etkiler	4.3034	1.02413
4. Dini inancın benim için bir önemi yoktur**	3.6019	1.75141
5. Dini inançlar hayatımın bir parçası değildir**	3.5267	1.80072
Bağışta Bulunma Niyeti	4.0251	.80728
1. İleride muhtemelen bu yardım kuruluşuna bağışta bulunacağım	4.0049	.91485
2. Gelecek sefer bu yardım kuruluşuna bağışta bulunacağım	4.0170	.91869
3. Bu yardım kuruluşuna bağış durumu söz konusu olursa kesinlikle bağışta bulunacağım	4.0534	.94987

*: 1. Kesinlikle Katılmıyorum, ..., 5. Tamamen Katılıyorum

** : Ters Soru

Tablo 4'te cevaplayıcıların insani yardım kuruluşlarına bağlılık hakkındaki genel değerlendirmeleri 3.6299, dini ilgilenim hakkındaki değerlendirmeleri 3.9476 ve bağışta bulunma niyeti hakkındaki değerlendirmeleri 4.0251 olarak ölçülmüştür.

4.3. Kullanılan Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirliklerinin Belirlenmesi

İnsani Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı İle Bu Kurumlara Olan Bağlılık ve Dini İlgilenimin Bağışta Bulunma Niyetine Etkisi

Çalışmada insani yardım kuruluşlarının marka imajı, bu kuruluşlara olan bağlılık, cevaplayıcıların dini inanç seviyesi ve bağışta bulunma niyeti açısından algı düzeylerinin belirlenmesinde kullanılan ölçeklerin güvenirlik düzeylerinin belirlenmesi amacıyla Cronbach's Alpha değerlerine bakılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. Çalışmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenirlik Düzeyleri

Ölç ek	Alt Boyutlar	Cronbach's Alpha
Marka İmajı	Fayda (3)	0.861
	Verimlilik (3)	0.795
	Etkililik (3)	0.892
	Dinamizm (3)	0.877
	Güvenilirlik (3)	0.870
	Ahlakilik (3)	0.867
Marka İmajı (18)		0.964
Bağlılık		0.797
Dini İlgilenim		0.760
Bağışta Bulunma Niyeti		0.839

Tablo 5'te görüleceği üzere çalışmada kullanılan tüm ölçeklerin genel olarak güvenirlik düzeyleri yüksek çıkmıştır. Marka imajı alt boyutları açısından güvenirlik düzeyleri incelendiğinde tüm alt boyutlarda alpha değerleri, oldukça yüksektir. Bu değerler, çalışmada kullanılan marka imajı ölçeğinin geliştiricisi olan Michaelidou ve diğ. (2015) 'nin yaptıkları çalışmada elde edilen alpha değerleriyle büyük ölçüde örtüşmektedir. Michaelidou ve diğ. (2015) 'nin çalışmasında alpha değerleri; faydada 0.89, verimlilikte 0.78, etkililikte 0.88, dinamizmde 0.77, güvenirlikte 0.91 ve ahlakilikte 0.88 olarak bulunmuştur. Her iki çalışmada da “verimlilik” alt boyutu en düşük alpha değerine sahip boyutlardan biri olmuştur.

Tablo 6. Marka İmajı Ölçeğinin Geçerlilik Analizi

MARKA İMAJİ BOYUTLARI	Faktör Yükleri
FAYDA (Açıklanan varyans: % 21.691)	
1. Tercih ettiğim kuruluş etkili bir yardım	.709

kuruluşudur.	
2. Tercih ettiğim kuruluş zamanımı verebileceğim bir kuruluştur.	.661
3. Tercih ettiğim kuruluş yardımsever bir organizasyondur.	.618
4. Tercih ettiğim kuruluş çalışmalarını verimli yapar.	.650
5. Tercih ettiğim kuruluş yaptığı işlerde sorumluluk alır.	.547
6. Tercih ettiğim kuruluşun toplum içinde saygınlığı vardır.	.624
DİNAMİZM (Açıklanan varyans: % 20.234)	
7. Tercih ettiğim kuruluş değişen koşullara uyum sağlar ve yenilikçidir.	.650
8. Tercih ettiğim kuruluş yaptığı işlerde ileriye düşünür.	.572
9. Tercih ettiğim kuruluş kendisini sürekli geliştirir.	.678
10. Tercih ettiğim kuruluşun yöneticileri organizasyonu iyi yönetirler.	.686
11. Tercih ettiğim kuruluş mal varlıklarını akılcıca kullanır.	.731
AHLAKİLİK (Açıklanan varyans: % 18.153)	
12. Tercih ettiğim kuruluş ahlaki (etik) kurallara uygun davranır.	.522
13. Tercih ettiğim kuruluş prensip sahibidir, ilkelerinden taviz vermez.	.644
14. Tercih ettiğim kuruluş hakkaniyetli, dürüst bir organizasyondur.	.701
15. Tercih ettiğim kuruluş yaptığı işleri gönülden yapar, samimidir.	.671
ETKİLİLİK (Açıklanan varyans: % 11.246)	
16. Tercih ettiğim kuruluş ihtiyaç sahiplerine şefkatli davranır.	.577
17. Tercih ettiğim kuruluş iyi niyetli bir yardım kuruluşudur.	.539
18. Tercih ettiğim kuruluş insanlara sıcak davranır.	.746
TOPLAM AÇIKLANAN VARYANS: % 71.324	

İnsani Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı İle Bu Kurumlara Olan Bağlılık ve Dini İlgilenimin Bağışta Bulunma Niyetine Etkisi

Çalışmada kullanılan veri setinin açımlayıcı faktör analizi yapmaya uygun olup olmadığını belirlemek amacıyla KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) örneklem uygunluk testi ile Barlett's küresellik testi yapılmıştır. Analiz sonucunda KMO değeri 0.948, anlamlılık düzeyi 0.001 olarak bulunmuştur. Bu verilerden mevcut veri setinin açımlayıcı faktör analizine uygun olduğu anlaşılmaktadır.

Yapısal geçerliliği incelemek için yapılan açımlayıcı faktör analizi neticesinde 4 faktör belirlenmiştir. Tablo 6'da sıralanan bu faktörler toplam varyansın % 71'ini açıklamaktadır. Analiz sonucunda elde edilen bu faktörler orijinal ölçekle karşılaştırıldığında kısmi olarak bazı değişikliklerin olduğu görülmektedir (bkz. Tablo 3). Yapılan karşılaştırmada; fayda, dinamizm, ahlakilik ve etkililik faktörlerinin her iki ölçekte de birebir aynı olduğu, verimlilik ve güvenilirlik faktörlerinin alt değişkenlerinin faktörler arasında yer değiştirdiği görülmüştür. Verimlilik faktörünün bir alt değişkeni (4) fayda faktörüne, iki alt değişkeni (10 ve 11) dinamizm faktörüne; güvenilirlik faktörünün bir alt değişkeni (15) ahlakilik faktörüne, iki alt değişkeni ise (5 ve 6) fayda faktörüne dahil edilmiştir. Özet olarak orijinal ölçekte yer alan 6 temel ve 18 alt değişken, yapılan açımlayıcı faktör analizi neticesinde 4 temel ve 18 alt değişkene indirgenmiştir.

Sonuç itibarıyla bu çalışmada insani yardım kuruluşlarının marka imajını ölçmeye yönelik kullanılan ölçeğin, yapılan analizler neticesinde geçerli ve güvenilir olduğu ifade edilebilir.

4.4. Kamu ve Özel Sektör Tarafından Kurulan Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı, Bağlılık, Dini İlgilenim ve Bağışta Bulunma Niyeti Düzeylerindeki Farklılıklar

Cevaplayıcıların tercih ettikleri kurumun kamu ya da özel sektörde yer alması açısından marka imajı, bağlılık, dini inanç ve bağışta bulunma niyeti algılarının farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek amacıyla bağımsız örneklem t-testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7. Bağış Yapılan Kurum Açısından Marka İmajı, Bağlılık, Dini İlgilenim ve Bağışta Bulunma Niyeti Algılarındaki Farklılıklar

Değişkenler	Bağış Yapılan Kurum	Ortalama	Standart Sapma	Levene Testi		T-Testi		
				F	p	t	df	p
Marka İmajı	Kamu	4.26	.415	31.1	.00	1.71	410	.087
	Özel	4.14	.901			1.73	294.4	.085
Bağlılık	Kamu	3.79	.708	6.32	.01	3.97	410	.00
	Özel	3.47	.918			3.98	390.0	.00
Dini İlgilenim	Kamu	4.01	1.00	.146	.70	1.35	410	.17
	Özel	3.88	.989			1.35	409.3	.17
Bağışta Bulunma Niyeti	Kamu	4.21	.657	7.01	.00	4.79	410	.00
	Özel	3.84	.893		.00	4.81	382.2	.00

Marka imajı, bağlılık, dini ilgilenim ve bağışta bulunma niyeti açısından kamu ile özel sektördeki insani yardım kuruluşlarının ortalamaları kıyaslandığında kamu kurumu istatistiki olarak daha yüksektir. Ortalamalar arasındaki farklılığın anlamlı olup olmadığını analiz sonucunda incelediğimizde; marka imajı algılarının 0.05 önem derecesinde farklılaşmadığı ($F=31.192$, $p=0.085$), bağlılık algılarının anlamlı bir şekilde farklılaştığı ($F=6.323$, $p=0.001$), dini ilgilenim algılarının farklılaşmadığı ($F=0.146$, $p=0.177$) ve bağışta bulunma niyeti algılarının anlamlı bir şekilde farklılaştığı ($F=7.016$, $p=0.001$) görülmektedir. Dolayısıyla kamu ile özel sektör tarafından kurulan insani yardım kuruluşlarının marka imajları arasında anlamlı bir fark olduğunu öngören H_4 hipotezi red, bağlılık düzeyleri açısından aralarında anlamlı bir fark olduğunu öngören H_5 hipotezi kabul, bu insani yardım kuruluşlarını tercih edenlerin dini ilgilenim seviyeleri

İnsani Yardım Kuruluşlarının Marka İmajı İle Bu Kurumlara Olan Bağlılık ve Dini İlgilenimin Bağışta Bulunma Niyetine Etkisi

arasında anlamlı bir fark olduğunu öngören H_6 hipotezi red ve bağışta bulunma niyeti açısından aralarında anlamlı bir fark olduğunu öngören H_7 hipotezi kabul edilmiştir.

4.5 Marka İmajı, Bağlılık ve Dini İlgilenim Algılarının Bağışta Bulunma Niyetine Etkisinin İncelenmesi

İnsani yardım kuruluşlarının marka imajı, bu kuruluşlara olan bağlılık ve bu kuruluşlara bağışta bulunan insanların dini ilgilenim seviyelerinin bağışta bulunma niyetini etkileyip etkilemediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmış ve Tablo 8’de belirtilen sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 8. Marka İmajı, Bağlılık ve Dini İlgilenim Algılarının Bağışta Bulunma Niyeti Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	Bağışta Bulunma Niyeti			Çoklu Doğrusallık İstatistikleri		Korelasyonlar		
	Beta	t	p-değeri	Toleranc e	VIF	Zero - Order	Partial	Part
Marka İmajı	.311	7.14	.000	.588	1.70	.601	.333	.23
Bağlılık	.520	12.8	.000	.676	1.47	.694	.536	.42
Dini İlgilenim	-.009	-.25	.799	.841	1.18	.198	-.013	-.00
R	.739							
R²	.546							
Düzeltilmiş R²	.543							

Tablo 8’de görüldüğü gibi oluşturulan çoklu regresyon modeli

0.05 önem düzeyinde istatistiki açıdan anlamlıdır ve R^2 değeri 0.546 olarak bulunmuştur. R^2 değeri (belirlilik ve tanımlayıcılık katsayısı) bağımlı değişkendeki değişimin ne kadar bağımsız değişkenler tarafından tanımlanabildiğini gösteren bir ölçüdür. Buna göre bağışta bulunma niyetini, modeldeki bağımsız değişkenler olan marka imajı, bağlılık ve dini ilgilenim ancak %54,6 oranında açıklayabilmektedir. Modelde yer alan değişkenlerden marka imajı ve bağlılık, bağışta bulunma niyetini etkilemekte ($\beta = 0.311$: $P < 0.05$; $\beta = 0.520$: $P < 0.05$) dini ilgilenim ise bağışta bulunma niyetini etkilememektedir ($\beta = -0.009$: $P > 0.05$). Bu değerler, marka imajı ve bağlılığın bağışta bulunma niyetine etkisi bakımından literatürdeki bazı çalışmalarla benzerlik göstermektedir. Örneğin; Michel ve Rieunier (2012) ve Michaelidou ve diğ. (2015) 'nin yaptığı çalışmalarda da marka imajı bağışta bulunma niyetine etkilerken; Sargeant ve diğ. (2006) 'un yapmış oldukları çalışmada da bağlılık bağışta bulunma niyetini etkilemektedir. Teah ve diğ. (2014)'nin yaptıkları çalışmada ise dini ilgilenim bağışta bulunma niyetini etkilemektedir. Yukarıdaki sonuçlar bağlamında, insani yardım kuruluşunun marka imajı, bağışta bulunma niyeti üzerinde etkili olduğunu öngören H_1 hipotezi kabul, insani yardım kuruluşuna bağlılığın bağışta bulunma niyeti üzerinde etkili olduğunu öngören H_2 hipotezi kabul ve dini ilgilenim seviyesinin bağışta bulunma niyeti üzerinde etkili olduğunu öngören H_3 hipotezi ise red edilmiştir.

Marka imajının boyutları olan fayda, verimlilik, etkililik, dinamizm, güvenilirlik ve ahlakiliğin bağışta bulunma niyetini etkileyip etkilemediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmış ve Tablo 9'da belirtilen sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 9. Hipotez Sonuçları

Hipotez	Beta	t	p-değeri	Karar
H_1	0.311	7.143	$P < 0.05$	Kabul
H_2	0.520	12.827	$P < 0.05$	Kabul
H_3	-0.009	-2.255	$P > 0.05$	Red
H_4	-	1.730	$P > 0.05$	Red
H_5	-	3.989	$P < 0.05$	Kabul
H_6	-	1.351	$P > 0.05$	Red
H_7	-	4.812	$P < 0.05$	Kabul

5. Sonuçlar ve Öneriler

Bu çalışmanın amaçları, insani yardım kuruluşlarının marka imajı ile bu kuruluşlara olan bağlılık ve bu kuruluşları tercih eden bireylerin dini ilgilenim seviyelerinin bağışta bulunma niyetine etkisini araştırmak, kamu ve özel sektör tarafından kurulan yardım kuruluşlarını, marka imajı, bağlılık, dini ilgilenim ve bağışta bulunma niyeti açısından karşılaştırmak ve aralarındaki farklılıkları ortaya koymaktır.

Araştırma için belirlenen 7 hipotezden 4'ü kabul, 3'ü ise red edilmiştir (bkz. Tablo 9). Kavramsal modelin üç temel değişkeni olan marka imajı, bağlılık ve dini ilgilenimin bağışta bulunma niyetine etkisi incelendiğinde; marka imajı ve bağlılığın bağışta bulunma niyetini etkilediği fakat katılımcıların dini ilgilenim seviyelerinin bağışta bulunma niyetine etkisinin olmadığı ortaya çıkmıştır.

Bu çalışmada, ayrıca kamu ve özel sektör tarafından kurulan insani yardım kuruluşları karşılaştırmalı olarak incelendiğinde; marka imajı ve bağlılık açısından aralarından anlamlı bir fark olmadığı; fakat dini ilgilenim ile bağışta bulunma niyeti açısından aralarında anlamlı bir fark olduğu gözlemlenmiştir. Her iki değişken açısından ortalamalar karşılaştırıldığında kamu kurumu tarafında ortalama değerlerin daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu durumun oluşmasında, kamu kurumunun tanınırlığı ve yurt içinde kurumsallık açısından daha iyi seviyede olması söylenebilmektedir.

Araştırmada elde edilen ve yukarıda özetlenen sonuçlar ışığında birtakım öneriler geliştirilmesinde yarar vardır. Öncelikle, genelde kar amacı gütmeyen organizasyonlar özelde ise insani yardım kuruluşlarının, daha fazla bağış almak ve toplamak amacıyla birtakım çalışmalar yürütmeleri gerekmektedir. Bağışta bulunma niyetini etkileyen marka imajı ve bağlılık konusunda kuruluşların kendi kurumsal hedefleri olmalıdır.

Son bir yıl içerisinde insani yardım kuruluşlarına bağışta bulunan insanların, bağışta bulundukları kuruluşun marka imajını ve bu kuruluşa olan bağlılık düzeyini değerlendirirken bazı mesajların verildiği görülmektedir. Genel olarak; insani yardım kuruluşlarının iyi yönetildiği ve kendi mal varlıklarını akıllıca kullandığı konularda katılımcıların algılarının düşük seviyede olduğu ve özellikle marka imajı boyutlarından verimlilik konusunda, kuruluşların daha fazla çaba sarf etmeleri, mali ve kurumsal kapasitelerini geliştirmeye

yönelik adımlar atmaları, kurumların kendisini sürekli geliştirerek ilerlemesi ve inovatif (yenilikçi) yaklaşımlarla kendi kurumunu geleceğe taşıma gayreti içerisinde bulunmaları, prensiplerine (ilkelerine) sahip çıkmaları, uzun vadeli hareket edip ahlaki sorumluluklarını yerine getirmeleri, cevaplayıcıların bağlılık konusunda kurumlara karşı algıları düşük seviyede olduğundan ötürü; bağış verenlerin kurumlara karşı aidiyet (sahiplik) içerisinde olabilmeleri ve sadık destekleyicileri yönünde ilerleme sağlayabilmeleri için; kurumların bağış verenlerle iyi bir iletişim içerisinde bulunmaları, yapılan faaliyetlerden onları haberdar etmeleri, katılmaları yönünde teşvik etmeleri, sosyal medya iletişim araçlarını kullanarak yaşanmış hikayelerin onlarla paylaşılarak farkındalığı artırmaya yönelik çalışmalar yapmaları gerekmektedir.

Ayrıca araştırmacılara ileriki çalışmalar hakkında öneri verilmesi gerekirse; kar amacı gütmeyen organizasyonlardan kategorisi farklı olan kuruluşlarla ilgili çalışmalar yapılabilir. Ayrıca çalışmanın başında da belirtildiği gibi, sosyal norm, sosyal sınıf, empati, sempati, duygu vb değişkenlerin marka imajı ile birlikte kullanılarak bağışta bulunma niyetine etkisi araştırılabilir. Bağışta bulunmada algısal belirleyici faktörleri inceleyen Sargeant ve diğ. (2006) 'nin çalışması ve Merchant ve diğ. (2011) 'nin kişisel nostalji ile bağışta bulunma durumu arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarından da faydalanılabilir.

Ülkemiz pazarlama yazınında insani yardım kuruluşlarıyla ilgili marka imajını değerlendiren, kamu&özel sektör kıyaslaması yapan çalışmaların olmayışından ötürü; bu çalışmanın literatüre katkısı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

Amos Jr, O. M. (1982). Empirical analysis of motives underlying individual contributions to charity. *Atlantic Economic Journal*, 10(4), 45-52.

Andreasen, A. R., ve Kotler, P. (2008). *Strategic marketing for nonprofit organizations*: Pearson/Prentice Hall Upper Saddle River, NJ.

Andreoni, J. (2000). *The economics of philanthropy*. Retrieved from

Bar-Tal, D. (1976). Prosocial behavior: Theory and research.

Batson, C. D. (2014). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*: Psychology Press.

Beatty, S. E., Kahle, L. R., ve Homer, P. (1991). Personal values and gift-giving behaviors: A study across cultures. *Journal of Business Research*, 22(2), 149-157.

Becker-Olsen, K. L., ve Hill, R. P. (2006). The impact of sponsor fit on brand equity - The case of nonprofit service providers. *Journal of Service Research*, 9(1), 73-83. doi:10.1177/1094670506289532

Bendapudi, N., Singh, S. N., ve Bendapudi, V. (1996). Enhancing helping behavior: An integrative framework for promotion planning. *the journal of marketing*, 33-49.

Bennett, R., ve Gabriel, H. (2003). Image and reputational characteristics of UK charitable organizations: An empirical study. *Corporate reputation review*, 6(3), 276-289.

Bergmann, K. (1998). *Angewandtes Kundenbindungs-Management*: Lang.

Bruce, I. W. (1998). *Successful charity marketing: meeting need*: ICSA Publishing with Prentice Hall Europe.

Bryant, W. K., Jeon-Slaughter, H., Kang, H., ve Tax, A. (2003). Participation in philanthropic activities: Donating money and time. *Journal of Consumer Policy*, 26(1), 43-73.

Chapleo, C. (2015). Brand 'infrastructure' in nonprofit organizations: Challenges to successful brand building? *Journal of Marketing Communications*, 21(3), 199-209.

Chen, M.-H., ve Lin, C.-P. (2015). The impact of corporate charitable giving on hospitality firm performance: Doing well by doing good? *International Journal of Hospitality Management*, 47, 25-34.

Chrenka, J., Gutter, M. S., ve Jasper, C. (2003). Gender differences in the decision to give time or money. *Consumer Interests Annual*, 40, 1-4.

Cialdini, R. B., Brown, S. L., Lewis, B. P., Luce, C., ve Neuberg, S. L. (1997). Reinterpreting the empathy-altruism relationship: When

one into one equals oneness. *Journal of personality and social psychology*, 73(3), 481.

Clary, E. G., ve Snyder, M. (1991). A functional analysis of altruism and prosocial behavior: The case of volunteerism.

Dawson, S. (1988). Four Motivations For Charitable Giving: Implications For Ma. *Marketing Health Services*, 8(2), 31.

Einolf, C. J. (2015). The social origins of the nonprofit sector and charitable giving *The Palgrave handbook of global philanthropy* (pp. 509-529): Springer.

Einolf, C. J. (2016). Cross-National Differences in Charitable Giving in the West and the World. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 1-20.

Eroğlu, A. H., ve Sema, S. (2011). Tüketici etnosentrizmi ve marka bağlılığı arasındaki ilişki. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 3(2).

Ewing, M. T., ve Napoli, J. (2005). Developing and validating a multidimensional nonprofit brand orientation scale. *Journal of Business Research*, 58(6), 841-853. doi:10.1016/j.jbusres.2003.09.012

Fırat, A., ve Azmak, E. (2007). Satın Alma Karar Sürecinde Beyaz Eşya Kullanıcılarının Marka Bağlılığı.

Frisch, M. B., ve Gerrard, M. (1981). Natural helping systems: A survey of Red Cross volunteers. *American Journal of Community Psychology*, 9(5), 567-579.

Gates, D., ve Steane, P. (2009). Altruism-an alternative value in policy formation and decision making. *International Journal of Social Economics*, 36(10), 962-978.

Hall, H. (2004). Gender differences in giving: Going, going, gone? *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 2004(43), 71-81.

Heiser, R. S. (2006). Normative influences in donation decisions. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 15(1-2), 127-149.

Hodgkinson, V. A., Weitzman, M. S., ve Kirsch, A. D. (1990). From commitment to action: How religious involvement affects giving and volunteering. *Faith and philanthropy in America: Exploring the role of religion in America's voluntary sector*, 93-114.

Hou, J., Du, L., ve Tian, Z. (2009). The effects of nonprofit brand equity on individual giving intention: mediating by the

self-concept of individual donor. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 14(3), 215-229.

Jackson, T. D. (2001). Young African Americans: A new generation of giving behaviour. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 6(3), 243-253.

Keller, E. W., ve Dato-on, M. C. (2015). Testing the Premise That Marketing Attitudes and Brand Orientation Correlate with Nonprofit Performance: Connecting Research and Practice. *Proceedings of the 2010 Academy of Marketing Science (Ams) Annual Conference*, 86-90.

Keller, K. L. (1993). Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity. *the journal of marketing*, 1-22.

Komter, A. E. (1996). Reciprocity as a principle of exclusion: Gift giving in the Netherlands. *Sociology*, 30(2), 299-316.

Kotler, P., ve Clarke, R. N. (2012). *Marketing for health care organizations*: New Jersey: Prentice-Hall, 1987.

Krebs, D. (1982). Altruism: A rational approach. *The development of prosocial behavior*, 53-76.

Kressmann, F., Sirgy, M. J., Herrmann, A., Huber, F., Huber, S., ve Lee, D.-J. (2006). Direct and indirect effects of self-image congruence on brand loyalty. *Journal of Business Research*, 59(9), 955-964.

Kurtuluş, K. (1998). Pazarlama Araştırmaları, İÜ İşletme Fakültesi Yayınları No 274, 6. Baskı İstanbul.

Lau, T., ve Tan, B. (2009). Religiosity as antecedent of attitude towards green products: An exploratory research on young Malaysian consumers. *Asean Marketing Journal*, 1(1), 33-41.

Liu, G., Chapleo, C., Ko, W. W., ve Ngugi, I. K. (2015). The Role of Internal Branding in Nonprofit Brand Management: An Empirical Investigation. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 44(2), 319-339. doi:10.1177/0899764013511303

McClelland, R., ve Brooks, A. C. (2004). What is the real relationship between income and charitable giving? *Public Finance Review*, 32(5), 483-497.

Merchant, A., Ford, J. B., ve Rose, G. (2011). How personal nostalgia influences giving to charity. *Journal of Business Research*, 64(6), 610-616.

Mesch, D. J., Rooney, P. M., Chin, W., ve Steinberg, K. S. (2002). Race and gender differences in philanthropy: Indiana as a test case. *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 2002(37), 65-77.

Michaelidou, N., Micevski, M., ve Cadogan, J. W. (2015). An evaluation of nonprofit brand image: Towards a better conceptualization and measurement. *Journal of Business Research*.

Michel, G., ve Rieunier, S. (2012). Nonprofit brand image and typicality influences on charitable giving. *Journal of Business Research*, 65(5), 701-707.

Mir, A., Mir, R., ve Mosca, J. B. (2002). The new age employee: An exploration of changing employee-organization relations. *Public Personnel Management*, 31(2), 187-200.

Mokhlis, S. (1999). Religious differences in some selected aspects of consumer behavior: a Malaysian study. *The Journal of International Management Studies*, 4(76), 67-76.

Moorman, C., Zaltman, G., ve Deshpande, R. (1992). Relationships between providers and users of market research: The dynamics of trust. *Journal of marketing research*, 29(3), 314-328.

Morgan, J. N., Dye, R. F., ve Hybels, J. H. (1979). Results from two national surveys of philanthropic activity.

Morgan, R. M., ve Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *the journal of marketing*, 20-38.

Otto, P. E., ve Bolle, F. (2011). Multiple facets of altruism and their influence on blood donation. *The Journal of Socio-Economics*, 40(5), 558-563.

Petersen, L. R., ve Roy, A. (1985). Religiosity, anxiety, and meaning and purpose: Religion's consequences for psychological well-being. *Review of Religious Research*, 49-62.

Pharoah, C., ve Tanner, S. (1997). Trends in charitable giving. *Fiscal Studies*, 18(4), 427-443.

Pickel, A. (2000). *Relationship Pricing im System des Customer Linking Management als Instrument der Kundenbindung*, Seminar Arbeit bei Prof. Paper presented at the Dr. Tilo Beyer, Sommer Seminar Uni-Erlangen.

Piliavin, J. A., ve Charng, H.-W. (1990). Altruism: A review of recent theory and research. *Annual review of sociology*, 27-65.

Radley, A., ve Kennedy, M. (1995). Charitable giving by individuals: A study of attitudes and practice. *Human relations*, 48(6), 685-709.

Ranganathan, S. K., ve Henley, W. H. (2008). Determinants of charitable donation intentions: a structural equation model. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 13(1), 1-11.

Sargeant, A. (1999). Charitable giving: Towards a model of donor behaviour. *Journal of Marketing Management*, 15(4), 215-238.

Sargeant, A., Ford, J. B., ve West, D. C. (2006). Perceptual determinants of nonprofit giving behavior. *Journal of Business Research*, 59(2), 155-165.

Shyan Fam, K., Waller, D. S., ve Zafer Erdogan, B. (2004). The influence of religion on attitudes towards the advertising of controversial products. *European Journal of Marketing*, 38(5/6), 537-555.

Simmons, W. O., ve Emanuele, R. (2012). Giving Patterns By Religious And Non-Religions People. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 28(6), 1243-1252.

Sonntag, A., ve Zizzo, D. J. (2015). On reminder effects, drop-outs and dominance: Evidence from an online experiment on charitable giving. *Plos One*, 10(8), e0134705.

Teah, M., Lwin, M., ve Cheah, I. (2014). Moderating role of religious beliefs on attitudes towards charities and motivation to donate.

Uncles, M. D., Dowling, G. R., ve Hammond, K. (2003). Customer loyalty and customer loyalty programs. *Journal of Consumer Marketing*, 20(4), 294-316.

Willer, R., Wimer, C., ve Owens, L. A. (2015). What drives the gender gap in charitable giving? Lower empathy leads men to give less to poverty relief. *Social science research*, 52, 83-98.

YÖNETİCİLERİN LİDERLİK DAVRANIŞLARININ ÖĞRETMENLERE YANSIYAN SONUÇLARI: BİR META-ANALİZ ÇALIŞMASI*

Serdal ÖZGÖZGÜ¹
Esen ALTUNAY²

ÖZ

Okullardaki yöneticilerin liderlik davranışlarının öğretmenlerin örgütsel davranışları açısından çeşitli sonuçları bulunmaktadır. Bu araştırmanın amacı okul yöneticilerinin çeşitli liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçları üzerindeki etkisini belirlemektir. Bu amaçla analitik araştırma deseni ve meta-analiz tekniği kullanılmıştır. Liderlik davranışları olarak dönüşümcü, etkileşimci, etik, ve öğretimsel liderlik; öğretmenler açısından sonuçlar için örgütsel bağlılık, örgütsel adalet, iş doyumu ve örgütsel vatandaşlık algısı değişkenleri ele alınmıştır. Araştırmaya 2001 ile 2015 yılları arasında Türkiye'deki okul öncesi, ilköğretim ve ortaöğretim okullarında yapılan çalışmalar dâhil edilmiştir. Araştırma için ölçütlere uyan 33 çalışmadan 47 korelasyonel veri kullanılmıştır. Rastgele etkiler modeline göre değerlendirilen analiz sonuçlarına göre öğretmenler açısından sonuçları ve okulun etkililiği üzerinde en yüksek etkiye etik liderliğin sahip olduğu bulunmuştur. Bunu sırasıyla dönüşümcü, öğretimsel ve etkileşimci liderlik davranışları izlemiştir. Değişkenler arasındaki etki büyüklükleri incelendiğinde en yüksek etkinin etik liderlik ile örgütsel adalet, en düşük etkinin ise etkileşimci liderlik ile iş doyumu arasında olduğu bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Liderlik, Öğretmen, Meta-Analiz

THE EFFECTS OF SCHOOL DIRECTORS' LEADERSHIP ON TEACHERS' ORGANIZATIONAL ATTITUDES: A META-ANALYSIS STUDY

ABSTRACT

Leadership styles of school directors affect teachers' perceptions of school effectiveness and organizational attitudes. This study investigates the effect of school administrators' leadership behavior on teachers' attitudes and perceptions of school effectiveness through an analytical research design and meta-analysis method. Leadership behavior encompasses transformational

*Bu çalışma, 12-14 Mayıs 2016 tarihleri arasında Kuşadası'nda gerçekleştirilen 11. Ulusal Eğitim Yönetimi Kongresinde sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Dr., İzmir Karabağlar Rehberlik ve Araştırma Merkezi, serdales@gmail.com

² Yrd. Doç. Dr., Ege Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Eğitim Yönetimi Bölümü, esenaltunay@yahoo.com

leadership, transactional leadership, ethical leadership and instructional leadership, and teachers' organizational attitudes are operationalized through organizational commitment, perceptions of organizational justice, job satisfaction, organizational citizenship and perceptions of school effectiveness. The study incorporates data obtained from a set of 33 studies using samples from pre-school, primary and secondary schools in Turkey between 2001 and 2015, which yields 47 usable correlational data. According to the results of the analysis using random effects model, ethical leadership has the greatest effect on teachers' attitudes and perceptions of school effectiveness, followed by transformational leadership, instructional leadership, and transactional leadership respectively. An analysis of the effect sizes reveal that the highest effect is between ethical leadership and organizational justice whereas the lowest effect is between transactional leadership and job satisfaction.

Keywords: Leadership, Teacher, Meta-Analysis

1. GİRİŞ

Örgütsel amaçların gerçekleşmesi örgütlerin kurulma nedenidir. Bu süreçte örgütlerin amaçlarına ulaşması için örgüt yapısının etkili yürütülmesi gerekmektedir. Örgütün yapısının etkili yürütülebilmesi amacıyla eldeki insan ve fiziksel kaynakların katkısı en iyi şekilde birleştirilmeye çalışılmaktadır. Bu nedenle örgüt ve örgüt içindeki insanın bir bütünlük içinde; toplumsal açık bir sistem olarak ele alınması ve örgütün içindeki insanların davranışlarının tüm yönleriyle incelenmesi büyük önem taşımaktadır (Katz ve Kahn, 1966). Örgütsel davranış, örgütün amaçlarının gerçekleştirilmesi (gereksinimlerinin karşılanması, yaşaması) için örgüt üyelerinin yaptıkları bilinçli etkinlikleridir (Başaran, 2000: 20) ve örgüt içinde insanların ortaya koydukları hareketlerin ve tutumların sistematik halidir (Robbins, 2003: 2). Bu bağlamda örgütsel davranışın amaçlarla uyumlu olması örgütün etkili olmasına katkı sağlamaktadır (Borkowski, 2009). Dolayısıyla örgütteki bireylerin örgütteki davranışları örgütsel çıktıların istendik ve olumlu olmasını sağlamaktadır.

Örgütsel çıktı toplumsal açık sistem kuramına göre her örgütün çevresinden aldığı enerji kaynaklarını, işlem sürecinde örgütün amaçları doğrultusunda biçimlendirmesi ve işlemesi sonucu ortaya çıkardığı yeni ürünlerdir. Bunlar yeni bir madde, işlenmiş ya da yarı işlenmiş ürün, enerji, bilgi, beceri, tutum, alışkanlık, araç-

gereç, donanım, canlı bir organizma, para vb. olabilmektedir (Toprakçı, 2013). Eğitim, toplumun kültürel varlığının toplum tarafından onaylanan öğelerinin yeni kuşaklara aktarılmasını sağlamak, yönlendirilmiş bir öğrenmeyi gerçekleştirmek için oluşturulan toplumsal bir kurum ve toplumsal bir sistemdir. Okul örgütünün kurulma nedeni toplumun eğitim gereksinimini karşılamaktır (Aydın, 1987). Okul çıktıları ise hedefler doğrultusunda gerçekleştirilen eğitim-öğretim sonunda öğrencide görülen bütün davranış değişiklikleridir. Bu anlamda okul, toplumun eğitim ihtiyacını karşılamak amaçlı kurulan bir kurum olarak öğrencide olumlu davranış değişiklikleri gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Bununla birlikte örgütsel çıktı tanımlarında anlam karışıklığı olduğu görülmektedir. Alanyazında Getzel ve Guba'nın (Karip, 2014) sosyal sistem modelinde açıklanan örgütsel çıktılar ile Katz ve Kahn (1978) Açık Sosyal Sistem modelinde örgütsel çıktılar birbirinden farklılık göstermektedir. Katz ve Kahn (1978) örgütsel çıktıları hedefler doğrultusunda tanımlamaktadır. Bu noktada okulun kurulma hedefi dışında örgüt üyelerinde gerçekleşen diğer değişimleri sonuçlar olarak tanımlamakta yarar görülmektedir. Bu nedenle bu araştırmada örgütsel çıktı kavramı yerine, öğretmenin okul örgütünün bir üyesi olması nedeniyle öğretmenlere yansıyan sonuçlar kavramı kullanılmaktadır. Bu bağlamda okulun var olma amacı olan çıktıların ortaya çıkabilmesi için okuldaki dönüşüm sürecinin etkili bir şekilde yürütülmesi gerekmektedir. Okulun dinamik, etkileşimci, çok düzeyli ve çok yönlü olması (Katz ve Kahn, 1978; Aydın, 2000) ve çevresindeki değişimlere göre kendini yenilemesi ve uyarlaması beklenmektedir. Bu açıdan bakıldığında okulun tüm alt sistemleri [sürdürme-yaşatma, destekleme (alışveriş), üretim, uyarlama ve yönetim] gibi yönetim alt sisteminin etkililiğinden bahsedebilmek için, örgütsel amaçlara ulaşılmasını sağlayacak insan ve maddi kaynaklarının etkili kullanılması gerekmektedir. Bu süreçte en büyük sorunlardan biri çalışanlarla ilgili sosyal yapının yani sürdürme alt sisteminin işletilmesidir. Sosyal yapının bir ögesi olan öğretmenlerin, onlara yansıyan sonuçların ve etkilenme sürecinin gözardı edilmesi okulun güç kaybına neden olabilmektedir. Bu nedenle okul üyeleri olarak öğretmenlerin örgüte katkısı sağlanması için motive edilmesi, güçlendirilmesi, istendik çevre koşullarının yaratılması ve

gereksinimlerinin karşılanmasını içeren etkinlikler örgütün yaşatma alt sisteminde yürütülmelidir (Borkowski, 2009). Bu bağlamda okul sisteminin alt sistemlerinin başarılı yürütüldüğü takdirde istenen çıktılara ulaşılmakta aynı zamanda örgüt üyelerine yansıyan olumlu bireysel sonuçlar, olumlu algılar ve tutumlar gelişmektedir. Dolayısıyla okulun yaşam süresi uzamaktadır. Bu sürecin başarısını etkileyen en önemli etkenlerden biri okul yönetiminin liderlik becerisidir.

Liderlik, birine rehberlik etme niteliği olarak belirli amaçlara erişmek için iki veya daha fazla kişiyi güç ve etki ile isteklendirme ve eşgüdümleme yeteneklerinin kullanılmasıdır. Lider; grubunu eşgüdümleyen, yapılması gereken işleri planlayan ve grubu temsil eden bireydir. Temel amacı; belirli işlerin başarıyla yapılmasını sağlamaktır (Kaya, 1999). Liderlik bir ayrıcalık, unvan veya pozisyon değildir. Bireysel, örgütsel ve sosyal süreçlere içeren gözlenebilir ve anlaşılır bir süreçtir (Malik, 2012: 358). Liderlik, ortak amaçlar için bir araya gelen bireyleri, hedeflerine ulaştırmak için etkileme sürecidir (Başaran, 2004). Sonuç olarak liderlik hatta yönetim, örgütsel amaçlara ulaşmak için diğer insanlarla birlikte ve onlar aracılığıyla çalışmak demektir. Bu nedenle başarılı olmasının temelini çalışanların davranışlarını anlamaya çalışmasında yatmaktadır (Owens, 2004). Örgütlerde çalışanların, örgütsel çalışmalar aracılığıyla doyurmaya çalıştıkları temel gereksinimleri vardır. Örgüt yönetiminin sorumluluğu, üyelerin örgütün amaçlarına ulaşmasına katkı sağlamaya çalışırken, kendi gereksinimlerini de karşılayabildiği bir ortam yaratmaktır (Arslan, 2007). Buna göre okul liderinin hem bireylerin gereksinimlerini doyurmayı, hem de örgütsel amaçları gerçekleştirmeyi hedef alması gerekmektedir. Okulda gereksiz uğraşları azaltarak, işlemlerin etkililiğini arttırarak hem ekonomik, hem de psikolojik yarar sağlamaya çalışarak örgütsel davranışı yönetmesi yararlı olmaktadır. Evans'a (1998) göre okul yönetiminin niteliği ve doğası öğretmenlerin iş yaşamlarındaki başarısını belirleyen en önemli etkindir. Bu bağlamda okul yöneticilerinin sahip olduğu farklı liderlik stilleri (Dönüşümcü Liderlik, Etkileşimci Liderlik, Etik Liderlik ve Öğretimsel Liderlik) okul üyelerinde farklı sonuçlar doğurabilmektedir. Önemli olan bu liderlik stillerinin okulda hem sosyal yapının hem kurumsal yapının işletilmesinde katkısının ve yönetsel etkililiğin sağlanmasıdır (Peters ve Waterman,

1982; Başaran, 2004). Bu nedenle yöneticilerin liderlik davranışlarının okuldaki öğretmenlerin davranışlarına, tutum ve algılarına etkisi ve öğretmenler açısından sonuçlarının incelenmesi önem taşımaktadır. Çünkü amaçlarını gerçekleştirmek ve varlıklarını korumak durumunda olan okul ve yönetimler, yapı ve yönetsel politika ve davranışlardan kaynaklanan, işlevsel olmayan sorunları çözmek durumundadırlar (Aydın, 1987).

Eğitim yönetimi ile ilgili alan yazın incelendiğinde bütünsel bir bakış açısı ile öğretmenler açısından oluşan sonuçları inceleyen çalışmaların sınırlı olduğu, araştırmaların çoğunlukla tek tek değişkenleri ele alıp incelemek şeklinde olduğu görülmektedir. Alan yazında okullarda örgütsel yaşantılar bağlamında öğretmenlere yansıyan sonuçları bakımından ele alan çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalarda (Ayık, Yücel ve Savaş, 2014; Madenoğlu, Uysal, Sarier, ve Banoğlu, 2014; Oğuz, 2011a; Uğurlu, Sincar, ve Çınar, 2013) öğretmenlere yansıyan sonuçları etkileyen bir değişken olarak çeşitli liderlik davranışlarının (dönüşümcü, etkileşimci, etik, öğretimsel) ele alındığı görülmüştür. Araştırmalar liderliğin örgütlerdeki birçok değişkeni etkilediğini göstermektedir (Duygulu ve Sezgin, 2015; Kızıldağ ve Özkara, 2014). Bu araştırma çerçevesinde okulun öğretmenler açısından sonuçları, öğretmenlerin örgütsel bağlılık, iş doyumu, örgütsel vatandaşlık ve örgütsel adalet algıları olarak seçilmiş ve bu değişkenler üzerinde okul yöneticisinin liderlik davranışlarının etkisi incelenmiştir.

Bu araştırmada öğretmenlerin örgütsel bağlılığı; belirli dışsal ödüller için öğretmenin örgüte olan bağlılığı gösteren dışsal odaklı olan uyumu, üyeliğini benimsemesi ve bağlılık sonucu örgütle özdeşleşmesi ve öğretmenin örgütün değerlerini içselleştirmesi olarak tanımlanmaktadır (Meyer ve Allen, 1991; O'Reilly ve Chatman, 1986). Arslan ve Yıldız'ın (2015) örgütsel bağlılığı yordayan değişkenleri tespit amacıyla yaptıkları meta-analiz çalışmasında liderliğin örgütsel bağlılığı orta düzeyde olumlu olarak etkilediği bulunmuştur. Öğretmenlerin iş doyumu ise, öğretmenin işini ya da iş yaşamını değerlendirmesinin sonunda ulaştığı haz ya da olumlu duygusal durumdur (Lawler, 1976'dan akt. Başaran, 2004). Evans (1998), öğretmenlerin iş doyumları üzerindeki okul yönetiminin niteliğinin en önemli etken olarak belirtmektedir. Öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık davranışı; açıkça ve doğrudan resmi ödül

sisteminde belirtilmemiş, öğretmenin isteğine bağlı, okulun işleyişine katkı sağlayan davranışlarıdır (Organ, 1988). Okulda öğretmenlerin örgütsel adalet algıları; okuldaki kaynakların, desteklerin, ödüllerin vb. dağıtılması, okuldaki örgütsel süreçlere katılım ve etkileşimi gösteren kişiler arası ilişkiler ile ilgili olan algılarıdır (Colquitt, Greenberg ve Zapata-Phelan, 2013; Folger ve Cropanzano, 1998). Bu tanımlar ve ilişkiler doğrultusunda, okulun sosyal yapısının temel üyelerinden biri olan öğretmenler açısından okulda geçirilen yaşantılara bağlı olarak oluşan sonuçlara ilişkin alan yazının sınırlı olduğu ve bütünsel bir bakış açısı ile bu sürecin değerlendirilmediği görülmektedir. Bu bağlamda bu araştırmada okul yöneticilerinin liderlik davranışlarının öğretmenler için bireysel sonuçlarına etkisinin incelenmesinin alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, Türkiye’de Milli Eğitim Bakanlığı’na (MEB) bağlı okul öncesi, ilköğretim ve ortaöğretim okullarında çalışan öğretmenlerin algılarına dayanarak, okul müdürlerinin liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisini incelemektir. Bu bağlamda okullardaki yöneticilerin dönüşümcü, etkileşimci, etik ve öğretimsel liderlik davranışlarının; öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık davranışları, iş doyumları, örgütsel bağlılıkları, örgütsel adalet ve okul etkililiği algıları üzerindeki etkisini incelemektedir.

1.2. Araştırmanın Önemi

Analitik bir bakış açısıyla bir konuda yapılan araştırmaların verilerinin birleştirilmesi bütünü göstermesi açısından araştırmacılara önemli bulgular sunabilmektedir. Eğitim yönetimi yazını incelendiğinde, okul çıktıları ve liderliğe ilişkin bir çok sayıda araştırmanın olduğu görülmektedir. Ancak okullarda liderlik davranışlarının öğretmenler üzerindeki sonuçları ile ilgili yapılan çalışmalar sınırlıdır. Bu değişkenleri inceleyen araştırmaların meta-analiz yoluyla etkililik düzeyi konusunda yapılacak çalışmalara ihtiyaç olduğu görülmektedir. Birden çok liderlik davranışı ele alındığından, bu araştırma liderlik davranışlarının öğretmenlere yansıyan sonuçları açısından karşılaştırma da yapılmasına imkân sağlamaktadır.

1.3. Araştırmanın Problemi

Araştırmanın problemi “Okullarda öğretmen görüşlerine göre okul müdürlerinin liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?” şeklindedir. Bu problemi açıklamak için oluşturulan araştırmanın alt problemleri şunlardır:

1. Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin dönüşümcü liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?
2. Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin etkileşimci liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?
3. Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin etik liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?
4. Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin öğretimsel liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?

2. YÖNTEM

Araştırmanın yöntemi analitik araştırma desendir. Analitik araştırma deseni birebir etkileşim gerektirmeyen daha çok dokümanlara dayalı veri toplama ve analiz esasına dayalıdır. Değişkenler arasındaki ilişkileri araştırmaya yöneliktir. Karşılaştırmalar yapılsa da örtülü bir nedensellik sorusu bulunmaktadır (Burkett, 1990). Model olarak analitik araştırma desenlerinden meta-analiz modeli kullanılmıştır. Meta-analiz bir sonuca ulaşmak için herhangi bir alandaki çalışmaların anlaşılır bir şekilde değerlendirilmesi, sentezlenmesi ve özetlenmesidir (Page, 2012). Araştırma sürecinde öncelikle araştırma problemi belirlenmiş, bununla ilgili alan yazın taranmıştır. Erişilen çalışmalardan belirli ölçütleri içerenler kullanılarak kodlama yapılmıştır.

2.1. Literatür Araştırması

Çalışmanın araştırma problemi doğrultusunda alan yazında liderlik yaklaşımları ile örgütsel davranış konuları üzerine yapılmış

çalışmalar incelenmiştir. Çalışmaya dâhil edilme ölçütleri doğrultusunda geniş çaplı bir alan yazın taraması yapılmış ve liderlik ile örgütsel davranış konularında meta-analiz çalışmasını yürütebilecek kaynaklardan verilere ulaşılmıştır.

Araştırmada 2001-2015 yılları arasında yapılan 33 çalışma ele alınmıştır. Söz konusu 33 farklı çalışma toplamda 14.097 kişiye uygulanmıştır. Araştırma kapsamına giren 33 çalışmadan toplamda 47 korelasyonel çalışma verisi kullanılmıştır.

Bu araştırmanın sorularına yanıt verebilmek için çalışmalar seçilirken Türkiye’de öğretmenlerle yapılan liderlik ile örgütsel bağlılık, öğretmen iş doyumunu, örgütsel adalet ve örgütsel vatandaşlık algılarını inceleyen araştırmalar taranmıştır. Araştırmalara ulaşabilmek için YÖK Ulusal Tez Merkezi, Dergi Park ve Google Akademik veri tabanlarından faydalanılmıştır. Veri tabanlarında “lider örgütsel bağlılık”, “lider örgütsel adalet”, “lider örgütsel vatandaşlık”, “lider iş doyumunu”, “lider adanmışlık” ifadeleri ile arama yapılmıştır. Eğitim yönetimi kongre, sempozyum ve bilimsel etkinliklerde sunulan bildiriler bu çalışmanın kapsamına alınmamıştır. Bu araştırma seçilen araştırmalar yüksek lisans ve doktora tezlerinin yanı sıra hakemli dergilerde yayınlanan makaleleri içermektedir. Seçilen araştırmalarda, çeşitli liderlik yaklaşımları (etkileşimci liderlik, dönüşümcü liderlik, serbest bırakıcı liderlik, etik liderlik, kültürel liderlik, karizmatik liderlik, öğretimsel liderlik, paylaşılan liderlik vb.) ile örgütsel davranış değişkenlerinin (iş doyumunu, örgütsel bağlılık, örgütsel adalet ve örgütsel vatandaşlık) incelenmiş olmasına, çalışmalarda toplam puan veren ölçeklerin verilmiş olmasına ve bu değişkenlere ait korelasyon değerlerinin olmasına dikkat edilmiştir.

2.2.Çalışmaların Dâhil Edilme Kriterleri

Ulaşılan kaynaklardan elde edilen veriler araştırmanın dahil edilme kriterleri doğrultusunda listelenerek kapsam sınırlandırılmıştır. Meta-analiz tekniği doğrultusunda çalışmaların dâhil edilme ölçütleri şunlardır: 1. Çalışmaların 2001-2015 yılları arasında yapılmış olması, 2. Çalışmaların Türkiye’deki MEB okul öncesi, ilkokul, ortaokul ve lise örnekleminde uygulanması, 3. Çalışmaların liderlik ve örgütsel davranış değişkenlerine ait ölçeklerin toplamının korelasyon değerlerini içermesi, 4. Öğretmen

Yöneticilerin Liderlik Davranışlarının Öğretmenlere Yansıyan Sonuçları: Bir Meta-Analiz Çalışması

örnekleme olması, 5. Seçilen araştırma makalelerin hakemli bir dergide yayımlanmış olması.

Dinçer'e (2014: 10) göre bir konu hakkında genel bir etki büyüklüğü elde edilmesi isteniyorsa, en az iki çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Buna göre analiz için her liderlik değişkeninin en az iki örgütsel davranış değişkeni ile en az iki çalışmaya sahip olması şartı göz önünde tutulmuştur. Bu durumda liderlik yaklaşımlarından dönüşümcü liderlik, etkileşimci liderlik, etik liderlik ve öğretimsel liderlik, örgütsel davranış değişkenleri olarak da örgütsel vatandaşlık, örgütsel bağlılık, örgütsel adalet ve iş doyumu konularını ele alan çalışmalar analize dâhil edilmiştir. Serbest bırakıcı liderlik, yapıyı kurma, anlayış gösterme, karizmatik liderlik, paylaşılan liderlik ve demokratik liderlik gibi liderlik yaklaşımları ve bahsi geçen örgütsel davranış değişkenleri ile ilişkiyi konu alan çalışmalar yeterli sayıda olmadığından analize dâhil edilmemiştir. Araştırmaya dâhil edilen çalışmalara ilişkin tanımlayıcı bilgiler Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Araştırmaya dâhil edilen çalışmalara ilişkin bilgiler

Sıra No	Yazar	Yıl	Değişkenler		Çalışmanın Türü	Çalışmanın Yapıldığı Yer	Örnekleme Sayısı	Çalışmanın Yapıldığı Eğitim Kademesi
			Liderlik Yaklaşımı	Örgütsel Davranış				
1	Acar	2011	Etik	Örgütsel Adalet	Doktora Tezi	Ankara, Batman, Erzurum, Kırıkkale, Kırşehir, Konya, Mersin	309	(Beden Eğitimi)
2	Afacan	2011	Etik	Örgütsel Adanmışlık	Yüksek Lisans Tezi	İstanbul	316	Ortaöğretim
3	Ağıröğlü Bakır	2013	Paylaşılan	Örgütsel Bağlılık	Doktora Tezi	Malatya	677	İlköğretim
4	Akkaş Baysal	2013	Dönüşümcü	Örgütsel Vatandaşlık	Yüksek Lisans Tezi	Afyonkarahisar	432	İlköğretim
5	Ayık, Yücel ve Savaş	2014	Etik	Örgütsel Bağlılık	Makale	Erzurum	267	İlkokul
6	Ayık, Yücel ve Savaş	2014	Etik	Örgütsel Adalet	Makale	Erzurum	282	Ortaokul
7	Balcı	2009	Öğretimsel, Dönüşü	Örgütsel Bağlılık	Doktora Tezi	İzmir	581	İlköğretim

			mcü					
8	Bektaş , Çoğalt ay ve Sökme n	2014	Dönüşü mcü, Sürdürü mcü	Örgütsel Bağlılık	Makale	Erzurum	296	İlkokul, Ortaokul
9	Beşiro ğlu	2013	Dönüşü mcü, Sürdürü mcü	Örgütsel Bağlılık	Yüksek Lisans Tezi	İstanbul	292	Ortaöğretim
10	Bilir	2007	Dönüşü mcü	İş Doyumu	Yüksek Lisans Tezi	Konya	5 0 0	İlköğretim
11	Çek	2011	Kültürel	İş Doyumu	Yüksek Lisans Tezi	İzmir	383	Okul Öncesi
12	Çetin	2011	Dönüşü mcü, Etkileşim ci	Örgütsel Vatandaşlık	Doktora Tezi	Ankara	659	İlköğretim
13	Değir menci	2006	Kültürel	İş Doyumu	Yüksek Lisans Tezi	Trabzon	454	Ortaöğretim
14	Eranıl	2014	Vizyoner	İş Doyumu	Yüksek Lisans Tezi	Nevşehir	260	Ortaöğretim
15	Güllü	2009	Dönüşü mcü, Etkileşim ci	İş Doyumu	Yüksek Lisans Tezi	Ankara	400	İlköğretim
16	Güneş	2011	Dönüşü mcü, Etkileşim ci	Örgütsel Adalet	Yüksek Lisans Tezi	Ağrı	350	İlköğretim
17	Karad ağ, Başara n ve Korkm az	2009	Dönüşü mcü, Sürdürü mcü	İş Doyumu	Makale	İstanbul	253	İlköğretim
18	Kayapı nar	2007	Değişim Odaklı	İş Doyumu	Yüksek Lisans Tezi	İstanbul	58	İlköğretim, Ortaöğretim
19	Kazan cı	2010	Dönüşü mcü, Etkileşim ci	Örgütsel Adalet	Yüksek Lisans Tezi	Sakarya	410	İlköğretim
20	Korkm az	2007	Dönüşü msel, Etkileşim ci	İş Doyumu	Makale	Ankara	622	Ortaöğretim
21	Kul	2010	Dönüşü mcü, İşlemci	İş Doyumu	Doktora Tezi	Sakarya, Bartın	273	İlköğretim, Ortaöğretim
22	Maden oğlu, Uysal, Sarier ve Banoğl u	2014	Etik	Örgütsel Bağlılık	Makale	Eskişehir	940	Ortaöğretim

Yöneticilerin Liderlik Davranışlarının Öğretmenlere Yansıyan Sonuçları: Bir Meta-Analiz Çalışması

23	Oğuz	2011a	Dönüşümcü, Sürdürümcü	Örgütsel Vatandaşlık	Makale	Samsun	204	İlköğretim
24	Oğuz	2011b	Dönüşümcü, Sürdürümcü	Örgütsel Adalet	Makale	Samsun	200	İlköğretim
25	Serin	2011	Öğretimsel	Örgütsel Bağlılık	Yüksek Lisans Tezi	Konya	419	İlköğretim
26	Tanrıverdi ve Paşaoğlu	2014	Dönüşümcü	İş Tatmini, Örgütsel Adalet	Makale	İstanbul	216	Okul Öncesi
27	Tura	2012	Dönüşümcü, Sürdürümcü	İş Doyumu	Yüksek Lisans Tezi	Bursa	253	İlköğretim
28	Uğurlu	2009	Etik	Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Adalet	Doktora Tezi	Hatay	953	İlköğretim
29	Uğurlu, Sincar ve Çınar	2013	Etik	Örgütsel Bağlılık	Makale	Tokat	195	Ortaöğretim
30	Yaman ve Ezer	2015	Öğretimsel	Örgütsel Bağlılık	Makale	Sakarya	378	Ortaokul
31	Yeşilyurt	2015	Etkileşimci	Örgütsel Bağlılık	Yüksek Lisans Tezi	Afyonkarahisar	506	İlkokul, Ortaokul, Lise
32	Yıldırım	2001	Kültürel	İş Doyumu	Doktora Tezi	17 il	1159	Ortaöğretim
33	Zeren	2007	Dönüşümcü	Örgütsel Bağlılık	Yüksek Lisans Tezi	Şanlıurfa	600	İlköğretim

Tablo 1’de analiz için veri tabanı oluşturan 33 adet çalışmanın kısa bilgileri verilmektedir. Tablo 1’de de görüldüğü gibi 2001-2015 yılları arasında yapılan çalışmaların 11 tanesi makale, 15 tanesi yüksek lisans tezi, 7 tanesi ise doktora tezidir. Analize dâhil edilen 38 çalışmanın, toplamda 14.097 kişiye uygulandığı görülmektedir.

2.3.Araştırmaların Kodlanması

Araştırmanın verilerinin kodlanması aşamasında öncelikle tüm araştırmalar ele aldıkları değişkenlere göre elektronik dosyalara kaydedilmiştir. Daha sonra her bir araştırma, değişkenler baz alınarak Microsoft Excel çalışma sayfasında listelenmiştir. Bu çalışmada elde edilen veriler araştırmalara ait çalışma kimliği (liderlik türü, yazar,

çalışmanın adı, yılı, türü, kullanılan ölçek, çalışmanın yapıldığı yer, uygulanan eğitim kademesi, resmi/özel durumu) ve istatistiksel bulgular (örneklem sayısı, korelasyon değeri, anlamlılık derecesi) şeklinde kodlanarak öğretmenler için sonuçlar türünde ayrı sekmelere kaydedilmiştir. Kodlamada güvenilirliği sağlamak amacıyla veriler kodlandıktan sonra birinciden bağımsız olarak farklı bir dosyaya tekrar kodlanmış ve iki kişi tarafından kontrol ettirilmiştir.

Analize dâhil edilen çalışmalarda kullanılan birbirine yakın kavramlar bir çatı kavram altında birleştirilmiştir. Bunun için iki öğretim görevlisinden fikir alınmıştır. Çalışmalarda kullanılan kavramların bu çalışmadaki karşılıkları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Kavramsal Tablo

Çatı kavram	Analize dâhil edilen çalışmalarda kullanılan kavramlar
Dönüşümcü Liderlik	Dönüşümcü, Dönüşümsel, Değişim Odaklı, Vizyoner
Etkileşimci Liderlik	Etkileşimci, Sürdürümcü, İşlemci, Paylaşılan
Etik Liderlik	Etik, Kültürel
Öğretimsel Liderlik	Öğretimsel
Örgütsel Adalet	Örgütsel Adalet
Örgütsel Bağlılık	Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Adanmışlık
Örgütsel Vatandaşlık	Örgütsel Vatandaşlık
İş Doyumu	İş Doyumu, İş Tatmini

Tablo 2’ye göre ele alınan çalışmalarda dönüşümcü liderliğin değişim ve vizyoner özelliklerinden ötürü bu kavramlar dönüşümcü liderlik başlığı altında birleştirilmiştir. Dönüşümcü liderliğin en önemli özellikleri değişime ayak uyduracak dönüşümü gerçekleştirme ve vizyon geliştirmedir. Bir bakıma dönüşümcü liderlik, vizyon geliştirme ve dolayısıyla vizyoner liderliği de kapsayan bir liderlik biçimi olarak görülebilir (Çelik, 2000: 221). Etkileşimci, sürdürümcü ve işlemci kavramlarının aynı ölçeğin farklı çevirileri olarak yansıtılmasından ve araştırmaya kaynak oluşturan çalışmaların çoğunda etkileşimci ifadesi kullanıldığından dolayı

Yöneticilerin Liderlik Davranışlarının Öğretmenlere Yansıyan Sonuçları: Bir Meta-Analiz Çalışması

etkileşimci liderlik başlığı altında toplanmıştır. Paylaşılan liderliğin ise özellikleri bakımından etkileşimci liderliğe yakın olduğu değerlendirilmiştir. Aynı şekilde kültürel liderlik ile etik liderlik kavramlarının birbirine yakın kavramlar olduğu görülmüştür. Etik liderlik ise, okul yöneticisinin etik değerleri okul kültürüne yerleştirmesini temel alır (Çelik, 2000). Örgütsel bağlılık ve örgütsel adanma çalışmalarında yine aynı kavramların (commitment) farklı adlandırmaları söz konusudur. İş doyumu ve iş tatmini kavramları arasında da benzer bir durum vardır.

Araştırma kapsamına giren 33 çalışmadan toplamda 47 çalışma verisinin analizi yapılmıştır. Buna göre bu çalışmada ele alınan liderlik yaklaşımları ve örgütsel davranış değişkenlerini konu alan çalışmalardan elde edilen veri sayıları Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3. Araştırmaya dâhil edilen çalışmaların konularına göre dağılımları (adet)

Liderlik Yaklaşımı	Örgütsel Adalet	Örgütsel Bağlılık	İş Doyumu	Örgütsel Vatandaşlık	Örgütsel sonuçlar (Genel)
Dönüşümcü Liderlik	3	4	9	3	19
Etkileşimci Liderlik	3	4	5	2	14
Etik Liderlik	3	5	3	-	11
Öğretimsel Liderlik	-	3	-	-	3
Toplam	9	16	17	5	47

Tablo 3’e göre belirlenen örgütsel davranışlar ile ilgili dönüşümcü liderlik konulu 19 çalışma verisi, etkileşimci liderlik konulu 14 çalışma verisi, etik liderlik konulu 11 çalışma verisi ve öğretimsel liderlik konulu 3 çalışma verisine ulaşılmıştır. Belirlenen liderlik yaklaşımları ile ilgili örgütsel adalet konulu 9, örgütsel bağlılık konulu 16, iş doyumu konulu 17 ve örgütsel vatandaşlık konulu 5 çalışma verisine ulaşılmıştır. Tablo 3’e göre liderlik

yaklaşımlarından en fazla dönüşümcü liderlik, örgütsel davranış konularından en fazla iş doyumu ile ilgili çalışma verisi bulunmaktadır.

2.4. Araştırma Verilerinin Analizi ve Geçerlik Değerlendirmesi

Araştırmanın verileri meta-analiz tekniğiyle analiz edilmiştir. Meta-analiz, bulguların bütünleştirilmesi amacıyla farklı araştırmalardan ortaya çıkan çok sayıda bulgunun istatistiksel olarak bir üst analizidir (Glass, 1976'dan akt. Üstün ve Eryılmaz, 2014). Farklı araştırmaların analizlerinin toplanması ya da üst analizidir. Farklı araştırma sonuçlarının birleştirilerek genel bir sonuç elde edilmesi için analiz yapılır. Dolayısıyla bir konu, tema ya da çalışma alanına ilişkin aynı konuda yapılan araştırmaların belirli kriterler altında gruplanıp, bu araştırmalara ait nicel bulguların birleştirilerek yorumlanmasına meta-analiz denir (Dinçer, 2014). Meta-analizin özgünlüğü, bir yargıya güvenmekten çok nicel yöntemleri kullanmasıdır. Bu, onu alanyazını klasik bir gözden geçirmeden ayırmaktadır (Akgöz, Ercan ve Kan, 2004).

Bu araştırmanın bağımsız değişkenleri liderlik yaklaşımları, bağımlı değişkeni ise öğretmenlere yansıyan sonuçlardır. Konu ile ilgili yapılan çeşitli araştırmalarda, okullarda yöneticilerin liderlik davranışları ile öğretmenlere yansıyan sonuçları arasında ilişki olduğu görülmektedir. Yapılan bu araştırmalardaki elde edilen korelasyon değerlerine dayanarak bu bulguların etki büyüklüğünün bilinmesine gereksinim vardır. Her bir araştırma için farklı etki büyüklüğü hesaplanabilir. Etki büyüklüğü değeri uygulamanın biçimine ve örneklem büyüklüğüne göre değişiklik gösterebilmektedir (Dinçer, 2014). Analiz sürecinde her bir araştırmaya ilişkin etki büyüklüğü değerine ek olarak araştırmaya dahil edilen tüm araştırmaların genel etki büyüklüğü hesaplanmaktadır. Buna göre genel etki, kullanılan tüm çalışmalardaki yöntemlerin evrendeki etkisini belirtmektedir (Dinçer, 2014)

Meta-analiz tekniğinde Comprehensive Meta-Analysis (CMA) ve **Microsoft Office Excel 2007** programından yararlanılmıştır. Çalışmanın meta-analizine dahil edilen araştırmaların etki büyüklüklerini hesaplayabilmek için çalışmaların bulgularında yer

verilen korelasyon değerlerinden yararlanılmıştır. Çalışmaların analizinde Hedges ve Olkin (1985) etki katsayısı değerleri kullanılmıştır. Genel etkinin hesaplanması için öncelikle yayın yanlılığı istatistiğine bakılmış, sonra heterojenlik testi yapılmış ve sonuçlarına göre sabit etki modeli veya rastgele etkiler modeline göre analiz sonuçları değerlendirilmiştir.

Araştırmanın yayın yanlılığını test etmek için huni grafiğine bakılmıştır. Yayın yanlılığı hakkında veriyi anlamlandırmak için huni grafikleri kullanılabilir. Ancak, fazlasıyla subjektiftir ve yanlı sonuçları belirlemek için tek yol değildir. Huni grafiğinde gösterilen etkiler sadece görsellik içindir ve istatistik üzerine bir etkisi yoktur. Alanyazında huni grafiğindeki asimetrisinin nedenlerinden biri olarak yayın yanlılığı belirtilmekte, bu nedenle grafiğin şeklinin yanıltıcı olabileceği ve huni grafiğinin dikkatli bir şekilde yorumlanması gerektiği vurgulanmaktadır (Borenstein, Hedges, Higgins, ve Rothstein 2013; Üstün ve Eryılmaz, 2014). Bunun için Rosenthal'ın Güvenli N yöntemi (FSN), Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu değerlerine bakılmıştır. Yayın yanlılığından yeterince uzaklaşabilmek için FSN değerinin ne kadar büyük olması gerektiğiyle ilgili kesin bir kural bulunmamasına rağmen, bu değer 1'i geçmesi durumunda meta-analiz sonuçlarının sonraki çalışmalar için yeterince toleranslı olduğu görülmektedir (Üstün ve Eryılmaz, 2014: 18). Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu değerlerine bakıldığında ise p değerinin anlamlı çıkmaması ($p > 0,05$) yayın yanlılığı olmadığını göstermektedir.

Yayın yanlılığı testinden sonra araştırmanın heterojenlik testi yapılmıştır. Heterojenlik testi için Q-değeri ve p-değerine bakılmıştır. Hesaplanan Q değerinin, serbestlik derecesi (df) ve anlamlılık düzeyine (p) göre kritik ki-kare tablosundaki değerden büyük olması, çalışmanın heterojen olduğunu göstermektedir. Yani analize dahil edilen çalışmalar arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Heterojen çalışmalar için "Rastgele Etkiler Modeli" kullanılmıştır. Meta-analizdeki tüm çalışmalar için sadece bir tane gerçek etki büyüklüğü olabileceği "Sabit-Etki Modeli"nin en önemli sayıltısıdır. Bu sayıltı ise gözlenen etkilerdeki farklılıklarının sadece örnekleme hatasından kaynaklandığını belirtmektedir. Öte yandan rastgele etkiler modeline göre gerçek etki büyüklüğü çalışmadan çalışmaya değişebilir. Bu nedenle, gerçek etki büyüklüğü bazı ortalamalar

etrafında dağılmaktadır. Rastgele Etkiler Modelinin sayılıtsı ise meta-analizden elde edilen etki büyüklüklerinin, farklı çalışmalardan ulaşılan tek tek dağılımların rastgele bir örneklemine oluşturduğudur. Bu modelde temel amaç etki büyüklüklerinden oluşan dağılımının ortalamasının tahmin edilmesidir (Üstün ve Eryılmaz, 2014: 11). Rastgele Etkiler Modelinde gerçek etki büyüklüklerinin çalışmadan çalışmaya değiştiği varsayılmaktadır. Analizdeki çalışmaların etki büyüklükleri, rastgele örneklerinden bir tanesini sunmakta, bu ise gözlenen etkiye karşılık gelmektedir. Yani genel etki, gözlenen etkilerin tahmini bir ortalamasıdır (Borenstein ve diğ., 2013: 79).

Anlamlılık düzeyi yüzde 95 olarak belirlenmiştir. Araştırmalarda yaygın olarak kullanılan etki büyüklüğü indeksleri Cohen d , Glass Δ ve Hedges g 'dir. Hem Cohen d hem de Glass Δ , popülasyonun etki büyüklüğünün kestirilmesinde, özellikle küçük örneklerde, hafif bir yanlılığa sahiptir. Parametreyi olduğundan biraz daha büyük tahmin etmektedirler (Üstün ve Eryılmaz, 2014: 13). Bu durumdan dolayı bu çalışmada Hedges g etki büyüklüğü indeksi kullanılmıştır. Etki büyüklüğü değerleri için yapılan sınıflandırmalar her ne kadar kesin ayrımlar olmasa da yorumda kolaylık sağlaması açısından kullanılmıştır. Bunun için Dinçer'in (2014: 33) Cohen's d ve Hedges g için kullandığı sınıflama kullanılmıştır:

- 0,15 ≤ etki katsayısı (g ya da d) < 0,15 önemsiz düzeyde,
- 0,15 ≤ etki katsayısı (g ya da d) < 0,40 küçük düzeyde,
- 0,40 ≤ etki katsayısı (g ya da d) < 0,75 orta düzeyde,
- 0,75 ≤ etki katsayısı (g ya da d) < 1,10 geniş düzeyde,
- 1,10 ≤ etki katsayısı (g ya da d) < 1,45 çok geniş düzeyde,
- 1,45 ≤ etki katsayısı (g ya da d) mükemmel düzeyde

Bu değerler Hedges g de dahil olmak üzere yukarıda bahsedilen her üç etki büyüklüğü indeksi için de geçerlidir (Üstün ve Eryılmaz, 2014: 14).

3. BULGULAR

Araştırmanın bu bölümünde alt problemler doğrultusunda yapılan analizlere ilişkin bulgular sunulmuştur.

3.1. Dönüşümcü liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi

Yöneticilerin Liderlik Davranışlarının Öğretmenlere Yansıyan Sonuçları: Bir Meta-Analiz Çalışması

Araştırmanın birinci alt problemi "*Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin dönüşümcü liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?*" şeklindedir. Bu alt probleme ilişkin meta-analize dâhil edilen çalışmaların karakteristiklerinin özeti Tablo 10'da (ekte) sunulmuştur. Bu çalışmalara ilişkin yayın yanlılığını test etmek için Rosenthal'ın Güvenli N (FSN) yöntemine göre Alfa için Z değeri, 1,96 bulunmuştur. Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu Tau değerinin 0,31 olduğu ve çift yönlü p değerinin 0,05'ten büyük ($p=0,06$) olduğu görülmektedir. FSN'nin 1'den büyük çıkması ve p değerinin anlamlı çıkmaması, yayın yanlılığı olmadığı anlamına gelmektedir. Okul yöneticilerinin dönüşümcü liderlik davranışlarının öğretmenler için sonuçları üzerindeki etkisine ilişkin meta-analiz bulguları Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Dönüşümcü liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin meta-analizi (n=7729)

Model	f	ES	%95 CI		Q	X ²	p
			LL	UL			
Sabit Etkiler Modeli	19	1,166	1,110	1,222	225,707	30,144	0,000
Rastgele Etkiler Modeli	19	1,279	1,076	1,481			

Tablo 4 incelendiğinde dönüşümcü liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin yapılan meta-analizde, yüzde 95 güven aralığında Q değerinin 225,707 olduğu ve 18 serbestlik derecesine ve 0,05 anlamlılık seviyesine göre kritik ki-kare değerinden ($X^2=30,144$) büyük olduğu görülmektedir. Ayrıca p değeri anlamlı çıkmıştır ($p=0,000$). Bu değerlere göre araştırma heterojen bir yapıya sahiptir ve rastgele etkiler modeline göre değerlendirilmiştir.

3.2. Etkileşimci liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi

Araştırmanın ikinci alt problemi "*Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin etkileşimci liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?*" şeklindedir. Bu alt

probleme ilişkin meta-analize dâhil edilen çalışmaların karakteristiklerinin özeti Tablo 11'de (ekte) sunulmuştur. Bu çalışmalara ilişkin yayın yanlılığını test etmek için Rosenthal'ın Güvenli N (FSN) yöntemine göre Alfa için Z değeri, 1,96 bulunmuştur. Yayın yanlılığını test etmek için Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu değerlerine baktığımızda Tau değerinin 0,36 olduğunu ve çift yönlü p değerinin 0,05'ten büyük ($p=0,07$) olduğu görülmektedir. FSN'nin 1'den büyük çıkması ve p değerinin anlamlı çıkmaması, yayın yanlılığı olmadığı anlamına gelmektedir. Okul yöneticilerinin etkileşimci liderlik davranışlarının öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin meta-analiz bulguları Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Etkileşimci liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin meta-analizi (n=5980)

Model	f	ES	%95 CI		Q	X ²	p
			LL	UL			
Sabit Etkiler Modeli	14	0,640	0,580	0,699	542,132	23,685	0,000
Rastgele Etkiler Modeli	14	0,778	0,392	1,164			

Tablo 5 incelendiğinde etkileşimci liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin yapılan meta-analizde, yüzde 95 güven aralığında Q değerinin 542,132 olduğu ve 13 serbestlik derecesine ve 0,05 anlamlılık seviyesine göre kritik ki-kare değerinden ($X^2=23,685$) büyük olduğu görülmektedir. Ayrıca p değeri anlamlıdır ($p=0,000$). Bu değerlere göre araştırma heterojen bir yapıya sahiptir ve rastgele etkiler modeline göre değerlendirilmiştir.

3.3. Etik liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi

Araştırmanın üçüncü alt problemi "*Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin etik liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?*" şeklindedir. Bu alt probleme ilişkin meta-analize dâhil edilen çalışmaların karakteristiklerinin özeti Tablo 12'de (ekte) sunulmuştur. Bu çalışmalara ilişkin yayın yanlılığını test etmek için Rosenthal'ın

Yöneticilerin Liderlik Davranışlarının Öğretmenlere Yansıyan Sonuçları: Bir Meta-Analiz Çalışması

Güvenli N (FSN) yöntemine göre Alfa için Z değeri, 1,96 bulunmuştur. Yayın yanlılığını test etmek için Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu değerlerine baktığımızda Tau değerinin 0,27 olduğu ve çift yönlü p değerinin 0,5'ten büyük ($p=0,24$) olduğu görülmektedir. FSN'nin 1'den büyük çıkması ve p değerinin anlamlı çıkmaması, yayın yanlılığı olmadığı anlamına gelmektedir. Okul yöneticilerinin etkileşimci liderlik davranışlarının öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin meta-analiz bulguları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Etik liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin meta-analizi (n=6211)

Model	f	ES	%95 CI		Q	X ²	p
			LL	UL			
Sabit Etkiler Modeli	11	1,272	1,210	1,335	661,994	18,307	0,000
Rastgele Etkiler Modeli	11	1,579	1,051	2,106			

Tablo 6 incelendiğinde etik liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin yapılan meta-analizde, yüzde 95 güven aralığında Q değerinin 661,994 olduğu ve 10 serbestlik derecesine ve 0,05 anlamlılık seviyesine göre kritik ki-kare değerinden ($X^2=18,307$) büyük olduğu görülmektedir. Ayrıca p değeri anlamlıdır ($p=0,000$). Bu değerlere göre araştırma heterojen bir yapıya sahiptir ve rastgele etkiler modeline göre değerlendirilecektir.

3.4. Öğretimsel liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi

Araştırmanın dördüncü alt problemi "*Okullarda öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin öğretimsel liderlik davranışlarının, öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisi nasıldır?*" şeklindedir. Bu alt probleme ilişkin meta-analize dâhil edilen çalışmaların karakteristiklerinin özeti Tablo 13'te (ekte) sunulmuştur. Bu çalışmalara ilişkin yayın yanlılığını test etmek için Rosenthal'ın Güvenli N (FSN) yöntemine göre Alfa için Z değeri, 1,96 bulunmuştur. Yayın yanlılığını test etmek için Begg ve Mazumdar sıra korelasyonu değerlerine baktığımızda Tau değerinin 0,33 olduğu ve çift yönlü p

değerinin 0,05'ten büyük ($p=0,60$) olduğu görülmektedir. FSN'nin 1'den büyük çıkması ve p değerinin anlamlı çıkmaması, yayın yanlılığı olmadığı anlamına gelmektedir. Okul yöneticilerinin etkileşimci liderlik davranışlarının öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin meta-analiz bulguları Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Öğretimsel liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin meta-analizi (n=2723)

Model	f	ES	%95 CI		Q	X ²	p
			LL	UL			
Sabit Etkiler Modeli	3	0,915	0,796	1,033	56,526	5,991	0,000
Rastgele Etkiler Modeli	3	0,927	0,292	1,563			

Tablo 7 incelendiğinde öğretimsel liderliğin öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin yapılan meta-analizde, yüzde 95 güven aralığında Q değerinin 56,526 olduğu ve 2 serbestlik derecesine ve 0,05 anlamlılık seviyesine göre kritik ki-kare değerinden ($X^2=5,991$) büyük olduğu görülmektedir. Ayrıca p değeri anlamlıdır ($p=0,000$). Bu değerlere göre araştırma heterojen bir yapıya sahiptir ve rastgele etkiler modeline göre değerlendirilecektir.

Araştırma kapsamındaki liderlik stillerinin (dönüşümcü, etkileşimci, etik ve öğretimsel) öğretmenler için sonuçları (örgütsel adalet, örgütsel bağlılık, iş doyumu ve örgütsel vatandaşlık) ve bu değişkenlerin geneli üzerindeki etki büyüklükleri sabit etki modeline göre etkileri Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8. Sabit etkiler modeline göre genel etki büyüklükleri (Hedges g)

Liderlik Yaklaşımı	Örgütsel Bağlılık	Örgütsel Adalet	İş Doyumu	Örgütsel Vatandaşlık	Örgütsel Çıktılar (Genel)
Dönüşümcü Liderlik	1,136	1,830	1,240	0,776	1,166
Etkileşimci Liderlik	0,736	0,712	0,642	0,961	0,640

**Yöneticilerin Liderlik Davranışlarının Öğretmenlere Yansıyan
Sonuçları: Bir Meta-Analiz Çalışması**

Etik Liderlik	1,067	2,676	1,022	-	1,272
Öğretimsel Liderlik	0,915	-	-	-	0,915

Tablo 8'e göre sabit etkiler modelinde öğretmenlere yansıyan için sonuçlarına ilişkin etik liderliğin genel etki büyüklüğü 1,272, dönüşümcü liderliğin genel etki büyüklüğü 1,166, öğretimsel liderliğin genel etki büyüklüğü 0,915 ve etkileşimci liderliğin genel etki büyüklüğü 0,640'tır. Araştırma kapsamındaki liderlik stillerinin öğretmenlere yansıyan sonuçları ve bu değişkenlerin geneli üzerindeki etki büyüklükleri rastgele etki modeline göre Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 9. Rastgele etkiler modeline göre genel etki büyüklükleri (Hedges g)

Liderlik Yaklaşımı	Örgütsel Bağlılık	Örgütsel Adalet	İş Doyumu	Örgütsel Vatandaşlık	Örgütsel Çıktılar (Genel)
Dönüşümcü Liderlik	1,136	2,037	1,260	0,814	1,279
Etkileşimci Liderlik	1,027	0,871	0,620	0,887	0,778
Etik Liderlik	1,037	2,593	1,487	-	1,579
Öğretimsel Liderlik	0,927	-	-	-	0,927

Tablo 9'a göre, rastgele etkiler modelinde öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin etik liderliğin genel etki büyüklüğü 1,579, dönüşümcü liderliğin genel etki büyüklüğü 1,279, öğretimsel liderliğin genel etki büyüklüğü 0,927 ve etkileşimci liderliğin genel etki büyüklüğü 0,775'tir. Araştırmanın heterojen bir yapı göstermesi nedeniyle rastgele etkiler modeline göre değerlendirme yapıldığında en yüksek etki büyüklüğünün etik liderlik, en düşük etki büyüklüğünün ise etkileşimci liderliğe ait olduğu görülmektedir.

Dönüşümcü liderliğin araştırma kapsamındaki tüm örgütsel çıktılarına ilişkin etki büyüklükleri değerlendirildiğinde; en yüksek değer in örgütsel adalet (g=2,037), sonra sırasıyla iş doyumu (g=1,260), örgütsel bağlılık (g=1,136) ve örgütsel vatandaşlık (g=0,814) değişkenlerine ait olduğu görülmektedir. Etkileşimci liderliğin araştırmadaki öğretmenler için tüm sonuçlarına ilişkin etki büyüklüğü değerlerine bakıldığında; en yüksek değer in örgütsel bağlılığa (g=1,027) ait olduğu görülmektedir. Örgütsel bağlılığı sırasıyla örgütsel vatandaşlık (g=0,887), örgütsel adalet (g=0,871) ve iş doyumu (g=0,620) değişkenlerine ait değerler izlemektedir. Etik liderliğin örgütsel adalet, örgütsel bağlılık ve iş doyumuna etkisinin analiz edildiği araştırmada en yüksek etki büyüklüğünün örgütsel adalet (g=2,593), ikinci olarak iş doyumuna (g=1,487) ve son olarak da örgütsel bağlılığa (g=1,037) etkisinin olduğu görülmektedir. Öğretimsel liderliğin örgütsel bağlılık (g=0,927) değişkenine ilişkin etki büyüklüğüne bakıldığında örgütsel bağlılığa geniş düzeyde etki ettiği görülmektedir.

Öğretmenlere yansıyan sonuçlar açısından örgütsel bağlılık ile ilgili dört liderlik yaklaşımı için etki büyüklükleri ele alındığında, en yüksek etki büyüklüğü değeri sırasıyla; dönüşümcü liderlik (g=1,136), etik liderlik (g=1,037), etkileşimci liderlik (g=1,027) ve öğretimsel liderlik (g=0,927) gelmektedir. Örgütsel adalet dönüşümcü (g=2,037), etkileşimci (g=0,871) ve etik liderlik (g=2,593) arasından en yüksek etkiyi etik liderlik yaparken en düşük etki ise etkileşimci liderliğe aittir. İş doyumu değişkenine etkisi araştırılan dönüşümcü, etkileşimci ve etik liderlik yaklaşımlarının etki büyüklüğü değerlerine göre en yüksek etkinin etik liderlikte (g=1,487) olduğu, sonra dönüşümcü liderlik (g=1,260) ve en düşük etkinin ise etkileşimci liderlikte (g=0,620) olduğu görülmektedir. Son olarak örgütsel vatandaşlığa etkisi araştırılan dönüşümcü ve etkileşimci liderlik yaklaşımları arasında etkileşimci liderliğin (g=0,887) ve dönüşümcü liderliğin (g=0,814) yakın değerler aldığı görülmektedir.

Araştırma kapsamındaki dört liderlik yaklaşımının öğretmenlere yansıyan sonuçlarına ilişkin etki büyüklükleri incelendiğinde en yüksek etkinin etik liderlik ile örgütsel adalet (g=2,593) arasında olduğu görülmektedir. En düşük etki ise etkileşimci liderlik ile iş doyumu (g=0,620) arasındadır.

Araştırma verilerine göre örgütsel vatandaşlık değişkenine etik liderliğin; örgütsel adalet, iş doyumunu ve örgütsel vatandaşlığa öğretimsel liderliğin etkisi; kriterlere uyan araştırmaların yeterli olmamasından ötürü hesaplanamamıştır.

4. TARTIŞMA

Bu araştırmada, Türkiye’de okul öncesi, ilköğretim ve ortaöğretim okullarında, liderlik yaklaşımlarının öğretmenlere yansıyan sonuçlarına etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Araştırma bulgularına göre öğretmenler için elde edilen sonuçlara ilişkin en yüksek etki büyüklüğü etik liderliğe aittir. Etik liderliğin araştırma kapsamındaki örgütsel çıktılara mükemmel düzeyde etki ettiği söylenebilir. İkinci olarak çok geniş düzeyde etkisi görülen dönüşümcü liderlik ve ardından geniş düzeyde etkili olan öğretimsel liderlik gelmektedir. En düşük etki büyüklüğü ise etkileşimci liderliğe aittir. Aydın ve Sarier’in (2013) eğitim kurumu müdürlerinin liderliği ile okul çıktıları arasındaki ilişkilere yönelik yaptığı meta-analiz araştırmasında ise okul çıktılarına kültürel liderlik güçlü, etik liderlik orta, etkileşimci liderlik ise küçük düzeyde etki yapmıştır. Yine aynı çalışmada dönüşümcü ve öğretimsel liderliğin okul çıktılarına güçlü etkisinin olduğu bulgusu ise bu araştırmadaki bulgular ile benzerlik taşımaktadır. Zhu, May ve Avolio’ya (2004’den akt. Tuna, Bircan ve Yeşiltaş, 2012) göre, etik davranışlar gösteren liderin, bireyin gereksinimlerini, haklarını dikkate alarak ve adil davranarak işgörenin örgütsel bağlılığı üzerinde etkisi olabilmektedir (Tuna ve diğ., 2012). Dolayısıyla etik liderlik daha kapsamlı bir liderlik anlayışına sahip olduğu için öğretmen davranışlarına etkisinin de daha yüksek olacağı düşünülebilir. Etkileşimci lider ise astların performansını takip eder, yalnızca hatalar ve sorunlar ortaya çıktığında müdahale eder. Bu yaklaşım hiçbir zaman “daha iyi ya da en iyi”yi hedeflemez. İşlerin olağan seyrinde gitmesi lider için yeterlidir (Karip, 1998). Genelde hatalara odaklanırlar ve yalnız hataları dile getirirler; bu nedenle astları üzerinde stres yaratırlar (Kul, 2010: 33). Böylece bu tür bir liderlik davranışının öğretmenler ve okul örgütü üzerindeki etki düzeyinin diğer liderlik yaklaşımlarına kıyasla daha düşük olacağı düşünülebilir.

Araştırmanın bulgularına göre etik liderliğin en yüksek etki büyüklüğünün örgütsel adalete, ikinci olarak iş doyumuna ve son olarak da örgütsel bağlılığa etkisinin olduğu görülmektedir. Etik liderliğin örgütsel adalet ve iş doyumuna mükemmel düzeyde, örgütsel bağlılığa ise geniş düzeyde etki ettiği söylenebilir. Madenoğlu ve diğerlerinin (2014) aktardığına göre Moorhouse (2002) okul yöneticilerinde bulunması gereken etik lider özellikleri olarak “kurumun güvenilir, dürüst, adaletli olması, yüksek ahlaki standartlara bağlı kalması ve kurumun yaptığı işlerin amaçlarıyla ilişkili olması”nı belirlemiştir. Etik liderlikte adalet vurgulanır. Bu da etik liderin çalışanlar üzerinde örgütsel adalet algısını arttırabildiğini göstermektedir. Leventhal (1980’den akt. Altınkurt, 2010) örgütsel adalet ile ilgili süreçleri sınıflandırmış ve bu süreçler içinde etik de önemli bir yer tutmuştur. Ayrıca Acar, Kaya ve Şahin’in (2012) araştırmasında da etik liderlik ile örgütsel adalet arasında ilişki olduğu ve etik liderliğin örgütsel adaleti yordadığı görülmüştür. Uğurlu’nun (2009) araştırmasına göre ise okul yöneticilerinin etik liderlik davranışı, okulların örgütsel adalet doğasına etki ederek öğretmenlerin okulları ile olan ilişkilerinde örgütsel bağlılık yaratmaktadır. Alanyazın ve bu araştırma bulguları doğrultusunda etik liderlik davranışlarının, öne çıktığı okullarda bireylerin lidere olan inançlarının arttığı ve okul yöneticisinden kaynaklanan herhangi bir zarar görme olasılığını düşüncesini azalttığı söylenebilir. Bu neden çalışanlar üzerinde yoğun olarak örgütsel adalet algısı yükselmiş, öğretmenlerin iş doyumunu ve örgüte bağlılıkları artmış olabilir.

Araştırmanın bulgularına göre öğretimsel liderliğin örgütsel bağlılığa geniş düzeyde etki ettiği görülmektedir. Çoğaltay ve Karadağ’ın (2016) meta-analiz araştırmasında eğitimsel liderliğin örgütsel bağlılığa geniş düzeyde pozitif etkisi olduğu bulunmuştur. Çoğaltay ve Karadağ’ın (2016) araştırma bulguları bu araştırma bulguları ile benzerlik göstermektedir. Şişman ve Turan’a (2004: 38) göre ise etkili okul yöneticilerinin liderlik özellikleri arasında zamanlarının çoğunu eğitim-öğretime ayırmaları, eğitim-öğretimle ilgili konulara öncelik vermeleri, eğitim-öğretim ile ilgili yüksek beklentiler oluşturmaları, düzenli bir öğrenme iklimi oluşturmaları bulunmaktadır. Çelik (2000) ise öğretimsel lider özelliklerini belirtirken bunların aynı zamanda etkili bir okulun yöneticisinin

özellikleri olduğunu vurgulamıştır. Araştırma kapsamında çıkan sonuçlara göre, okul yöneticisi öğretimsel lider olarak öğretmenlerin örgütle olan bağlarını güçlendirebilmektedir. Öğretim konusunda okul yöneticisinden destek alan öğretmenlerin öğretim işinde ve sınıf içinde başarısı artabileceği için mesleğine bağlılığı artabilir.

Araştırmanın bulgularına göre dönüşümcü liderliğin en yüksek etki büyüklüğünün örgütsel adalete, sonra sırasıyla iş doyumu, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık değişkenlerine ait olduğu görülmektedir. Dönüşümcü lider astlarına karşı dürüst, tutarlı, açık, söylediği gibi davranır (Schermerhorn, 1989'dan akt. Başaran, 2004: 105). Dönüşümcü liderlik, özgürlük, eşitlik, adalet ve kardeşlik gibi çok geniş çevreyi kapsayan ortak değerlerle ilgilidir (Çelik, 1998). Çoğaltay, Karadağ ve Öztekin (2014) yaptığı meta-analiz çalışmasında dönüşümcü liderlik davranışının öğretmenlerin örgütsel bağlılığını geniş düzeyde ve pozitif etkilediği bulunmuştur. Karadağ ve diğerlerinin (2015) yaptıkları meta-analiz çalışmasında ise dönüşümcü liderliğin, öğrenci başarısı üzerinde geniş düzeyde pozitif bir etkisi vardır. Bundan farklı olarak Robinson, Lloyd ve Rowe (2008) yaptıkları meta-analiz çalışmasında ise dönüşümcü liderliğin öğrencilerin akademik ve akademik olmayan çıktıları üzerinde orta düzeyde bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Valentine ve Prater'in (2011) araştırma bulgularına göre ise bir okul müdürünün dönüşümcü liderlik kapsamındaki bir vizyon belirleme ve bir model ortaya koyabilme becerisi ile öğrenci başarısı arasında yüksek düzeyde bir ilişki vardır. Yine Hardman'a (2011) göre dönüşümcü liderlik öğrenci başarısını anlamlı şekilde yordamaktadır. Dönüşümcü liderlik öğretmenlerin, okuldaki uygulamaların adaletli olduğu algısını ve okula bağlılıklarını artırabilmekte, öğretmenlerin yaptıkları işten tatmin sağlamalarını, kendilerini okulun bir üyesi olarak görmelerini kolaylaştırabilmektedir. Alanyazın ve bu araştırma bulguları doğrultusunda dönüşümcü liderliğin örgütsel adaletle mükemmel düzeyde etki etmesinin nedeni dönüşümcü liderlikte, dürüstlük ve tutarlılığın ön plana çıkmasından kaynaklanabilir. Dürüstlüğün ve tutarlığın öne çıkması bireylerin nesnel değerlendirmeleri konusunda güveni yükseltebilir.

Etkileşimci liderliğin örgütsel çıktılarına olan etki büyüklüğü değerlerine göre örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık ve örgütsel adaletle geniş düzeyde, iş doyumuna orta düzeyde, etki ettiği

söylenabilir. Etkileşimci liderliğin en yüksek etki büyüklüğünün örgütsel bağlılığa ait olduğu görülmektedir. Aydın ve diğerlerinin (2013) çalışmasında ise örgütsel bağlılığa etkileşimci liderliğin orta düzeyde etkisi olduğu görülmektedir. Bahsi geçen bu bulgu, bu çalışmanın, etkileşimci liderlik ile ilgili bulgusunu desteklememektedir. Güllü'nün (2009) araştırmasında etkileşimci lider davranışlarının koşullu ödül boyutunun öğretmenlerin iş doyumunu anlamlı şekilde yordadığı bulunmuştur. Aydın, Sarier ve Uysal'ın (2013) çalışmasında, etkileşimci liderliğin iş doyumuna etkisi geniş düzeyde çıkmıştır. Bu araştırmadaki bulgu ile farklılık göstermektedir. Başaran'a (2004: 123) göre etkileşimci lider işgörenlerin işten doyumunu ile ilgilenmez. Çelik'e (2000) göre etkileşimci liderler örgütün düzenli ve sorunsuz olmalarına odaklanmışlardır. Etkileşimci liderlik özelliklerinde tam serbesti tanıyan lider özellikleri de bulunmakta ve bu da ilgisiz, karar verme ve yönetme sorumluluğundan kaçınan bir lider profili çizmektedir (Den Hartog, Van Muijen ve Koopman, 1997: 22). Dolayısıyla etkileşimci liderin okulun etkililiği konusunda dönüşümcü lider kadar müdahaleci olmadığı söylenebilir.

Dönüşümcü liderlik ile etkileşimci liderliğin aynı perspektifte farklı yaklaşımlar olduğu ve bu araştırmadaki beş örgütsel çıktı ile de etki büyüklüğü hesaplanabildiği düşünüldüğünde; bu iki liderlik yaklaşımına ait genel etki büyüklükleri daha net bir şekilde karşılaştırılabilir. Araştırmaya dâhil olan çalışmaların dağılımı dönüşümcü ve etkileşimci liderlik arasında bulgular üzerinden karşılaştırma yapma imkânı vermektedir. Buna göre, dönüşümcü liderliğin etkileşimci liderliğe oranla araştırmada ele alınan bağımlı değişkenlere daha yüksek düzeyde etkisi olduğu görülmektedir. Bununla beraber, dönüşümcü liderlik ile etkileşimci liderliğin bir arada ele alındığı araştırmalarda; örgütsel bağlılık (Bektaş, Çoğaltay ve Sökmen, 2014; Beşiroğlu, 2013), örgütsel adalet (Güneş, 2011; Kazancı, 2010; Oğuz, 2011b), örgütsel vatandaşlık (Oğuz, 2011a) ve iş doyumunu (Güllü, 2009; Karadağ, Başaran ve Korkmaz, 2009; Korkmaz, 2007; Kul, 2010; Tura, 2012) değişkenleri ile dönüşümcü liderliğin etkileşimci liderlikten daha yüksek ilişkili olduğu bulunmuştur. Bu bağlamda alanyazındaki bulgular ile bu araştırmanın bulgularının benzerlik gösterdiği görülmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmada dönüşümcü, etkileşimci, etik ve öğretimsel liderlik yaklaşımları ile örgütsel bağlılık, örgütsel adalet, iş doyum ve örgütsel vatandaşlık değişkenleri arasındaki ilişkinin etki büyüklükleri incelenmiştir. Buna göre belirtilen öğretmen sonuçları açısından en yüksek etki etik liderlik yaklaşımındadır. Yöneticilerin, okul içinde ve dış çevrede etik davranışlar sergilemesi hem toplumun kuruma bakışını olumlu yönde etkilemekte hem de çalışanların hedefler doğrultusunda davranış geliştirmesine katkı sağlamaktadır.

Bu bağlamda araştırmanın önerileri şöyle sıralanabilir; okul yöneticilerinin etik liderlik davranışlarının geliştirilebilmeleri için öğretmenlerden gelecek önerilere açık olmaları ve ilgi göstermeleri, iş sürecinde etik ölçütleri dikkate almaları ve bu konuda rehberlik etmeleri, karar verirken adil olmaları, süreci şeffaf yürütmelidirler.

Etik liderlikten sonra dönüşümcü liderlik de örgütsel çıktılara çok geniş düzeyde etki etmektedir. Öğretmen sonuçları açısından dönüşümcü liderlik özelliklerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Yöneticilerin öğretmenlere saygı göstermesi ve sorunlarıyla birinci derecede ilgilenmesi, onların planlama sürecine katılımını sağlaması yararlı olabilir. Böylece yönetimin bir parçası olan öğretmenlerin yönetimi değerlendirmeleri daha nesnel hale gelebilmekte ve örgütsel adalet algısını güçlendirebilmektedir. Dönüşümcü lider öğretmenlerde okulla ilgili vizyon ve misyon oluşturmali ve kararların etik sonuçlarını dikkate almalıdır. Okul yöneticisi gelecek için harekete geçirici ve grubu geliştiren bir vizyon oluşturmali, bu vizyonu gerçekleştirmede azim ve kararlılık göstermeli, grubun yararını ön plana almalıdır. Bununla yanı sıra okul yöneticisi yüksek beklentilere sahip olmalı, öğretmenleri yönlendiren sembollerden yararlanmalı, ortak amaçlar etrafında bir grup bilinci oluşmasını sağlamalı, okulun amaçlarını öğretmenlere basit bir biçimde açıklamalı, sorun çözmede öğretmenlere bireysel danışmanlık yapmalı, öğretmenlerin mesleki ve kişisel olarak yetişmelerini sağlamalı, kaygılarını dinlemeli, öğretmenlerin bireysel gelişimleri için önerilerde bulunmalı ve öğrenmeleri için onlara imkan sağlamalıdır.

Tüm örgütlerde olduğu gibi okullarda da her zaman her duruma en uygun bir liderlik yaklaşımından söz edilemez. Liderin etkili olabilmesi için öğretmenlerin iş doyumunu gözetmek, takımın

yapısını iyi işletmek ve öğretmenlere önem vermek gerekmektedir. Alan yazındaki liderlik yaklaşımları örgüte ve zamana uygun alternatifler sunmaktadır. Bu araştırmada ortaya çıkan sonuçlara göre okullarda dönüşümcü liderlik ve etik liderlik davranışlarının gösterilmesi, öğretmenlerin okula bağlılığına, okulun bir vatandaşı gibi hissetmesine, okuldaki işleyişin adaletli olduğu algısını yaratmasına, iş doyumunu sağlamasına ve okulun etkili bir örgüt haline dönüşmesine yardımcı olabilir.

Araştırmacılar için, bu çalışmanın daha fazla veri ile ve farklı değişkenlerle yapılması önerilebilir. Ayrıca tekil olarak yapılacak ilişkisel çalışmalarda konu olarak bu değişkenlerin tercih edilmesi önerilebilir. Bu araştırmada da görülmüştür ki Türkiye’de eğitim kurumlarında liderlik yaklaşımları ve örgütsel davranış konuları arasındaki ilişkiyi konu edinen araştırmaların arttırılması ve çeşitlendirilmesi örgütlerin başarısı açısından önemli katkılar sağlayabilmektedir.

KAYNAKLAR*

Acar, G. (2011). *Okul yöneticilerinin etik liderlik davranışlarının beden eğitimi öğretmenlerinin örgütsel adalet ve motivasyon düzeyleriyle ilişkisi*. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, (Yayımlanmamış Doktora Tezi) Ankara.

Acar, G., Kaya, M. ve Şahin, M. Y. (2012). School administrators ethical leadership behavior effects on physical education teachers organizational justice level. *Turkish Journal of Sport and Exercise*, 14(3), 51-58.

Afacan, Ö. (2011). *Ortaöğretim öğretmenlerinin örgütsel adanmışlık düzeyleri ile müdürlerin liderlik davranışlarını algılama düzeyleri arasındaki ilişki*. Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) İstanbul.

Ağiroğlu Bakır, A. (2013). Öğretmenlerin paylaşılan liderlik ve örgütsel

bağlılık algıları arasındaki ilişkinin analizi. İnönü Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, (Yayımlanmamış Doktora Tezi) Malatya.

Akgöz, S., Ercan, İ., ve Kan, İ. (2004). Meta-analizi. *Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 30(2), 107-112.

* Yıldızlı kaynaklar meta-analize dâhil edilen kaynaklardır.

Akkaş Baysal, E. (2013). İlköğretim okul müdürlerinin dönüşümcü liderlik rollerinin öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık davranışlarına etkisi.. Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Afyonkarahisar.

Altinkurt, Y. (2010). “Örgütsel adalet”, (Ed.) H. B. Memduhoğlu, K. Yılmaz *Yönetimde Yeni Yaklaşımlar*, PEGEM Akademi, Ankara.

Arslan, E. (2007). Örgütlerde Yeniden Yapılandırma Süreci Ve Örgütsel Davranış. Yüksek Lisans Tezi Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalı. Ankara

Arslan, A. ve Yıldız, N. (2015). Meta-analysis of the variables that predict the organizational commitment of teachers in Turkey. *Journal of Theory and Practice in Education*, 11(4), 1310-1335.

Aydın, M. (1987). *Eğitim Sosyolojisi*. Ankara: İlk-San Matbaası LTD. ŞTİ.

Aydın, M. (2000). Eğitim Yönetimi. Ankara: Pegem Yayınevi.

Aydın, A ve Sarier Y. (2013). Eğitim kurumu müdürlerinin liderliği ile okul çıktıkları arasındaki ilişkilerin meta-analiz yöntemiyle incelenmesi. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 13(2), 257-275.

Aydın, A, Sarier Y. ve Uysal, Ş. (2013). Okul müdürlerinin liderlik stillerinin öğretmenlerin örgütsel bağlılığına ve iş doyumuna etkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 13(2), 795-811.

Ayık, A., Yücel, E. ve Savaş, M. (2014). Öğretmenlerin örgütsel bağlılıklarının yordayıcısı olarak okul yöneticilerinin etik liderlik davranışları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 42, 27-36.

Balcı, Y. (2009). *İlköğretim okullarında çalışan öğretmen ve yöneticilerin örgütsel bağlılığı ile yöneticilerin öğretimsel liderlik ve dönüşümcü (transformatif) liderlik davranışları arasındaki ilişkilerin analizi*. Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Doktora Tezi) İzmir.

Başaran, İ. E. (2000). Örgütsel Davranış İnsanın Üretim Gücü. 3.Baskı. Ankara: Feryal Matbaası.

Başaran, İ. E. (2004). *Yönetimde insan ilişkileri* (3. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Bektaş, F., Çoğaltay, N. ve Sökmen, Y. (2014). Öğretmen algılarına göre okul müdürlerinin liderlik stillerinin örgütsel bağlılık üzerindeki rolü. *Uluslararası Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2(3), 122-130.

Beşiroğlu, A. (2013). *Ortaöğretim kurumları yöneticilerinin liderlik stillerinin örgütsel bağlılıkla ilişkisi*. Marmara Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) İstanbul.

Bilir, M. E. (2007). Öğretmen algılarına göre ilköğretim okul yöneticilerin dönüşümcü liderlik özellikleriyle öğretmenlerin iş doyumu ilişkisinin incelenmesi. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Konya.

Borenstein, M., Hedges, L. V., Higgins, J. P. T. ve Rothstein, H. R. (2013). *Meta-Analyze giriş*. Çev: Serkan Dinçer. Ankara: Anı Yayıncılık.

Borkowski, N. (2009). Overview and History of Organizational Theory. in *Organizational Behavior In Health Care*. USA: Jones and Bartlett Publishers.

Burkett, G. L. (1990). Classifying Research Basic Designs. *Family Medicine*. 22(2), 143-148

Colquitt, J. A., Greenberg, J. ve Zapata-Phelan, C. P. (2013). *Handbook of organizational justice* (Ed: Greenberg, J. ve Colquitt, J. A.). USA: Psychology Press.

Çek, F. (2011). Bağımsız anaokulu ve ilköğretim okulu müdürlerinin kültürel liderlik davranışları ile okul öncesi öğretmenlerinin iş doyumu arasındaki ilişki. Dokuz Eylül Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) İzmir.

Çelik, V. (1998). Eğitimde dönüşümcü liderlik. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 4(4), 423-442.

Çelik, V. (2000). *Eğitimsel liderlik* (2. Baskı). Ankara: Pegem A Yayıncılık.

Çetin, Ş. (2011). *Okul müdürlerinin liderliği ile müdür-öğretmen ilişkisinin öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi*. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Doktora Tezi) Ankara.

Çoğaltay, N. ve Karadağ, E. (2016). The effect of educational leadership on organizational variables: A meta-analysis study in the

sample of Turkey. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 16(2), 603-646.

Değirmenci, S. (2006). *Lise yöneticilerinin kültürel liderlik rollerinin öğretmenlerin iş doyumuna etkisi*. Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Bolu.

Den Hartog, D. N., Van Muijen J. J. ve Koopman, P. L. (1997). Transactional versus transformational leadership: An analysis of the MLQ. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 70, 19-34.

Diñçer, S. (2014). Eğitim bilimlerinde uygulamalı meta-analiz. Ankara: Pegem Akademi Yayınevi.

Duygulu, E. ve Sezgin, O. B. (2015). Türkiye’de örgütsel davranış yazını doktora tezlerine yönelik bir inceleme. *İş ve İnsan Dergisi*, 2(1), 13-25.

Eranıl, A. K. (2014). *Mesleki ortaöğretim kurumlarında görev yapan yöneticilerin vizyoner liderlik özellikleri ile öğretmenlerin iş doyumunu düzeyleri arasındaki ilişki*. Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Tokat.

Evans, L. (1998). The effects of senior management teams on teacher morale and job satisfaction: a case study of Rockville County Primary School. *Educational Management and Administration*, 26 (4), 417-428.

Folger, R. G. ve Cropanzano, R. (1998). *Organizational Justice and Human Resource Management*. 7. cilt/Foundations for Organizational Science. USA: SAGE Publications.

Güllü, E. (2009). *Sınıf öğretmenlerinin algılarına göre ilköğretim okulu yöneticilerinin liderlik stilleri ile öğretmenlerin iş doyumunu düzeyleri arasındaki ilişki*. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Ankara.

Güneş, A. M. (2011). *İlköğretim okullarında dönüşümcü liderlik ile örgütsel adalet arasındaki ilişki (Ağrı ili örneği)*. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Ankara.

Hardman, B. K. (2011). *Teacher's perception of their principal's leadership style and the effects on student achievement in*

improving and non-improving schools. University of South Florida, College of Education (Doktora Tezi).

Hedges, L. V. ve Olkin, I. (1985). *Statistical methods for meta-analysis*. San Diego, CA: Academic Press.

Karadağ, E., Başaran, A. ve Korkmaz, T. (2009). İlköğretim okulu öğretmenlerinin algıladıkları liderlik biçimleri ile iş doyumları arasındaki ilişki. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 32-45.

Karadağ, E., Bektaş, F., Çoğaltay, N. ve Yalçın, M. (2015). The effect of educational leadership on students' achievement: A meta-analysis study. *Asia Pacific Education Review*, 16, 79-93 DOI 10.1007/s12564-015-9357-x

Karip, E. (1998), Dönüşümcü liderlik. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 4(4), 443-465.

Karip, E. (2014). Yönetim Biliminin Alanı ve Kapsamı. Eğitim Yönetimi içinde. Editör Selahattin Turan. Ankara: Pegem A Akademi

Katz, D. ve Kahn, R. L. (1978). *The social psychology of organizations*, New York: Wiley

Kaya, Y. K. (1999). *Eğitim yönetimi, kuram ve Türkiye'deki uygulama*. (7. Baskı). Ankara: Bilim Yayıncılık.

Kayapınar, İ. (2007). *Yöneticilerin çalışanlar tarafından algılanan yönetim ve liderlik anlayışlarının çalışanların iş doyum düzeyleri üzerindeki etkisi*. Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) İstanbul.

Kazancı, N. (2010). *İlköğretim okullarındaki yöneticilerin liderlik stilleri ile öğretmenlerin örgütsel adalet algıları arasındaki ilişki düzeyi*. Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Sakarya.

Kızıldağ, D. ve Özkara, B. (2014 Kasım). *Türkiye'de örgütsel davranış araştırmalarındaki yönelimler: Ulusal yönetim ve organizasyon kongresi örneği*. 2. Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı, Melikşah Üniversitesi, Kayseri. http://www.odkmeliksah.org/bildiri_kitabi.pdf (Erişim tarihi: 10/01/2013)

Korkmaz, M. (2007). Örgütsel sağlık üzerinde liderlik stillerinin etkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 49, 57-91.

Kul, M. (2010). *Okul yöneticilerinin liderlik stilleri ile beden eğitimi öğretmenlerinin yıldırma (mobbing) yaşama düzeyleri*,

örgütsel bağlılıkları ve iş doyumu arasındaki ilişki. Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Ankara.

Madenöğlu, C., Uysal, Ş., Sarier, Y. ve Banoğlu, K. (2014). Okul müdürlerinin etik liderlik davranışları ile öğretmenlerin iş doyumlarının örgütsel bağlılıkla ilişkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 20(1), 47-69.

Malik, S. H. (2012). A study of relationship between leader behaviors and subordinate job expectancies: A path-goal approach. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 6(2), 357-371.

Meyer, J. ve Allen, N. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review*, 1(1), 61-89.

Oğuz, E. (2011a). Öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık davranışları ile yöneticilerin liderlik stilleri arasındaki ilişki. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 17(3), 377-403.

Oğuz, E. (2011b). Öğretmenlerin örgütsel adalet algıları ile yöneticilerin liderlik stilleri arasındaki ilişki. *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(1), 45-65.

O'Reilly, C. A. ve Chatman, J. (1986). Organizational commitment and psychological attachment: The effects of compliance, identification, and internalization on prosocial behavior. *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 492-499. <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.71.3.492>

Organ, D. W. (1988). *Organizational citizenship behavior: The good soldier syndrome*. Lexington, MA: Lexington Books

Owens, R. G. (2004). *Organizational behavior in education*. Eighth Edition. USA: Pearson education, Inc.

Page, P. (2012). Research Designs In Sports Physical Therapy. *The International Journal of Sports Physical Therapy*. 7 (5), 482-492

Peters, R. J. ve Waterman, R. H. (1982). *In search of Excellence*. New York: Harper-Row

Robbins, S. P. (2003). *Essentials of Organizational Behavior*. Seventh Edition. Prentice Hall.

Robinson, V. M. J., Lloyd, C. A. ve Rowe, K. J. (2008). The impact of leadership on student outcomes: An analysis of the

differential effects of leadership types. *Educational Administration Quarterly*, 44(5), 635-674.

Serin, M. K. (2011). *İlköğretim kurumlarında öğretimsel liderlik ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişki (Konya ili örneği)*. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Ankara.

Şişman, M. ve Turan, S. (2004). Eğitim ve Okul Yönetimi., Y. Özden (Editör). *Eğitim ve Okul Yöneticiliği*. Birinci Baskı. Ankara: Pegem A Yayıncılık, s.99-119.

Tanrıverdi, H. ve Paşaoğlu, S. (2014). Dönüşümcü liderlik, örgütsel adalet ve iş tatmini arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik okul öncesi öğretmenleri üzerinde bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(50), 274-293.

Toprakçı, E. (2013). Sınıf Yönetimi. Ankara: Pegem Akademi

Tuna, M., Bircan, H. ve Yeşiltaş, M. (2012). Etik liderlik ölçeği'nin geçerlilik ve güvenilirlik çalışması: Antalya örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(2), 143-155.

Tura, M. (2012). *İlköğretim okulu müdürlerinin liderlik stillerinin öğretmenlerin işdoymuna etkisi/Karacabey ilçesi örneği*. Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Balıkesir.

Uğurlu, C. T. (2009). *İlköğretim okulu öğretmenlerinin örgütsel bağlılık düzeylerine yöneticilerinin etik liderlik ve örgütsel adalet davranışlarının etkisi (Hatay İli Örneği)*. İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Malatya.

Uğurlu, C. T., Sincar, M. ve Çınar, K. (2013). Ortaöğretim okulu öğretmenlerinin örgütsel bağlılık düzeylerine yöneticilerinin etik liderlik davranışlarının etkisi. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 15(1), 266-281.

Üstün, U. ve Eryılmaz, A. (2014). Etkili Araştırma Sentezleri Yapabilmek için Bir Araştırma Yöntemi: Meta-Analiz. *Eğitim ve Bilim Dergisi*, 39(174), 1-32.

Valentine, J., ve Prater, M. (2011). Instructional, transformational, and managerial leadership and student achievement: High school principals make a difference. *NASSP Bulletin*, 95(1), 5-30. doi:10.1177/0192636511404062

Yaman, E. ve Ezer, Ö. (2015). Öğretmen algılarına göre ortaokul müdürlerinin öğretimsel liderlik davranışları ile öğretmenlerin örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişki. *Bayburt Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10(1), 39-54.

Yeşilyurt, R. (2015). *Okul müdürlerinin etkileşimci liderlik stilleri ile öğretmenlerin okula bağlılık düzeyleri arasındaki ilişki*. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Eskişehir.

Yıldırım, B. (2001). *Okul yöneticilerinin kültürel liderlik rollerinin öğretmenlerin iş doyumuna ve meslek ahlakına etkisi*. Fırat Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Doktora Tezi) Elazığ.

Zeren, H. (2007). *İlköğretim okulu müdürlerinin dönüşümcü liderlik stilleri ile bu okullarda görevli öğretmenlerin örgütsel bağlılığı arasındaki ilişki (Ş.Urfa ili örneği)*. Harran Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Şanlıurfa.

**BÜYÜME, BEŞERİ SERMAYE VE KALKINMA İLİŞKİSİ:
OECD ÜLKELERİ'NİN EKONOMETRİK BİR İNCELEMESİ****H.Nehrin TUNALI¹****Aysegül YILMAZ²****Öz**

Ülkelerin mevcut kaynaklarını doğru ve etkin bir şekilde kullanmasına imkân verecek olan beşeri sermayenin yeterli nitelikte ve miktarda olması, ülkelerin ekonomik büyümesi ve kalkınması için hayati bir öneme sahiptir. Ayrıca, ekonomik büyüme unsurunun göstergesi niteliğinde olan reel gayrisafi yurtiçi hâsıla oranı; sağlık ve eğitim gibi faktörler ile beraber kalkınma üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın yayınladığı raporlar incelendiğinde, bir ülkenin kalkınmışlık düzeyinin "insani gelişmişlik endeksi" oranı tarafından temsil edildiği görülmektedir. Aynı raporlarda bir ülkenin sağlığa yönelik yatırımlarını belirleyen unsur olarak "doğumda yaşam beklentisi oranı", eğitime yönelik yaptığı katkıları belirlemek için ise "okullaşma oranı" düzeylerinin gösterge olarak kabul edildiği görülmektedir. Bu bağlamda çalışma, öncelikle beşeri sermaye, kalkınma ve büyüme kavramlarını teorik düzeyde inceleyecek, sonrasında OECD ülkelerinin verilerinden faydalanılarak bu ülkeler için ilişkinin geçerliliğini ekonometrik düzeyde test edecektir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Kalkınma, Beşeri Sermaye, OECD

**THE NEXUS BETWEEN GROWTH, HUMAN CAPITAL
AND DEVELOPMENT: AN ECONOMETRIC ANALYSIS ON
OECD COUNTRIES****Abstract**

The quality and quantity of human capital which allows countries to wisely and effectively use their resources is vital to economic growth and development of countries. Additionally, real gross domestic product- an indicator of economic growth- has a significant effect on development along with factors such as health and education. A review of the reports published by United Nations Development Program reveals that a country's level of development is represented by the "human development index" ratings. In the same report appears "expectancy of life at birth" which is an indicator of health investments, and "schooling rate" as a measure of educational

¹Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi, n.tunali@gmail.com

² Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi, aysegul.yilmaz1606@gmail.com

*Bu çalışmanın gerçekleştirilmesinde yardımlarını esirgemeyen Prof. Dr. Nejla ADANUR AKLAN'a ve Yrd. Doç. Dr. Filiz GAYGUSUZ ERYILMAZ'a sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

investments. In this context, this study presents a theoretical discussion on the concepts of human capital, development and growth and later, the study empirically tests the relevance and validity of the relationships among the research variables utilizing data on OECD countries.

Keywords: *Economic Growth, Development, Human Capital, OECD*

Giriş;

Sanayi devrimi ile birlikte üretim faktörlerinin önem sırasının değişmesi ve bunun sonucu olarak çıktı miktarında farklılıklar oluşması ekonomik büyüme kavramının iktisat literatüründe daha önemli hâle gelmesine neden olmuştur. Klasik okuldan günümüze kadar üzerinde tartışmalar yürütülen bu kavram, özellikle son yıllarda gelişmekte olan ve gelişmiş ülke ekonomileri arasındaki gelir farklılıklarının artmasıyla beraber ülkeler açısından ulaşılması gereken bir amaç hâline gelmiştir.

Ülkelerin istedikleri oranda çıktı elde edebilmeleri için emek, fiziki sermaye, doğal kaynaklar ve beşeri sermaye gibi girdileri uygun teknolojiler eşliğinde farklı miktarlarda bir araya getirmeleri ve üretim sürecine dâhil etmeleri gerekmektedir. Günümüzde, uygun eğitim politikaları doğrultusunda emeğin daha nitelikli hâle gelmesiyle üretimde daha çok verim elde edilmeye başlanmıştır. Bu duruma bağlı olarak emeğin sahip olduğu özellikleri gösteren beşeri sermaye kavramına önem veren ülkeler kalkınma ve büyüme açısından diğer ülkelere göre daha avantajlı hâle gelmiştir.

Bu çalışmada, öncelikle büyüme ve kalkınma kavramlarının teorik çerçevesi ile özellikleri incelenecek, sonrasında beşeri sermaye kavramı açıklanılarak bu iki unsur üzerindeki etkisinden bahsedilecek ve son olarak kalkınma üzerinde etkili olan unsurların ekonometrik olarak değerlendirilmesi yapılacaktır.

1. Ekonomik Büyüme Kavramı;

1.1. Ekonomik Büyüme'nin Tanımı;

Ekonomik büyüme dar anlamda, bir ülke ekonomisinin üretim hacminde bir dönemden diğerine meydana gelen genişlemedir (Parasız, 2008: 10). Diğer bir tanımlamaya göre ise ekonomik büyüme; üretimde faydalanılan her bir üretim faktörü birimi başına düşen hâsıla oranında veya üretim faktörlerinin arzında meydana

gelen artışın milli gelirin potansiyel değerinde yarattığı yükselmedir (Lipsey vd, 1984: 732). Tanımlamalardan da anlaşılacağı gibi, ekonomik büyüme kavramı, ülkenin mal ve hizmet üretebilme kapasitesindeki gelişme ile doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle bir ülkenin ekonomik büyüme oranı hakkında basitçe yorum yapabilmek için ülkeye ait üretim imkânları eğrisinin gözlemlenmesi gerekmektedir (Parasız, 2008: 10).

Bir ülkenin ekonomisinde meydana gelen büyümenin kısa veya uzun vadeli niteliğe sahip olup olmadığını iki şekilde anlamak mümkündür. Birincisi, eksik istihdam şartlarına sahip bir ekonominin bu durumdan çıkışı sırasında ortaya çıkan üretim kapasitesinde ki artışlar neticesinde meydana gelen kısa dönemli iş çevrimlerine dayalı ekonomik büyüme. İkincisi, tam istihdam koşulları veriyken, teknolojik ilerlemenin sağlanması veya ekonomiye yeni faktör girdilerinin dâhil olması neticesinde ortaya çıkan orta veya uzun vadeli büyümedir (Türkiye Ekonomi Kurumu, 2003: 4). Ayrıca kişi başı reel hâsılada meydana gelen artışların, ekonomik büyümeye katkı sağlıyor olması büyüme kavramının, yıllık bazda tanımlanmasına rağmen daha çok uzun vadeli bir olgu olarak ele alınmasına neden olmaktadır. Bu durumun sebebi, kişi başına reel hâsılada meydana gelen artışların, ülkenin üretim ölçeğinin genişlemesinin ya da üretim faktörlerinin uzun vadede daha üretken kullanılması neticesinde ortaya çıkmasından kaynaklanmaktadır. Yani daha çok konjonktürel dalgalanmaların kapsamına giren ve talep artışlarına bağlı olarak ortaya çıkan kısa dönemli gelir artışları büyümenin alanına girmemekte ve dolayısıyla büyüme makroekonomik anlamda daha çok arz cephesince belirlenmektedir (Kibritçioğlu, 1998: 208).

1.2. Ekonomik Büyüme Teorilerinin Tarihsel Gelişimi;

Teoride, klasiklerden günümüze birçok büyüme modeli geliştirilmiştir. A.Smith, D.Ricardo ve R.Malthus'un öncülüğünde gelişen Klasik Büyüme Teorisi ilk sistemli büyüme teorisi olması açısından önemlidir (Hiç, 94: 14). Klasikler, temel üretim faktörlerinin sermaye, işgücü ve tarım yapılabilen arazi olduğu bir üretim fonksiyonundan hareketle ekonomik büyümeyi açıklamaktadırlar. Ayrıca, Klasik teoriye göre, bir ekonomide yüksek büyümenin sağlanabilmesi için yüksek yatırım, yüksek yatırımın gerçekleşebilmesi için de yüksek tasarruf gerekmektedir. Bu ilişki,

Malthus'a göre nüfusla ilişkili olup, nüfusta meydana gelen artışın çok büyük olması hâlinde kişi başına düşen gelir, tasarrufları ve dolayısıyla büyümeyi azalmaktadır (Göktaş, 2005: 65).

Modern büyüme teorileri, F.Ramsey'in 1928 yılında yayınladığı makalesiyle başlamaktadır. Ramsey, hane halkının tüketim fonksiyonundan hareketle büyüme teorisine yaklaşmış ve hane halkının optimal tasarruf davranışını matematiksel olarak ortaya koymaya çalışmıştır (Çolak ve Öztürkler, 2012: 2). Ramsey, dönemler arası optimizasyon unsurundan hareketle, eğer hane halkının zaman tercihi sermayenin marjinal verimliliğinden küçükse, bugün tasarruf etmenin gelecekte tüketimi arttırabileceğini öne sürmüştür (Ramsey; 1928: 556-559).

Keynes sonrası büyüme modeli olan Harrod-Domar büyüme modeli, yatırımların talep ve kapasite yaratma yönlerini ele almıştır (Şiriner ve Doğru, 2005: 164). Keynes'in statik analizini dinamik açıdan ele alan Harrod, eksik istihdam dengesinden yola çıkarak tam istihdam dengesini sağlayacak büyümeye ulaşmanın yollarını araştırmış, Domar ise Harrod'un oluşturduğu dinamik analizi daha ileriye taşıyarak tam istihdam dengesinin sürdürülebilirliğini sağlayacak büyüme oranını bulmaya çalışmıştır. Harrod(1939) ve Domar(1946)'ın ayrı ayrı yaptıkları çalışmalarının benzerliklerinin farklılıklarından daha fazla olması sebebiyle model Harrod-Domar modeli olarak adlandırılmaktadır (İlkin, 1988: 23). Model, hem tüketimde hem de yatırımda kullanılabilecek tek bir malın üretildiği, parasal fiyatların bulunmadığı, ekonomik kararların özel birimler tarafından alındığı, ticari ve finansal açıklığın olmadığı bir çerçevede oluşturulmuştur (Turan, 2008: 27).

1950'lerden 1980'lere kadar ekonomik büyüme teorisine hâkim olan Neo-Klasik Büyüme Teorisi'ne en önemli katkı R.M.Solow ve T.Swan tarafından yapılmıştır (Jones; 2001: 20). Neo-Klasik Büyüme teorisinin başlangıç noktası Harrod-Domar Büyüme Modeli'nde ekonomik gelişimi düzensiz kılan unsurları saptayarak, bunları ortadan kaldıracak yöntemlerin neler olduğunu bulmak olmuştur. Ancak, sonrasında teori yön değiştirerek büyümenin kaynaklarını saptama üzerine yoğunlaşmıştır (Savaş,1986:164-165). Neo-Klasik Büyüme Teorisi'nde, teknolojik gelişme, nüfus ve işgücündeki artış dışsal olarak kabul edilmekte, beşeri sermayedeki verimlilik değişimi ise dikkate alınmamaktadır. Denge durumunda teknolojiye meydana

gelen gelişme, kişi başına gelir ve tüketimi eşit oranda etkilemektedir. Kapalı bir ekonomi ve tam rekabet koşulları altında, üretim fonksiyonu için ölçeğe göre sabit getiri, sermaye ve işgücü için ise ölçeğe göre azalan getiri olduğu varsayılmaktadır (Ercan, 2002: 130). Teoride, ekonomik büyümenin gerçekleşebilmesi için üretimde kullanılan faktörler sabitken teknolojinin ilerlemesi, teknoloji sabitken üretim faktörlerinden kullanılan miktarın artması ya da hem teknolojik ilerleme hem de girdilerin arzında artış meydana gelmesi gerekmektedir.

Temeli büyük ölçüde Romer (1986) ve Lucas (1988) tarafından atılan içsel büyüme teorisi büyümenin, ekonomik sistemin içindeki unsurların etkileşimiyle içsel olarak gerçekleştiğini ileri sürmesi bakımından diğer büyüme teorilerinden ayrılmaktadır (Ercan, 2002: 130). Romer'e göre ekonomik büyüme, elde ettikleri kârı en üst düzeye taşımak isteyen yatırımcıların meydana getirdikleri teknolojik gelişme neticesinde ortaya çıkmaktadır. Ayrıca teknolojik gelişme üretim faktörlerinin marjinal verimliliğini arttırmakta ve büyümenin temel kaynağını oluşturmaktadır (Romer, 1986: 1002). Lucas ise ekonomik büyüme üzerinde beşeri sermayenin etkisi üzerinde durmuş ve beşeri sermayenin yalnızca bireyin kendi verimliliğine değil üretim sürecine dâhil olan tüm faktörlerin verimliliğine katkıda bulunduğunu ileri sürmüştür (Lucas, 1988: 25). Teori, artan ölçekli üretim fonksiyonu kullanması, aksak rekabet piyasasını dikkate alması, fiziksel sermaye kadar beşeri sermayeyi de önemsemesi ve artan getirilere dikkat çekmesiyle Neo-Klasik teoriden ayrılmaktadır.

1.3. Ekonomik Büyümenin Kaynakları;

Ekonomik büyüme, üretim sürecinde meydana gelen verimlilik artışından kaynaklanacağı gibi fiziksel sermayeye yapılan ilaveler ve üretime katılan faktör miktarındaki artışlar sonucunda da ortaya çıkabilmektedir (Şirinler ve Doğru, 2008: 25-26). Yani faktör verimliliğini ya da üretilen mal ve hizmetlerin parasal değerini arttırıcı unsurlar büyüme üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır. En temel hâliyle büyümenin kaynakları; emek, sermaye ve doğal kaynaklarda ki artışlar, teknolojiye meydana gelen gelişmeler ve beşeri sermayeye yapılan yatırımlar olarak sıralanabilir (Taban, 2011:18). Doğal kaynakların miktarı sabittir bu yüzden arttırılmaları mümkün değildir ancak daha verimli kullanılmaları olanaklıdır. Bir

ekonomide doğal kaynakların bol olması büyüme açısından avantajdır fakat tek başına yeterli değildir (Taban, 2011: 19-25).

Emeğin miktarı ve niteliği ekonomik büyüme üzerinde oldukça önemli bir etkiye sahiptir. Şöyle ki; nüfusta meydana gelen artış bir yandan tüketimi tetiklerken diğer yandan emek miktarını arttırmakta, bu durumda emeğin doğru yönlendirilmesi hâlinde, büyüme üzerinde olumlu etki yaratmaktadır (Taban, 2011: 19-25). Emeğin niteliği de en az miktarı kadar üretim düzeyini ve ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Basit olarak, emeğin içerdiği bilgi ve beceriyi ifade eden beşeri sermaye kavramı, emeğin verimliliğini arttırdığı için oldukça önemli bir kavramdır (Kibritçioğlu, 1998:207). Günümüzde fiziki sermaye ve emek miktarının yanı sıra beşeri sermaye de ayrı bir üretim faktörü olarak üretim fonksiyonuna dâhil edilmektedir.

Kelime anlamı olarak sermaye, üretimin yapılabilmesi, devamlılığının sağlanabilmesi için gerekli olan ve emeğin verimini arttıran fabrika, baraj, aygıt, donatım vb. gibi araçların tümüdür. Sermaye birikimi ise bir ülke veya firmanın belirli bir dönemde üretebileceği mal ve hizmet toplamını göstermektedir. Bu birikim gelecekteki gelir ve üretimi arttırmak amacıyla mevcut gelirin bir kısmının tasarruf edilerek yatırıma dönüştürülmesi neticesinde gerçekleşir. Bir ülkenin üretim de artış sağlayabilmesi için emek ve sermayeyi dengeli bir biçimde bir araya getirmesi gerekmektedir. Emek miktarında fazlalık olmasına rağmen, yetersiz miktarda sermaye mevcutsa emekten verim sağlanmasını ve üretimde artışın olmasını beklemek gerçekçi olmayacaktır (Taban, 2011: 19-25). Ekonomik büyüme için sermayenin oldukça gerekli bir unsur olduğu genel olarak kabul görse de aralarında ki ilişkinin niteliği hakkında tartışmalar mevcuttur. Solow'a göre sermaye birikimi, her ne kadar uzun dönemde geçerliliğini yitirerek yerini teknolojik gelişmeye bıraksa da, ekonomik büyümenin en temel belirleyicilerinden biridir. Ancak King ve Levine (1994) gibi iktisatçılara göre sermaye birikimi büyüme üzerinde doğrudan etkili bir unsur değil, ekonomik büyümenin bir özelliğidir. Bloomstroom, Lipsey ve Zejan (1993) gibi iktisatçılara göre ise sermaye birikimi ekonomik büyümeyi değil, ekonomik büyüme sermaye birikimini arttırmaktadır.

Teknoloji, üretim sürecine dâhil olan girdilerin çıktıya dönüşme yöntemidir (Jones, 2001: 70). Teknolojik ilerleme ise, belirli bir

kaynaktan daha kaliteli mal veya hizmet üretilmesine ya da daha büyük miktarlarda çıktı elde edilmesine olanak sağlayan çeşitli bilgilerin ortaya çıkması şeklinde tanımlanabilir (Taban, 2011: 19-25). Bir ekonomide teknolojik ilerleme sağlandıkça daha az üretim faktörüyle aynı oranda çıktı elde etmek (Salter anlamında teknolojik ilerleme) veya aynı miktarda üretim faktörüyle daha fazla çıktı üretmek (Solow anlamında teknolojik ilerleme) mümkün hâle gelmektedir. Bu nedenle teknoloji hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için oldukça büyük bir öneme sahiptir.

2.Ekonomik Kalkınma Kavramı;

2.1. Ekonomik Kalkınmanın Tanımı ve Tarihsel Çerçevesi;

İktisat literatüründe oldukça karmaşık olan kalkınma kavramı; evrim, uygarlık, genişleme, ilerleme, sanayileşme, büyüme gibi çeşitli teoriler ve çeşitli bakış açıları karşısında farklı farklı incelenmiştir. Bazen teorilerde bazen de günlük konuşmalarda kalkınma sözcüğü, sanayileşme, büyüme ya da modernleşme yerine kullanılmıştır. Bu karmaşık kavram karşısında, geri kalmış toplumların ekonomik ve ekonomik olmayan kaynaklarını kapsayacak olan yeni bir tanımın yapılması kolay olmayacaktır. İktisadi kalkınma, iktisadi büyüme ve teknoloji-sermaye ilişkisiyle açıklayan görüşlerden ayrılıp daha kapsamlı bir çerçevede ele alınarak incelenmelidir (Özyakışır, 2011:48).

Bir ekonomide, ekonomik etkinliğin artması ve maddi refahın yükselmesinin yanı sıra politik, sosyal, kültürel ve çevresel faktörlerde yapısal bir değişim ortaya çıkarak ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin artmasına *ekonomik kalkınma* denir. Toplumların ve bireylerin refah seviyesi yüksek ve daha güvenli bir gelecek inşa edebilmeleri anlamına gelen kalkınma, yeni ve modern üretim tekniklerine ulaşılmasını gerektirir. İnsanların seçimlerinde aldıkları sağlıklı kararlar ve onların özgür deneyimleri de kalkınmayı ifade eder. Ayrıca kalkınma kavramını geleneksel toplumların, daha teknolojik bir yapıya dönüştürülmesi olarak da açıklayabiliriz. Elbette ki bu, gelişmiş toplumlara ait bir özelliktir (Oakley ve Garforth, 1985: 1-2).

İktisadi kalkınma Joseph Alois Schumpeter'e göre, teknik yenilikler sonucunda ortaya çıkar. Schumpeter bu düşüncesiyle, Klasiklerin kapitalist tasarruf ve birikim şeklindeki sıralamalarını kırmıştır. Yeniliklerin, girişimcilerin tasarruflarıyla gerçekleştiği

fikrini savunmuştur (Kaynak, 2009: 42). İktisadi kalkınmanın temel hedefi; insanların temel ihtiyaçlarını karşılayıp sürekli artan nüfusa mal ve hizmet sunarak dünyanın yaşam kalitesini yükseltmektir. İkinci Dünya Savaşından sonra bu temel amaç doğrultusunda Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kurumlar kurulmuştur (Harris, 2000:3).

Bir ülkede ekonomik, sosyal, politik ve kültürel alanlarda yapısal dönüşümlerin sağlanması gerekliliği ve en yüksek üretim seviyesini yakalayabilmek için kıt kaynakların rasyonel kullanılması hedefi, kalkınma sorununa dikkat çekmektedir. Kalkınmanın temelinde de iki sorun yatmaktadır. Karşılaşılan ilk sorun, kalkınmayı belirleyen unsurların neler olduğunu tespit etmektir. İkinci sorun ise, en yüksek kalkınma hızına ulaşmayı hedefleyen üretim faktörlerinin nasıl kullanılmaları gerekliliğidir (Tolunay ve Akyol, 2006: 120).

Sürdürülebilir kalkınma kavramının ortaya çıkışı ise geleneksel kalkınma sorunlarına karşı artan bilinçtir. Son yıllarda iktisat literatüründe sıkça yer alan sürdürülebilir kalkınma, çevresel kaliteyi dikkate alarak kaynakların optimum kullanımını amaçlamaktadır. Sürdürülebilir kalkınma, kendi ihtiyaçlarını gidermek için gelecek nesillerin yeteneklerini tehlikeye atmadan bugünün ihtiyaçlarını karşılamak anlamına gelmektedir (Nayar, 1994: 1327).

Ekonomik kalkınma kavramı bir disiplin olarak Büyük Bunalımla birlikte ortaya çıkmıştır. Ancak kalkınma ekonomisinin asıl olarak ivme kazanması ve iktisat literatüründe sistematik olarak yer alması II. Dünya Savaşı'ndan sonra gerçekleşmiştir (Gümüş, 2004:5). II. Dünya savaşı'ndan sonra gelişmekte olan ülkeler uzun dönemde ekonomik ve sosyal yapılarını büyümeye uygun hale getirerek kalkınmayı kendilerine bir hedef olarak benimsemişlerdir (Özyakışır, 2011: 50). Bu hedef doğrultusunda, 1950'li ve 1960'lı yıllarda az gelişmiş ülkeler ancak gelişmiş olan ülkelerin kalkınma politikalarını uygularsa gelişmiş ülke sıfatını kazanabileceklerdi. Az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelerin tavsiyeleri yolunda hareket etmişlerdir. Bu tavsiyelere örnek olarak, IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kurumlara üyelik ve serbest piyasa sistemi verilebilir.

2.2. Ekonomik Kalkınmayı Etkileyen Faktörler;

Amacı toplumsal refahı arttırmak olan kalkınma kavramının merkezine, insan faktörünü yerleştirmeliyiz. İnsan faktörü fiziki

kaynakların değerlendirilip ekonomik sürece aktarılmasında oldukça önemli bir yer tutar. İnsanın fikirleri, kabiliyetleri, değer yargıları ve eğitim düzeyi; yeniliği ve yaratıcılığı arttırarak kalkınmanın temelini oluşturmaktadır (UNDP, 2015: 33). Üretim sürecinde insanın rolü, fiziki sermayenin etkisine benzer olarak, insana sermaye özelliği kazandırmasıdır. İnsanın bir sermaye unsuru olması, ekonomik sürece nitelikli ya da niteliksiz olarak katılmasına neden olur. II. Dünya Savaşı sonrası artan teknoloji yarışı sebebiyle oluşmaya başlayan insan sermayesi fikri, “beşeri sermaye” kavramı ile ifade edilmektedir.

Ekonomik kalkınmayı etkileyen ikinci faktör ise, doğal kaynaklardır. Günümüzde, gelişmekte olan ülkeler tarafından önemi iyice anlaşılan doğal kaynaklar, verimli olacak biçimde organize edilip, tüm topluma faydalı olacak şekilde kullanılmalıdır. Ülkeler tarafından etkin kullanılan doğal kaynaklarla yapılan üretim; milli gelire, istihdama, yatırımlara, sanayiye, dış ticarete ve turizme oldukça yüksek oranda katkı sağlamaktadır (Başol, Durman ve Çelik, 2005: 67-68).

Sermaye birikimini arttırmak, özellikle gelişmekte olan ülkeler için ekonomik kalkınmayı etkileyen temel koşul olarak kabul edilmektedir. Yenilikçi ve yaratıcı bir firmanın risk alarak yatırım yapma ihtimalinin artması, sermaye birikiminin yükselmesine bağlıdır. Ancak, sermaye talebi kısır döngüsü, sermaye birikimini engelleyen çeşitli sebeplerden yalnızca birisidir. Bu döngü şu şekilde işler: Düşük reel gelire sahip olan gelişmekte olan ülkelerin taleplerinin de düşük olması neticesinde, pazarları dardır ve bu nedenle yatırım yapmak isteyenlerin sermaye talebi de düşük seviyede kalır. Bolca sermaye kullanılmayan üretim sürecinde üretimin verimliliği de düşük olur. Bunun sonucunda halkın reel geliri de düşmektedir. Böylece döngü başladığı ilk noktaya geri dönmektedir. Sermaye talebi kısır döngüsünün kırılmasının tek yolu ise, teknolojik ve beşeri sermaye yatırımlarına ağırlık verilmesidir (Karataş ve Çankaya, 2010: 36).

Teknolojik gelişme düzeyi ekonomik kalkınmayı etkileyen son faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle az gelişmiş ülkelerin kalkınmasında oldukça önemli bir yere sahip olan teknolojik gelişme, sadece üretim tekniğinde meydana gelen bir değişme değildir. Bunun yanında, toplumun sosyal ve kültürel değer yargılarını da

farklılaştırmakta ve böylece kalkınmanın önünde bulunan sosyal ve kültürel engelleri de aşmaktadır (Taban ve Kar, 2014: 99).

2.3. Kalkınma Teorileri;

2.3.1. P. Rosenstein Rodan'ın Büyük İtiş Teorisi;

Rodan'ın 1943'te yayınladığı "Doğu ve Güneydoğu Avrupa'nın Endüstrileşme Problemleri" adlı makalesinde dışsal ekonomilerden dolayı özel sektörün kendiliğinden oluşturamadığı Doğu Avrupa Endüstrisi'nde, endüstriler ve büyük miktarda dışarıdan finanse edilen yatırımlar arasında tamamlayıcılığın olması gerekliliğine değinmiştir. Analizine az gelişmiş ülkelerin yoksulluktan kurtulmalarının sanayileşme ile mümkün olacağı noktasından başlayan Rodan, bu dönüşümün dünya ekonomisini olumlu etkileyeceği üzerinde durmuştur. Söz konusu dönüşüm, yoksul bölgelerin gelirini zengin bölgelere göre daha hızlı yükseltir ve bunun sonucunda dünyanın farklı bölgeleri arasındaki gelir dağılımı daha eşit hâle gelecektir (Rodan, 1943: 208).

Rodan'a göre, ekonominin sürekli kalkınabilmesi için belirli bir miktar kaynak aynı anda kullanılmalıdır. Böyle bir durumda, azar azar yapılan yatırımlar toplam ekonomiye ihtiyaç duyulan hızı vermezken, ani ve tüm sektörleri kapsayan planlı yatırımlar ekonomide sıçrama etkisi yaratacak ve gelişme sağlanmış olacaktır. (Rodan, 1966: 50-51).

2.3.2. R. Nurkse'ün Yoksulluk Kısır Döngüsü Yaklaşımı;

R. Nurkse, 1953 yılında "Az gelişmiş Ülkelerde Sermaye Oluşumunun Sorunları" adlı kitabında kalkınma sürecinde ortaya çıkan temel ekonomik sorunların tamamı üzerinde durmaktadır. Nurkse, bir ekonominin az gelişmişliğini; onun düşük gelir, düşük tasarruf, düşük yatırım ve tekrar düşük gelir seviyesine bağlamıştır. Yani Nurkse'a göre, bir ülke yoksul olduğu için yoksuldur (Nurkse, 1952:571). Nurkse'a göre geri kalmışlıktan kurtulmanın yolu, farklı sanayilere aynı dönemde yatırım yapılmasıdır. Böylelikle piyasa bütünüyle genişleyecek ve canlanacaktır. (Nurkse, 1966: 62-63).

2.3.3. Rostow'un Kalkınma Kavramı Üzerindeki Etkisi ve Büyüme Aşamaları Kuramı;

W.W. Rostow kalkınma hakkındaki görüşlerini, bir büyüme analizi doğrultusunda, 1960 yılında yayınladığı "The Stages of Economic Growth, A Non-Communist Manifesto" (Ekonomik Kalkınmanın Aşamaları: Komünist Olmayan Bir Manifesto) isimli

kitabı ile açıklamıştır. Rostow çalışmasında birçok ülkenin 1700'lü yıllardan başlayarak iktisadi ve sosyal göstergelerini toplamış, tarihsel süreç içerisinde bu ülkelerin iktisadi anlamda hem benzerlikleri hem de farklılıklarını ortaya koymaya çalışmıştır (TEK, 2012: 1). Rostow'a göre kalkınma aşamaları: 1) Geleneksel Toplum, 2) Kalkışa Hazırlık Dönemindeki Toplum (Geçiş Dönemi) 3) Kalkış (Take-Off) Aşamasındaki Toplum 4) Olgunluk Aşamasındaki Toplum 5) Kitle Tüketim Çağındaki Toplum'dur.

2.3.4. Lewis'in Sınırsız İşgücü İle Kalkınma Modeli;

Lewis'in 1954 yılında " Sınırsız İşgücü İle Ekonomik Kalkınma" adı ile yayınladığı makalesine göre, ekonomide birbirinden ve ekonomiden yalıtılmış ikili bir yapı mevcuttur (Lewis, 1954: 142). Lewis kalkınmayı açıklarken, işgücünün sektörel olarak dağılımı ile ülkenin gelişmişlik düzeyi arasında yakın bir ilişki bulunduğunu ileri sürmüştür. Gelişme düzeyi arttıkça, işgücü tarım sektöründen sanayiye doğru kayacaktır. Bu ikili yapı kuramına göre, ekonominin dinamik büyüyen sanayi kesimi ihtiyacı olan işgücünü tarımsal kesimden sağlaması mümkündür (Lewis, 1954: 149-150).

2.4. Ekonomik Kalkınma ve Ekonomik Büyüme Farkları;

Ekonomik büyüme ile ekonomik kalkınma kavramları, bir çok iktisat kitabında ve günlük konuşmalarda özdeş terimler olarak kullanılmaktadır. Öncelikle büyüme, GSYH'da belirli bir zaman aralığında meydana gelen artışı gösterir ve ekonomik yapıda herhangi bir değişmeye sebep olmaz. Bu nedenle büyüme, niceliksel bir farklılığı ifade eder. Ayrıca, bir ülkede ya da bölgede sağlık, eğitim ve refahın yükselmesi anlamına gelen kalkınma, iktisadi yapıda meydana gelen değişimleri ve bu değişimler sonucunda oluşan hâsıla artışlarını ifade eder. Bu yönüyle kalkınmanın niteliksel değişmeye sahip olduğu söylenmektedir. Yani, ekonomik büyümenin basit artış süreci, ekonomik kalkınmanın ise daha fazlasının yer aldığı yapısal bir değişme süreci olduğu söylenebilmektedir (Perkins, Radelet ve Lindauer, 2006: 12). Ekonomik büyüme genel olarak, en yüksek verimi sağlayacak üretim faktörlerinin belirlenip birlikte çalışmasını içeren bir denge sorunuyla ilgilidir. Ekonomik kalkınma ise bu noktada iki aşamalı bir süreçten oluşmaktadır. İlk aşama olan üretim faktörlerinin oluşması, ekonomiyi de içeren yapısal bir değişimi gerektirir. Üretim faktörlerinin en uygun bileşimi ise ikinci aşamayı oluşturmaktadır (Karataş ve Çankaya, 2010: 33).

3. Beşeri Sermayenin Kavramı

3.1. Beşeri Sermaye'nin Tanımı;

Beşeri sermaye, ekonomik birimlerin kişisel ve sosyal gelişimlerini sağlayan, üretim sürecinde kullanabilecekleri tecrübe, bilgi ve beceriyi ifade etmektedir (Husz, 1998: 9). Ayrıca, toplumdaki bireylerin üretken bir biçimde çalışmalarına, asgari geçim şartları için gerekli olan kaynaklara erişmelerine ve hizmetleri karşılığı gelir elde etmelerine imkân sağlayan kazanılmış yeteneklerde beşeri sermaye olarak tanımlanmaktadır (Berber, 2004: 29). Beşeri sermaye, hem kalkınma hem de büyüme üzerinde oldukça etkili bir kavramdır. Özellikle son yıllarda üretim fonksiyonun en önemli faktörlerinden biri haline gelen beşeri sermaye, hem miktar hem de verimlilik açısından çıktı niteliğinin olumlu yönde değişmesine olanak sağlamıştır. Beşeri sermayeyi geliştirmek amacıyla; sağlık, eğitim vb. gibi unsurlara yatırım yapılıyor olması, kalkınma hızının artmasına neden olmuştur. Bu tür yatırımlar, kamunun yanı sıra özel sektör tarafından da yapılmakta ve ekonomide pozitif dışsallıkların oluşmasına imkân sağlamaktadır.

Beşeri sermayenin, daha verimli kullanılabilmesi ve tam olarak anlaşılabilmesi için fiziki ve sosyal sermaye kavramlarıyla olan ilişkisinin net bir biçimde belirlenmesi gerekmektedir. Fiziki sermaye, nerede ve ne zaman kullanılacağı konusunda pasif olmasına karşın beşeri sermaye üretim sürecindeki rolünde ağırlıklı olarak dinamiktir. Bireyler arasında ki sosyal ilişkilerin niteliğini ve miktarını belirleyen kurumlar ve kurallar bütünü olan sosyal sermaye kavramı ise, üretim süreci boyunca beşeri sermayenin verimliliğini arttırmaktadır. Tüm benzerliklerine ve farklılıklarına rağmen tüm sermaye türleri üretim süreci boyunca çeşitli oranlarda bir araya gelerek birbirlerini tamamlamaktadırlar (Eser ve Gökmen, 2009: 44).

3.2. Beşeri Sermaye Kavramının İktisat Literatüründeki Yeri;

Beşeri sermaye kavramın ilk olarak Smith, Mill ve Marshall gibi Klasik iktisatçıların nitelikli ve niteliksiz emek ayrımı hakkındaki görüşleriyle literatürde yer almaya başlamıştır. Smith, emeğin niteliğinde ortaya çıkan farklılıkların, verimliliği de yansıyacağından bahsetmiş, Marshall ise çalışmalarında eğitime yapılan yatırımların uzun vadede birçok fayda sağlayacağından bahsetmiştir. Beşeri

sermayeye yönelik ilk kapsamlı çalışmalar Becker, Denison ve Schultz tarafından yapılmış böylece kavrama ait teorik çatı oluşturulmaya başlanmıştır. İçsel Büyüme Teorilerinin öncülerinden Lucas ve Rabello'nun modellerinde fiziki sermaye gibi bir üretim faktörü olarak kabul edilen beşeri sermaye zamanla ekonomik büyümenin en temel belirleyicilerinden biri hâline gelmiştir (Tiryakioğlu, 2008:321-322). Ayrıca Schumpeter'in "yaratıcı yıkım" ve Arrow'un "yaparak öğrenme" olarak vurguladığı unsurlarda kavramın öneminin anlaşılmasında etkili olmuştur. (Eser ve Gökmen, 2009: 45).

3.3. Beşeri Sermaye Göstergeleri;

Beşeri sermayenin verimliliği, eğitim ve sağlık gibi iki temel unsur tarafından belirlenmektedir. Eğitimin ekonomide ki önemini vurgulayan "insan sermayesi kuramı"na ilk teorik katkı Schultz tarafından yapılmıştır. Schultz, okulları eğitim hizmetleri üreten bir sanayi kurumuna benzetmiş ve eğitime yapılan harcamaların ancak bireyin gelecekteki verimliliğini arttırdığı takdirde yatırım olarak sayılabileceğinden bahsetmiştir (Schultz, 1961: 8-13). Konuyla ilgili bir diğer önemli çalışma ise Barro'ya aittir. Barro, ülkenin uyguladığı politikaları ve kişi başı GSMH'nin başlangıç seviyesini göz önünde bulundurarak, bireylerin okula devam etme süresi ile büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu ileri sürmüştür (Barro, 1997: 199-213). Eğitimin yanında sağlığın da beşeri sermaye için önemli olmasının nedeni, sağlıklı bireylerin daha iyi eğitilebilmesi ve eğitime yapılan yatırımlardan daha verimli şekilde faydalanabilmesidir. Nitelikli işgücü sağlık sorunları nedeniyle üretim sürecinden uzak kalırsa verimlilik azalacaktır. Bloom ve Canning'e göre (2003, 53), halkın sağlığında ki iyileşmeler doğurganlık oranlarının dengede kalmasına ve bu nedenle daha küçük ailelerin oluşmasına yol açarak, kadınların iş hayatına katılımını kolaylaştıracak ve ülkenin verimliliğini arttıracaktır. Barro (1991, 403-443) ise 98 ülke üzerinde toplam doğurganlık ile ekonomik büyümeyi incelediği çalışmasında, iki değişken arasındaki ilişkinin negatif yönlü olduğunu saptamıştır. Söz konusu ilişkiyi farklı bir yönden ele alan Kelly (1997, 60-84), 73 ülke için kamu harcamaları büyüme ilişkisini araştırdığı çalışmasında büyüme ve sağlık harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olmadığını saptamıştır.

3.4. Beşeri Sermaye ve Kalkınma İlişkisi;

Ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarını ölçmek için kullanılan İnsani Gelişmişlik Endeksi doğumda yaşam beklentisi ve ortalama okullaşma oranı gibi unsurları içermektedir. Bu faktörler aynı zaman da beşeri sermayenin temel bileşenlerinin bir kısmının ölçülmesinde de kullanılmaktadır. Dolayısıyla, kalkınma ve beşeri sermaye kavramları arasında yakın ilişki olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 1: İnsani (Beşeri) Gelişme Göstergeleri (2014)

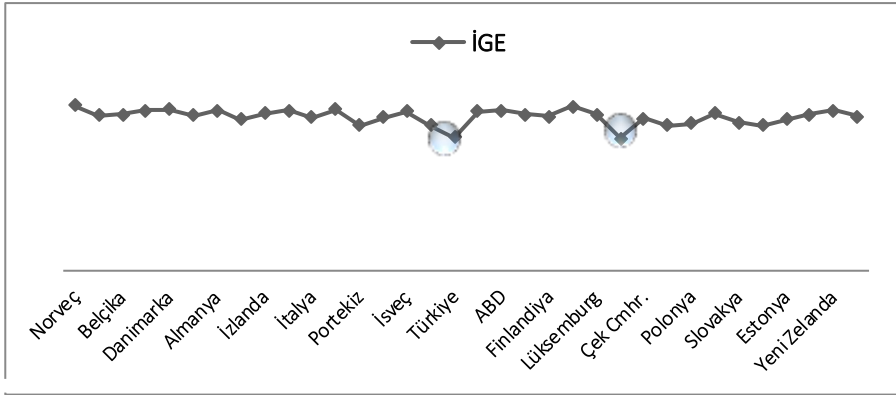
	İnsani Gelişme Endeksi (İGE)	Doğumda Yaşam Beklentisi (%)	Ortalama Okullaşma Oranı (%)	Kişi Başı GSMH (\$ cinsinden SGP'ne göre)
Japonya	0,891	83,5	11,5	36,927
Almanya	0,916	80,9	13,1	43,919
Türkiye	0,761	75,3	7,6	18,677
OECD (Ort.)	0,880	80,2	11,5	37,658
Az Gelişmiş Ülkeler (Ort.)	0,502	63,3	9,3	2,387
Dünya	0,711	71,5	7,9	14,301

Tablo 1’de de görüldüğü üzere, OECD ülkeleri açısından değerlendirdiğimizde, Japonya, Almanya ve Türkiye gibi ülkeler, kendi içlerinde farklılık gösterebilirler dahi, İGE oranı açısından az gelişmiş ülkelerin üzerinde yer almaktadırlar. Ülkelerin, sağlık ve eğitim gibi unsurlara milli gelirden ayırdıkları payın farklılık göstermesi, kalkınma açısından bazı ülkelerin diğerlerine göre daha ilerde olmasına yol açmaktadır. İnsani gelişme göstergelerinde ilerleme sağlanamaması beşeri sermaye birikimini olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca ülkelerin uyguladıkları yanlış eğitim politikaları, verimliliği düşürmekte, istihdam açısından sorun yaratmakta ve kalkınmanın önünde engel oluşturmaktadır.

Hükümetin eğitim ve sağlığa yaptığı yatırım harcamalarının, beşeri sermaye ve dolayısıyla da büyüme ile kalkınma üzerinde önemli bir etkisi vardır.

Alper vd.'nin (2015) çalışmasına göre, OECD'ye üye ülkelerin sağlık ve eğitim harcamaları kadar işgücüne katılım oranına yönelik yaptıkları hükümet politikası tercihleri ve sabit sermaye yatırımları da beşeri sermaye üzerinde olumlu etki yaratmaktadır. Diğer taraftan, OECD ülkelerindeki nüfus artış hızının beşeri sermayeyi olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Ayrıca, eğitime yapılan harcamalar beşeri sermaye üzerinde kısa vadede, sağlık harcamaları ise uzun vadede etkisini göstermektedir (Yetkiner, 2006: 84)

Şekil 1'de görüldüğü gibi, birçok OECD üyesi ülke hemen hemen



aynı İnsani Gelişmişlik oranına sahipken, Türkiye ve Meksika ortalamanın altında kalmaktadır. Bu durumun nedeni olarak, teknoloji yoğun üretime geçilememesi, kaynakların etkin bir biçimde kullanılamaması, kontrolsüz nüfus artışı ve yatırımların doğru yönlendirilememesi gösterilebilir.

Beşeri sermaye ve dolayısıyla kalkınma üzerinde etkiye sahip bir diğer gösterge ise işgücüne katılım oranıdır. Doğru yönlendirilen işgücü bir ülkenin kalkınabilmesi ve beşeri sermaye birikimi sağlayabilmesi için oldukça önemlidir. Bireyler, çalışma hayatına dâhil oldukları takdirde hem var olan özelliklerini geliştirebilmekte hem de yeni yetenekler edinebilmektedirler.

Ancak Tablo 2'de de görüldüğü gibi Türkiye'de işgücüne katılım oranı OECD ortalamasının altındadır. Ayrıca kadınların işgücüne katılım

oranının düşük olması da var olan potansiyelin yeterli ve doğru bir biçimde değerlendirilemediğinin bir diğer göstergesidir.

Tablo 2: İşgücüne Katılım Oranları (2014)

	İşgücüne Katılım Oranı 2014 (Genel) (%)	İşgücüne Katılım Oranı 2014 (Kadın) (%)
OECD	71,2	62,8
Türkiye	55,1	33,6

4. Model ve Veri Seti;

Çalışmamızda, 2005-2014 yılları arasında 34 OECD üyesi ülke için, kalkınma ve kalkınma üzerinde etkili olduğu düşünülen belirli değişkenler arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Bunun için *UNDP'nin kalkınma raporlarından faydalanılarak, reel gayri safi yurtiçi hâsıla, doğumda yaşam beklentisi ve okullaşma oranı bağımsız; insani gelişmişlik endeksi ise bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Ayrıca modele, reel gayri safi yurt içi hâsıla ve insani gelişmişlik endeksi üzerindeki etkisi göz önünde bulundurularak nüfus oranları kontrol değişkeni olarak dâhil edilmiştir.

Makroekonomik zaman serileri genellikle durağan olmadıklarından, her bir değişkene ait verilerin durağanlığı Im-Pesaran, Shin (1997) birim kök testi aracılığı ile test edilmiştir. Uygulama neticesinde Tablo 3'deki sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre, birim kök sonuçları incelendiğinde tüm serilerin prob. değerleri 0.05'ten küçük olduğu için Im-Pesaran, Shin Birim kök testinin H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bunun anlamı, Tablo 3'deki tüm serilerin durağan olduğu şeklindedir.

* UNDP: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı

Tablo 3: Im-Pesaran, Shin Birim Kök Testi Sonuçları⁵

DEĞİŞKENLER	İSTATİSTİKLER (STATISTIC)	OLASILIK DEĞERLERİ (PROB.)
Nüfus	-2.52636	0.0058*
RGSYH	-5.38295	0.0000*
Okullaşma Oranı	-9.8E+09	0.0000*
Doğumda Yaşam Beklentisi	-4.22934	0.0000*
İnsani Gelişmişlik Endeksi	-2.53513	0.0056*

Not; * panel veri setinin istatistikî olarak anlamlı düzeyde durağan olduğu görülmektedir.

Birim kök testi sonrasında, seçmiş olduğumuz bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini net bir biçimde belirleyebilmek amacı ile panel veri analizi uygulamasına geçilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 4'de gösterilmiştir. Buna göre, okullaşma oranı ile doğumda yaşam beklentisi ve insani gelişmişlik endeksi arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, eğitim ve sağlık alanına yapılan harcamaların kalkınma üzerinde olumlu etki yarattığını göstermektedir. Buna karşın, Tablo 4'de görüldüğü gibi, reel gayri safi yurtiçi hâsıla ile insani gelişmişlik endeksi arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Yani, bir ülkenin ekonomik anlamda büyüyor olması o ülkenin kalkınıyor olduğunu göstermemektedir. Elde edilen bir diğer sonuç ise, nüfus ve insani gelişmişlik endeksi arasında negatif yönlü ilişki olduğu yönündedir. Buna göre, kalkınma seviyesini yükseltmek isteyen ülkelerin, nüfus artış oranının kontrol altına alması gerekmektedir.

⁵ Im-Pesaran, Shin Birim Kök Testi EViews 8 aracılığı ile test edilmiştir.

* İstenildiği takdirde Birim Kök Testi sonuçları ayrıntılı bir biçimde gönderilecektir.

Tablo 4: Panel Veri Analizi Sonuçları⁶

Bağımlı Değişken (Dependent Variable): İGEOECD Metot:Panel Veri Analizi (Panel Least Squares) Örneklem Dönemi (Sample adjusted): 2006 2014 İçerilen Yatay Kesit Sayısı (Cross- sections includeed): 35 Toplam Panel Gözlem Sayısı (Total panel (balanced) observations): 315				
Değişkenler (Variable)	Katsayı (Coefficient)	Standart Hata (Std. Error)	T İstatistiği (t- Statistic)	Olasılık Değerleri (Prob.)
DSCHOECD	0.008465	0.002721	3.111289	0.0021
DRGDP	-6.97E-05	0.000354	-0.196980	0.8440
DPOPULATION	-0.000391	0.002107	-0.185357	0.8531
DBIRTHOECD	0.007052	0.002781	2.535944	0.0118
C	0.227000	0.221334	1.025598	0.3060
R ² Değeri (R-squared)	0.938912	Bağımlı Değişkenin Ortalaması (Mean dependent var)	0.883630	
Ayarlanmış R ² (Adjusted R- squared)	0.928427	S.D. dependent var	0.052589	
Regresyonun Standart Hatası (S.E. of regression)	0.014069	Akaike Bilgi Kriteri (Akaike info criterion)	-5.552825	
Artık Kareler Toplamı (Sum squared resid)	0.053049	Schwarz Kriteri (Schwarz criterion)	-4.992919	

⁶ Panel Veri Analizi, EViews 9 kullanılarak test edilmiştir.

* Değişkenlerin başında bulunan (D) harfleri farklarının alındığının göstermektedir.

**Büyüme, Beşeri Sermaye ve Kalkınma İlişkisi: OECD Ülkeleri'nin
Ekonometrik Bir İncelemesi**

Log Olasılık Değeri (Log likelihood)	921.5699	Hannan- Quinn Kriteri (Hannan- Quinn criter)	-5.329121
F İstatistiği (F-statistic)	89.54662	Durbin- Watson İstatistiği (Durbin- Watson stat)	1.551052
Olasılık (F İstatistiği) (Prob(F- statistic))	0.000000		

Sonuç;

Emeğin geliştirilerek nitelikli hale getirilmesi, ülke kaynaklarının verimli olarak kullanılmasında ve ekonomik ilerlemenin sağlanmasında oldukça büyük bir önem taşımaktadır. Bir ülkenin beşeri sermaye birikimi sağlayamaması aynı zamanda bilgiyi üretememesi, kullanamaması ve ekonomik faaliyetlere dâhil edememesi demektir. Uygulanacak politikaların ülkenin ekonomik yapısı ile uyumlu olması eğitilmiş emeğin doğru yönlendirilmesini sağlayacak, böylece ekonomik faaliyetler daha verimli hâle gelecektir. Büyüme ve kalkınma üzerindeki olumlu etkilerine rağmen beşeri sermaye birikiminin sağlanması ekonomik ilerleme için tek başına yeterli değildir. Ülkenin sürekli bir büyüme sağlayabilmesi için milli gelir düzeyi, nüfus artış hızı ve istihdam politikaları gibi birçok değişkeni göz önünde tutması gerekmektedir. Bu noktada, kadınların işgücüne yeterli oranda katılım sağlayamaması mevcut potansiyelin doğru yönlendirilemediği anlamına gelmektedir. Yani, yüksek büyüme ve kalkınma hedefi olan ülkelerin kadın istihdamını geliştirecek politikalara önem vermesi fayda sağlamaktadır.

Yapılan ekonometrik çalışma, UNDP'nin hazırlamış olduğu kalkınma raporlarına uygun olarak, doğumda yaşam beklentisi ile okullaşma oranının, insani gelişmişlik endeksi üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu ortaya konmaktadır. Elde edilen bir diğer sonuç ise, reel gayri safi yurtiçi hâsıla ile insani gelişmişlik endeksi arasında negatif yönlü bir ilişki bulunduğudur. Buna göre, ekonomik büyüme

oranında artış sağlayan ülkelerin, kalkınma düzeyleri artmayacaktır. Büyüme ile kalkınma arasındaki bağlantının sağlanabilmesi için ülkelerin sosyal politikalara ağırlık vermesi gerekmektedir.

Kaynaklar

ALPER, A. Eren, ORANSAY Gürçem ve ALPER F. Özlem (2015), “Sermayenin Belirleyicileri: Üst Orta Gelirli Ülkeler Grubu ile OECD Karşılaştırmalı Analizi”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, S:3, C:9, ss. 565-578.

BARRO, Robert (1991), Economic Growth in Cross Section of Countries, *The Quarterly Journal of Economics*, S.106, C:2, ss. 403-443. BARRO, Robert (2013), “Education and Economic Growth”, *Annals of Economics and Finance*, S.14, C:2A, ss. 277-304.

BAŞOL, Koray, DURMAN, Mustafa ve Mehmet Y. ÇELİK (2005), “Kalkınma Sürecinin Lokomotifi:Doğal Kaynaklar”,*Muğla Üniversitesi SBE Dergisi*,C:14, ss. 61-71.

BERBER, Metin (2004) “İktisadi Büyüme ve Kalkınma”, 4. Baskı, Derya Kitapevi, Trabzon.

BLOMSTROOM, Magnus, LİPSEY, Robert E. ve ZEJAN, Mario (1993), “Is Fixed Investment The Ket To Economic Growth”, *National Bureau of Economic Reserach*, S: 4436, ss. 1-25.

BLOOM, David ve CANNİNG, David (2003), “The Health and Poverty of Nations: From Theory to Practice”, *Journal of Human Development*, 4(1), 47-71.

ÇOLAK, Ömer F. ve ÖZTÜRKLER, Harun (2012), “Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimin Analizi”, *Bankacılar Dergisi*, S:82, ss. 3-44.

DOMAR, Evsey D. (1946), “Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment”, *Econometrica*, C.14, S.2, ss. 137-147.

ERCAN, Nihal (2002), “İçsel Büyüme Teorilerine Genel Bir Bakış”, *Planlama Dergisi*, DPT Kuruluşu 42.Yıl Özel Sayısı.

ESER, Kadir ve GÖKMEN, Çiseli (2009), “Beşeri Sermayenin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkileri: Dünya Deneyimi ve Türkiye Üzerine Gözlemler”, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, C.1, S.2, ss.1309-8012.

GÖKTAŞ, Özlem (2005), "Türkiye Ekonomisinde Büyüme ile İşsizlik Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, S.2, ss. 63-76.

GÜMÜŞ, Sevdâ (2004), *Beşeri Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz (1960-2002)*, Erzurum Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Erzurum.

HARRİS, Jonathan M. (2000), "Basic Principles of Sustainable Development", *Global Development and Environment Institute Working Paper*, No: 00-04, ss. 1-24.

HARROD, Roy F., (1939) "An Essay in Dynamic Theory", *The Economic Journal*, Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, S.49, C.193, ss. 14-33.

HİÇ, Mükerrrem (1994), *Büyüme ve Gelişme Ekonomisi*, 9. Baskı, Filiz Yayınevi, İstanbul.

HUSZ, Martin (1989), *Human Capital, Endogenous Growth, and Government Policy*, Peter Lang Pub. Inc., New York.

İM, Kyung So, PESARAN, M. Hashem ve SHİN, Yongcheol, (1997) "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels", *Department of Applied Economics, University of Cambridge*, S: 115, ss. 53-74.

İLKİN, Akin (1988), *Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi*, 1. Baskı, Ajans Yayınları, İstanbul.

JONES, Charles (2001), *İktisadi Büyümeye Giriş*, (çev.) Sanlı Ateş & İsmail Tuncer, Literatür Yayınevi, İstanbul.

KARATAŞ, Muhammed ve ÇANKAYA, Eda (2010), "İktisadi Kalkınma Sürecinde Beşeri Sermayeye İlişkin Bir İnceleme", *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi SBE Dergisi*, S:2,C:3,ss. 29-55.

KAYNAK, Muhteşem (2009), *Kalkınma İktisadi*, 3. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.

KELLY, Trish (1997), "Public Expenditures and Growth", *The Journal of Development Studies*, S:34 C:1, ss.60-84.

KİBRİTÇİOĞLU, Aykut (1998), "İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri", *AÜ Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, S: 53, C:1-4, ss.207-230.

KİNG, Robert ve LEVİNE, Ross (1994), "Capital Fundamentalizm, Economic Development and Economic Growth", *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*, S:40, ss.259-292.

LEWİS, W. Arthur (1954), "Economic Development With Unlimited Supplies Of Labour", *Manchester School*, S:2, C:2, ss.139-191.

LİPSEY, Richard E., Steiner Peter O. ve Purvis, Dauglas D. (1984), *Economics*, 7. Baskı, Harper and Row Publishers, New York.

LUCAS, Robert E. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, S:22, ss.3-42.

NAYAR, K. Rajasekharan (1994), "Politics of 'Sustainable Development'", *Economic and Political Weekly*, S:29, C:22, ss.1327-1329.

NURKSE, Ragner (1952), "Growth In Underdeveloped Country: Some International Aspect Of The Problem Of Economic Development", *The American Economics Rewiew*, S.:43, C:2,ss.571-583.

NURKSE, Ragner (1966), "Az gelişmiş Ekonomilerde Büyüme", *İktisadi Büyüme ve Gelişme: Seçme Yazılar, İstanbul Üniversitesi Yayınları*, No: 1193, İstanbul.

OAKLEY, Peter ve GARFORTH, Chris (1985), "Guide to Extension Training", *FAO*, S:11.

ÖZYAKIŞIR, Deniz (2011), "Beşeri Sermayenin Ekonomik Kalkınma Sürecindeki Rolü: Teorik Bir Değerlendirme", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, S :6, C:1., ss.46-71.

PARASIZ, İlker (2008), *Büyüme Teorileri*, 3. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa.

PERKİNS, Dwight H., RADELET, Steven ve LİNDAUER, David L. (2006), *Economics of Development*, 7. Baskı, W.W. Norton& Company, New York.

RAMSEY, Frank P. (1928), "A Mathematical Theory of Saving", *The Economic Journal*, S:38, C:153, ss.543-559.

ROMER, Paul M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *The Journal of Political Economy*, S:94, C:5, ss.1002-1037.

ROSENSTEİN, Rodan P. (1943), "Problems of Industrialisation of Eastern and South- Eastern Europe", *The Economic Journal*, S:53, C:210-211, ss. 202-211.

ROSENSTEİN, Rodan P. (1966), "Doğu ve Güneydoğu Avrupa'nın Sanayileşme Problemleri", *İktisadi Büyüme ve Gelişme İstanbul Üniversitesi Yayınları*, No: 1193, İstanbul.

SCHULTZ, Theodore (1961), "Investment In Human Capital", *The American Economic Review*, S:51, C:1, ss.1-17.

SAVAŞ, Vural (2007), *Keynesyen İktisat Yıkılırken*, 1. Baskı, Beta Basım Yayın, İstanbul.

ŞİRİNER, İsmail ve DOĞRU, Yılmaz (2008), *Türkiye'de Büyümenin Ekonomi Politikası: 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir İnceleme*, 2. Baskı, Dipnot Yayınları, Ankara.

TABAN, Sami (2011), *İktisadi Büyüme Kavramı ve Modeller*, 3. Baskı, Nobel Yayınevi, Ankara.

TABAN, Sami ve KAR, Muhsin (2014), *Kalkınma Ekonomisi*, 2. Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.

TİRYAKİOĞLU, Murad (2008) "Gelişmekte Olan Ülkelerin Çıkmazı: Beşeri Sermaye Yoksulluğu", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, S:8, C:1, ss.319-337.

TOLUNAY, Ahmet ve AKYOL, Ayhan (2006) "Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar", *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, S:A, C:2, ss.116-127.

TURAN, Türkan (2008), *İktisadi Büyüme Teorisine Giriş*, Yalın Yayıncılık, İstanbul

TÜRKİYE EKONOMİ KURUMU (2003), "Tartışma Metni", Ankara.

UNDP (2015), "Human Development Report", New York.

YETİNER, İ. Hakan (2006), "Sağlık ile Büyüme", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, S.1, ss. 83-91.

SOSYAL HİZMETİN YERELLEŞMESİ VE SOSYAL HİZMETTE YEREL YÖNETİMLERİN ARTAN ROLÜ

Bedrettin KESGİN¹

Öz

Türkiye’de uzun zamandan beri yönetimde, adem-i merkeziyetçi eğilimler tartışılmaktadır. Küreselleşme, bölgeselleşme, yerelleşme gibi gelişmeler yanında Avrupa Birliği müktesebatı çerçevesinde de bu eğilim desteklenmektedir. Türkiye’de bunun yansıması olarak bir yandan merkezi yönetim elinde bulundurduğu hizmetleri taşra birimlerine devir ederken, diğer taraftan daha önemlisi ve ademi-i merkeziyetçi olanı ise yerel yönetimlere doğru bir hizmet devrinin gerçekleşmesidir. Bu devrin mevzuattan başlayarak uygulamaya kadar varlığını gösterdiği görülmektedir.

Sosyal hizmetlerde esas yerelleşme ise 633 sayılı KHK ile gerçekleştirilmek istenmiş Anayasa Mahkemesinin düzenlemeyi iptal etmesiyle bu durum gerçekleşmemiştir. Daha sonra 6518 sayılı Kanunla Bakanlar Kurulu’nun belirleyeceği esaslar çerçevesinde bunun mümkün olabileceği belirtilmiştir. Bu mevzuatın değişikliğinin de gösterdiği gibi sosyal hizmetlerde yerelleşme eğilimi diğer birçok alanda olduğu gibi varlığını güçlü bir şekilde hissettirmektedir. Bu eğilimin artarak devam edecek olması yerel yönetimlerde, özellikle belediyelerde, sosyal hizmet uygulamalarının önemini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yerelleşme, Sosyal hizmet devri, Belediyeler, Yerel Yönetimler

DECENTRALIZATION OF SOCIAL SERVICES AND THE EXPANDING ROLE OF LOCAL GOVERNMENT

Abstract

There has been a debate on the trend towards decentralization of administration in Turkey for a long time. This trend has been supported by developments like globalization, regionalization, and localization as well as within the framework of European Union legislation. In Turkey, this trend is reflected, on the one hand, in central government’s transfer of services to local authorities and on the other hand and even more significantly, in decentralization of these services through delegation to local government. This service transfer is evident in both legislation and implementation. A more

¹ Doç.Dr. Bedrettin Kesgin, Yalova Üniversitesi, İİBF, Sosyal Hizmet Bölümü, bedrettink@gmail.com

comprehensive attempt for decentralization of social services was pursued with Statutory Decree law no. 633, yet the attempt failed due to the annulment of the decree law by The Constitutional Court. Within the framework of the principles designated by the Ministers Council based on the law no. 6518, the regulation was then made possible and it was actually enacted. As indicated in this legislation change, the trend towards decentralization in social services manifests itself as strongly as it does in many other areas. This trend continues to grow exponentially and it emphasizes the significance of social service practices, particularly for municipalities.

1. Giriş

Yaşadığımız hemen hemen her yerde geçmişten günümüze kamu yönetimi alanında, merkezi yönetim yerel yönetim ayrımı vardır. Bazı ülkeler idari paylaşımını merkezi yönetim lehinde yaparken bazı ülkeler özellikle gelişmiş ve katılımcı demokrasinin uygulama alanı bulunduğu ülkelerde bu dağılım daha çok yerel yönetimler lehine olabilmektedir. Bu ayrımı belirlemede toplumların ve devletlerin tarihi tecrübesi, toplumsal, siyasi ve ekonomik yapısı ve geçmişi gibi birçok koşul etkili rol oynamaktadır. Bununla birlikte sosyal ve siyasal devingenlikten yönetimler de payına düşeni almakta, bu alanda değişimler ve dönüşümler yaşanmaktadır. Yani kamu yönetimleri de insanlar gibi dinamik bir işleyişi ifade etmekte, yönetim alanında yenilikler tartışılmaktadır.

Bu bağlamda bazı ülkelerde merkezi yönetim güçlü olarak sistemde varlığını korurken, küreselleşme sürecinde ve 1980 sonrasında dünyanın birçok yerinde yerel aktörler ve yerel yönetimler güçlü bir organizasyon, yetki, görev ve sorumlulukla varlığını göstermektedir. Bu durum ulus devletin ve merkezi yönetimin meşruiyetinin azalmasına, egemenliklerinin ve otonomlarının zayıflamasına (Misrha 1999: 108), gelişmiş bazı ülkelerde yerel yönetimin güçlenmesine yol açmıştır. Yakın geçmişe kadar dünyanın birçok yerinde ve elbette Türkiye’de yerel yönetimler merkezi yönetimler için tamamlayıcı, destekleyici, ikincil nitelikli hizmetleri sunmaktaydı. Günümüzde ise roller değişmiş, yerel yönetimler hizmet sunumunda daha önemli bir aktör olmaya başlamıştır. Bu durum yasalardan başlayarak, uygulamaya kadar kendini her alanda göstermektedir. Dolayısıyla yeni yönetim arayışları içinde yerel yönetimlere yetki devrinin gerçekleşmesi ve

hizmet sağlayan ana birim olarak yerel yönetimlerin ön plana çıkması yaşadığımız çağda daha fazla şahit olunan bir gerçekliği ifade etmektedir. Bunun sonucu olarak dünyanın birçok yerinde olduğu gibi Türkiye’de de idari hizmet paylaşımında yerel yönetimler temel birimler olmaya başlamıştır. Özellikle mevzuatta bunların yansımaları açık bir şekilde görülmektedir.

Bununla birlikte son dönem yasalarında, tüm belediyelere ve il özel idarelerine genellikle aynı görevlerin verildiği görülmektedir. Bu bir yandan sosyal hizmete olan gereksinimin yoğunluğu ve fazlalığı anlamında tüm birimlerin aynı hizmeti yapması gibi bir avantajı ortaya çıkarsa da, diğer taraftan, yerel yönetimlerin sosyal nitelikli hizmetleri yapma konusunda kendilerine serbestlik de vermektedir. Bu da bazı yerel yönetimlerin temel insani nitelikli sosyal hizmetleri ancak popülizm, oy devşirme, seçmen talebi bağlamında yerine getirmesine yol açabileceği şekilde ön görüşü haklı çıkarma imkanı vermesi açısından ise olumsuz olarak değerlendirilmektedir. Aynı şekilde bu serbestlik, sosyal hizmet anlamında yerel yönetimlerin uygulamalarında nitelik ve nicelik itibariyle derin farklılıkları da gün yüzüne çıkarabilmektedir.

Bahsedilen idari paylaşım yanında yine dünyanın birçok ülkesinde bu paylaşımın niçinliği kadar nasıllığı da tartışılmaktadır. Bu bağlamda idari yönetim dağılımında hizmetler ne kadar yerleşirse, halka en yakın ve en küçük birime bu yetkiler ne kadar dağıtılsa yönetimlerin o kadar demokratik olduğu kabul görmektedir. Bu bağlamda “subsidiarity” ilkesi halka yakınlık olarak belirtilmiş ve demokratik yönetimlerin temel ilkelerinden birisi olarak kabul görmüştür.

Avrupa Yerel Özerklik Şartı’nda da “kamu sorumlulukları, genellikle ve tercihen vatandaşa en yakın birimler tarafından kullanılacaktır” (4. madde 3. paragraf) ifadesiyle yerellik vurgulanmıştır. Bununla amaç, karar verme mekanizmasını ve aktörleri vatandaşa yakınlaştırmaktır. Vatandaşın katılımının yolu da kendilerine yakın birimlerin yetkilendirilmesinden geçmektedir. Her ne kadar Avrupa ülkelerinde refah dağılımları ve hizmet sunan aktörler farklılaşsa da devlet uygulamaları ve sorumluluğu anlamında genel bir eğilim olarak merkezi yönetim yerine yerel yönetimlerin öne çıktığı görülmektedir. Küreselleşme süreci ile bu eğilimin dünya çapında bir karşılığının olduğu da görülmektedir.

Türkiye’de benzer şekilde bu gelişmelerden payına düşeni almakta 1980 sonrası yerel yönetimlerin güçlendirilmesine yönelik düzenlemeler yapılmaktadır. Son olarak yerel yönetim yasalarında bu gerçeklik açıkça kendini göstermiştir. Sosyal nitelikli olanlarda ise yerel yönetimlerin uzun yıllardan günümüze çok çeşitli ve farklı hizmetleri sunduğu görülmektedir. Günümüzde Türkiye’de de temel bazı hizmetlerde demokrasi, katılım, yerindenlik gibi ilkelerden hareketle, daha çok alt birimlerin yetkilendirildiği görülmektedir. Yerel yönetimlerin en önemli işlevlerinden birisinin de sosyal refah olduğu kabul görmektedir (Sharpe 1970: 155).

Türkiye’de yerel yönetimlere olan vurgunun en büyük göstergesi son dönem belediye yasalarıdır. Bu yasalar belediyeleri mahalli nitelikli müşterek hizmetlerde çok önemli kurum haline getirmiştir. Dolayısıyla yerelleşme eğilimi 1980’lerde başlayarak, son dönem belediye yasaları ile yerel yönetimler daha da merkezi konuma doğru seyir izlemekte, aynı zamanda mevzuat değişiklikleri ile yerelleşme eğiliminin hızlandığını görmekteyiz. O tarihten günümüze kadar özellikle son yirmi yıldır yerel yönetimler sosyal nitelikli hizmetleri yaygın bir şekilde kökleştirerek uygulanırken, yeni ve farklı hizmetleri de sunmak durumunda kalmaktadır. Bu alanda vatandaşlardan gelen talep artarken, belediyeler bu hizmetleri çeşitlendirerek sürdürmektedir.

Sosyal hizmetlerin ve sosyal yardımların yerelleşme eğilimi ise köklü ve kapsamlı olarak 633 sayılı KHK ile gerçekleştirilmek istenmiştir. Anayasa Mahkemesinin devir işlemini iptal etmesiyle düzenleme adeta daha sonraya tecil edilmiştir. Nihayetinde 2012 yılında çıkarılan 6518 sayılı Kanunla devir işlemi tekrar gündeme gelmiştir.

Geçmişte hizmetlerin merkezi yönetimler tarafından yerine getirilmesi gerektiğine inanan birçok kişi ve yapı mevcutken, günümüzde tartışmalar bu dağılımın ve paylaşımın ne kadar gerekliliğinden ziyade bunun nasıl gerçekleşeceği ve hangi birime hizmetlerin devredileceği yönünde seyir izlemektedir. Çünkü merkezi yönetimler bazen yetkileri yerel yönetimlere devretmek yerine, merkezi yönetimin taşra birimine devretmektedir. Hizmetlerde yerelleşme genel kabul görmüş bir eğilim olmasına rağmen merkezi yönetimin taşra birimine verilen yetki devri

hizmetlerde kısmi olarak yerelleşme olarak görülse dahi bu durum yerel yönetimleri güçlendirmemektedir.

Hizmetlerin hangi birim tarafından yerine getirileceği tartışmaları kadar sosyal hizmetlerin hangi birim tarafından ve nasıl yerine getirileceği de tartışmalara eşlik etmektedir. Sosyal hizmet hem idareler için hem de toplum ve bireyler için anlamlıdır. Bu değerinden dolayı da hangi birim tarafından hangi ölçekte bu hizmetlerin ele alınacağı ve yürütüleceği de tartışılmaktadır. Dünyanın birçok yerinde daha eski olan bu tartışmalar görece olarak Türkiye’de yeni olmakla beraber, gündemin önemli tartışma konuları içinde yerini almıştır.

Türkiye’de sosyal hizmette kamu yönetimlerinin etkinliğinin artmasına denk olarak hem merkezi yönetimler hem de yerel yönetimler sosyal hizmet faaliyetlerine ağırlık vermeye çalışmaktadır. Yine Türkiye’de yerel yönetimlerin sosyal hizmet uygulamaları hem mevzuat kaynaklı hem de yerel yöneticilerin kendi çabaları ve uygulamaları ile uzun zamandır gözle görülür bir artış göstermektedir. Yerel yöneticiler gerek taban ve toplum baskısı gerekse oy kazanma hedefiyle bu hizmetleri yerine getirmektedir. Bununla birlikte sosyal hizmet alanında yapılacak çalışmaların, kurumlar arasında paylaşılması sorunu, önemli bir gündem maddesi olmaya aday gibi görünmektedir.

Daha önce sosyal hizmetlerin il özel idaresine devredilmek istenmesinin değerlendirildiği bir çalışma yapılarak (Bkz. Kesgin 2014) bu çalışmayla il özel idaresinin sosyal hizmet alanında yetkinliği, tecrübesi ve imkanları değerlendirilmişti. Bu çalışmada yerel yönetimler içinde özellikle belediyelerin ele alınmasının özel bir anlamı bulunmaktadır. İl özel idarelerinin Büyükşehir belediyelerinde kaldırılmış olması ve organları yanında nitelikleri ile yerel yönetimler içinde belediyelerin, daha fazla yerel yönetim özelliklerini içinde barındırdığı için belediyeler sosyal hizmet anlamında değerlendirilmeye alınmıştır. Ayrıca gelecek yıllarda Türkiye açısından olaya yaklaştığımızda sosyal hizmet alanında belediyelerin daha fazla rol, kapasite ve imkana sahip olma olasılığının yüksek olmasından dolayı da bu birimler tercih edilmiştir. Yine sosyal hizmet konusunda belediyeler tabir caizse rüşünü ispatlamış kurumlardan olmuştur. 1580 sayılı Belediye Yasası yerel yönetimlerin sosyal hizmet alanında görev ve

sorumluluklarını liste olarak ifade etmekteydi. 5216 sayılı BŞB Kanunu ile 5393 sayılı Belediye Kanunu ise belediyeleri sosyal hizmet konusunda, (“genel yetki”) ilkesiyle her türlü hizmeti yapma yetkisine kavuşturmuştur.

Türkiye’de belediyeler özellikle Büyükşehir belediyeleri (BŞB) yetki, görev, sorumluluk yanında mali yapıları nedeniyle sosyal hizmet alanında önemli aktör olmaktadır. Yine Büyükşehirlerde yerel aktör anlamında tek aktör olarak belediyeler kalmıştır. Kurumların bu hizmet paylaşımını nasıl yaptığı ya da yapması gerektiği ayrı bir çalışma konusudur. Burada daha çok bahse konu edilen sosyal hizmetlerin devrinin kapsamı değerlendirilecektir. Sosyal hizmetlerin taşra teşkilatlarının il özel idaresine devredilmek istenmesi nedeniyle bu devir işleminden kısaca bahsedilecektir. Ardından belediyelerin bu devir işleminde nerede durdukları, biraz da gelecekte bu hizmet konusunda nerede olacakları da tespit edilmeye çalışılacaktır. Çalışma kalitatif boyutuyla ele alınacak ve sosyal hizmetin devir işlemi analiz edilecektir.

2. Sosyal Hizmetlerin Devri Sorunu

Daha önce de ifade edildiği gibi sosyal hizmetler açısından Türkiye’de kamu yönetimlerinin etkinliğinin arttığı gözle görülmekte ve somut olarak hissedilmektedir. Gerek merkezi yönetimler gerekse yerel yönetimler sosyal hizmet sunumunda rol, kapasite, deneyim ve imkanlarını arttırmakta ve kamu yönetimleri bu alanda önemli yetkilerle donatılmaktadır. Sosyal hizmetlerdeki artışa paralel olarak sosyal hizmetin yerel yönetim birimlerine devri de söz konusu edilmektedir. 1980 sonrası merkezi yönetimlerin işlevlerinin daraltılması gereğinden hareketle, yerel yönetimlerin güçlendirilmesi için bir kısım düzenleme yapılmıştı. 2005 tarihli ve 5286 sayılı Kanun’un 6. maddesi uyarınca Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü’nün görev ve yetkilerinin yerel yönetimlere devredilmesi önemli bir adımdı. Böylece önceki yıllarda köy hizmetlerinin yetki alanına giren birçok hizmet yerel yönetimlere devredilmişti.

Sosyal hizmetlerle ilgili olarak olaya yaklaştığımızda ise merkezi ve yerel yönetimler kendi özerklikleri içinde hizmet sunmaktaydı. Merkezi yönetimlerden yerel yönetimlere yetki devrinde en önemli girişim Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu’nun (SHÇEK) taşra teşkilatının devredilmek istenmesiyle

ortaya çıkmış böylece SHÇEK'in devredilmek istenmesi beraberinde bir çok itirazı ve tartışmayı da getirmiştir. Yürütme, SHÇEK'in taşra teşkilatını il özel idaresine devretmek isteyerek adeta ara bir formülle bir yandan sosyal hizmetleri yerelleştirmek istemiş, diğer taraftan da bunu merkezi yönetimin etki, kontrol ve denetiminin daha fazla olduğu il özel idaresine devrederek SHÇEK'teki inisiyatifini tamamen terk etmek istememiştir. Yine il özel idaresinin yetki alanının tüm ili kapsamı nedeniyle de, SHÇEK il özel idaresine devredilmek istenmiştir. Sosyal hizmet kuruluşlarının devri konusunda belediyelerden daha çok, ilin bütününe, tamamına hitap etmeleri nedeniyle sosyal hizmet yetkisinin il özel idarelerine verilmek istenmesiyle aynı zamanda siyasi kayırmacılık engellenmek istenmiştir.

2012 tarihinde yeni bir düzenlemeyle BŞB'nin sayıları arttırılmış, il özel idareleri ise kapatılmıştır. 6360 sayılı Kanunun 1/5. Fıkrasına göre Büyükşehir belediyelerinin sınırları il sınırlarına genişleyerek, yüzyılı aşkın süredir idari sistemimizde yer alan il özel idarelerinin tüzel kişiliklerine son verilmiş oldu. Aynı Kanunun Madde 3 (2.Bendi)'e göre; "mevzuatla il özel idarelerine yapılan atıflar bu kanun kapsamında tüzel kişiliği kaldırılan il özel idareleri için ilgisine göre bakanlıklara, bakanlıkların bağlı veya ilgili kuruluşları ile bunların taşra teşkilatına, hazineye, valiliklere, Büyükşehir belediyelerine ve bağlı kuruluşlarına veya ilçe belediyelerine yapılmış sayılır" ifadesi eklenmiştir.

BŞB olan yerlerde il özel idarelerinin kaldırılmış olması yanında, BŞB'nin sayılarının artması yerel yönetimler içinde belediyeleri, belediyeler içinde ise BŞB'ni daha önemli bir hale getirmektedir. BŞB yanında 5393 s. Yasa ile diğer belediyeler de önemli yetkilerle donatılmış olmaktadır.

Belediyelerin öneminden dolayı yeni bir düzenlemeyle sosyal hizmet kurumlarının Bakanlar Kurulu kararıyla belediyelere de devredilebileceği hüküm altına alınmıştır. Ayrıca belediyeler, il özel idarelerine göre yetki, görev ve sorumluluk olarak daha geniş ve kapsamlı yetkilere sahip olduğu için belediyelerin daha etkin, verimli, demokrasiye daha açık olduğu kabul edilmiştir (Kesgin 2015: 161). Yine belediyeler özerklik, demokratik katılım ve halka yakınlık gibi konularda il özel idarelerine göre daha fazla avantaja sahip olarak görülmüştür.

Anayasa Mahkemesinin SHÇEK'in taşra teşkilatının devrini iptal etmesi üzerine devir işlemi tekrar 2014 yılında gündeme gelmiş ve 6518 sayılı Kanunla bu devir gerçekleşmiştir. 6518 sayılı Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunun 20. maddesi ile 633 sayılı KHK'ye ek madde eklenmiştir. Ek madde 1 (1) "Bakanlığın taşra teşkilatında yer alan sosyal hizmet kuruluşları Bakanlar Kurulu kararıyla belirlenecek esaslar çerçevesinde il özel idareleri, belediyeler ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarına devredilebilir, Bakanlık, hizmet alanları ile ilgili olarak il özel idareleri, belediyeler, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve diğer kamu kurum ve kuruluşları ile ortak projeler yürütebilir" hükmü gereğince Bakanlar Kurulunun belirleyeceği esaslar çerçevesinde sosyal hizmet kurumlarının il özel idarelerine ve belediyelere devredilebileceği ifadesine yer verilmiştir. Bu devrin nasıl gerçekleşeceği, ne kadarı ile gerçekleşeceği, temel olarak hangi kurumlara hangi hizmet kalemlerinin gördürüleceği açık değildir. Bununla birlikte devir işleminin hem meşruiyet ayağını güçlendirmekte hem de bu düzenleme gelecekte benzer uygulamalara kapı aralayacak düzenleme olarak görülmelidir. Aynı şekilde alanında önemli düzenlemelerin ilki olma misyonunu taşıması anlamında da manidardır.

Sosyal politika alanında yaşanan köklü değişiklikler gibi sosyal hizmetlerin ve sosyal yardımların da yerleşmesi idari reform niteliğinde bir gelişmedir. Bakanlığın yanında sosyal hizmetlerin ya da bazı kurumların ve taşra birimlerinin özellikle belediyelere devredilmesiyle Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığının (ASPB) en önemli paydaşlarından birinin belediyelerin olması kaçınılmazdır. Belki de yakın bir gelecekte belediyeler, özellikle BŞB'leri sosyal hizmet alanında ana bir birim olabilecektir. Bu devir işlemleri ve bazı idari düzenlemeler yakın gelecekte bu eğilimlerin güçlenmesine yol açmakta, Büyükşehirleri önemli kurum haline getirmektedir.

Sosyal hizmetlerin devir işleminin gerçekleşmesi durumunda Bakanlığın tamamen sorumsuz olacağı düşünülmemelidir, Bakanlığın kuruluşları devretmesiyle artık bu hizmetlere yönelik bir işlem ve tasarrufunun olmayacağı sonucunu çıkarılmamalıdır (Başaran 2014: 10). 633 sayılı KHK, Bakanlığın strateji, politika gibi makro

düzenlemelere sahip olacağını ifade etmektedir. Dolayısıyla Bakanlık gittikçe strateji üreten, ilke ve prensipleri ortaya koyan, makro politikalar üreten bir kurum olarak sosyal hizmet etkinliğine devam edebilecektir.

3. Belediyeler ve Sosyal Hizmetlerin Devri

Geçmişten günümüze belediyeler, hizmetleri gönüllülük esasına dayalı şekilde, bütçe imkanlarının el verdiği oranda yerine getirmeye çalışmışlardır. Şimdi ise belediyeler bu alanda çok daha fazla yetkilendirilmiştir. Böylece belediyeler sosyal hizmet alanında temel birim olmaya doğru bir eğilim içindedirler. Belediyelerin yaptıkları hizmetler, halkı doğrudan etkileyen ve insan yaşamıyla ilgili hizmetlerdir. Belediyelerin bunların yanında demokratikleşme ve insan haklarıyla ilgili de önemleri artmaktadır (Tortop 1996: 30). Dolayısıyla belediyeler, demokratik ilkeler çerçevesinde sosyal hizmetleri daha kolay ve katılımcı bir şekilde yürütebilecek kurumlardandır. Günümüzde geline noktaı anlama konusunda geçmişe kısaca göz atmak gerekir.

Osmanlı'da geleneksel anlamda sosyal yardım ve sosyal hizmet yerel nitelikteydi. Osmanlının son yıllarında ise merkezileşme eğilimlerine paralel olarak birçok yetki gibi sosyal hizmetler de merkezi olarak planlanmaya başlamıştı. Belediyeler ise hizmet sunumda kendi bütçeleri, imkanları dahilinde merkezi yönetime yardımcı birimler olarak düşünölmüştür. Bu eğilim Cumhuriyetin ilk yıllarından yakın zamana kadar varlığını korumuştur. Belediyeler sosyal hizmetleri ve refah uygulamalarını kendi inisiyatifleri, tercihleri doğrultusunda yerine getirmiş, bu durum zamanla mevzuatla desteklenmiştir. Cumhuriyet döneminde belediyelere sosyal yardım alanında bazı görevler verilmiştir. Cumhuriyet'in ilanından sonra 1930 tarihinde yürürlüğü giren 1580 sayılı Yasa ile ilk defa kamu kuruluşu olan belediyelere bakıma muhtaç kişilerin (yaşlıların, engellilerin) korunması, yaşlı evleri yapma ve yönetme yükümlölüğünü getirmesi üzerine, değişik illerde aceze evleri, güçsüzler yurdu, düşkünler evi ve huzurevi adı altında yatılı yaşlı kuruluşları açılmış, fakirlere barınma evi, muhtaçlar için yardım sandıkları tertip edilmiştir (Kesgin 2013: 144).

Son dönem yasalarında ise, 5216 sayılı Büyükşehir Kanunu ile (7. maddesi 1. fıkrasının v bendiyle yetişkinler, yaşlılar, engelliler,

kadınlar, gençler ve çocuklara yönelik her türlü sosyal ve kültürel hizmetleri yürütmek,.....) 5393 sayılı Belediye Kanunu (14/a.Mahalli müşterek nitelikte olmak şartıyla, belediyeler sosyal hizmet ve yardım, meslek ve beceri kazandırma hizmetlerini yapma veya yaptırma, Büyükşehir belediyeleri ile nüfusu 100.000'i geçen belediyeler için kadınlar ve çocuklar için koruma evleri açma.....) belediyelere sosyal hizmet ve sosyal yardım adına herhangi bir sınırlama getirilmeden her türlü hizmeti yerine getirebilme yolunu açmıştır (Kesgin 2013: 146).

Belediyeler müşterek mahalli hizmetleri sunan, halka yakın demokratik kurumları temsil etmektedir. Sosyal hizmetler de mahalli müşterek nitelikli, insani ve temel hizmetlerdendir. Yine sosyal hizmetler insan hayatını doğrudan etkileyen, dolayısıyla insanların doğrudan etkiledikleri hizmetlerin başında gelmektedir. Bundan dolayı sosyal hizmet ve yardım tartışmaları toplum içinde süreklilik arz etmektedir. Bu hizmetlerin belediyelere ve diğer yerel yönetimlere devredilmesiyle bu kurumlara önemli görev verilmiş olmaktadır. Halka en yakın, halkla iç içe olan kurumlar olan belediyelerin temel insani hizmetlerden olan sosyal hizmetlerde ana sorumlu olmaları belediyelerin önemini daha da arttıracaktır. Sosyal hizmet konusunda geçmişten günümüze önemli hizmetleri yerine getirmiş, bu alanda tecrübe kazanarak kurumsallaşmasını sağlamış olan belediyelerin sosyal hizmet alanında yetkilendirilmesiyle sosyal hizmetlerde yerelleşme sağlanacaktır.

Belediyelere sosyal hizmetin devri, küreselleşme, Avrupa Birliği (AB) düzenlemeleri, iyi yönetim, birlikte yönetim, demokratik katılım bağlamında değerlendirilmektedir. Merkezi yönetimin güç temerküzüne sahip olması, hantal bir yapıyı içinde barındırması ve şeffaflıkla katılım ilkelerinden yoksunluk gibi ilke, durumlar ve olaylar sosyal hizmetin de merkezi yönetimden yerel yönetimlere ve belediyelere devrini gerekli ve zorunlu kılmaktadır. Böylelikle sosyal hizmetlerde etkinlik ve verimlilik sağlanmış olacaktır. Günümüzde merkezi yönetimin daha fazla yetkiye sahip olması gibi durumlar merkezi yönetimler için büyük oranda olumsuzluk olarak kabul edilirken, yerel yönetimlerin bu alanda avantajlarından bahsedilmektedir. Bu boyutuyla da yerelleşme ve hizmetlerin devri genel olarak benimsenip, kabul görmüştür. Bunun sonucunda hizmetlerde yerelleşme öngörülürken, yerel yönetimler içinde

belediyelerin bu hizmet sunumunda önemi artmıştır. Tüm bu olumlu gelişmelere rağmen yine de belediyelerin sosyal hizmetlerde ve sosyal yardımda istenilen belli başlı standart uygulamaya geçmemesi eleştirilmiştir. Kısaca bu alanda belediyelerin de birçok iyileştirmeyi yapması elzem olarak görülmekte, belediyelerin sosyal hizmetler konusunda daha fazla sorumluluk içinde olması istenilmektedir.

Belediyelerin hizmetleri, sosyal hizmetten sağlığa, acil yardımdan sosyal yardıma kadar çeşitlilik arz etmektedir. Yine belediyeler başta engelliler olmak üzere, yaşlılar, çocuklar, kadınlar, gençler, yoksullar gibi birçok kesime yönelik hizmetleri gerek mevzuatın gereği olarak gerekse de toplumsal ihtiyaç ve beklentiye karşılık olarak yerine getirmektedir. Bundan dolayı sosyal hizmetlere ilişkin uygulamalar geçmişten günümüze gözle görülür düzeylerde artış göstermektedir. Belediyeler, yoksullara dönük olarak aşevi uygulamaları, evde bakım hizmeti, sağlık hizmetleri, ucuz ekmek (halk ekmek), ayni nakdi yardımlar, yaşlılara ve engellilere dönük hizmetler, meslek edindirme kursları, sosyal konutlar gibi birçok farklı hizmeti sunmaktadır. Belediyeler, sosyal belediyeçilikle bir yandan küreselleşmenin yol açtığı yıkımları iyileştirmeye çalışırken, diğer yandan da yapısal ve kurumsal sorunların üstesinden gelmeye çalışmaktadır (Kesgin 2012: 176-177). Belediyelerin sosyal hizmet alanında mevzuat serbestliği çok farklı ve zengin sosyal uygulamaları da beraberinde getirmiştir.

Daha önce de ifade edildiği gibi belediyelerin önceki yasalarda sosyal hizmet alanında yapacakları hizmetler liste ilkesi gereğince maddeler halinde belirtilmişti. Son dönem yasalarında ise belediyelerin sosyal hizmet ve sosyal yardım anlamında herhangi bir sınırlandırmaya tabi tutulmadan tüm hizmetleri yapabilmesinin önü açılmıştır. Özellikle ve ayrıcalıklı olarak herhangi bir birimin yetki alanına bırakılmamış hizmetin yerel yönetimlerce görülmesi esası benimsenmiştir. Çünkü son dönem mevzuatlarında belediyelerin “genellik prensibi” gereğince tüm hizmetleri yapabileceği teyit edilmiştir. Bu durum belediyelerin hizmetlerinde “serbestlik” ilkesi ile uygulamalara sahip olacağını göstermektedir. Avrupa Yerel Özerklik Şartı’nda da belirtildiği gibi “herhangi bir hizmet belediyeler için yasaklanmadıkça, belediye o hizmeti görebilir”. Bundan dolayı belediyelerin her türlü sosyal nitelikli hizmet yapabilmelerinin önü açılmıştır. Bu durum, dünyada belli başlı ülke örneklerinde olduğu

gibi belediyelerin sosyal hizmetlerde ve diğer mahalli müşterek hizmetlerde temel olarak yetkili ve sorumlu oldukları vurgulanmaktadır. Özellikle dünya örneklerinde liberal ve İskandinav sosyal demokrat ülkelerinde tarihsel örnekler olarak belediyelerin hizmetleri birçok çalışmaya konu edilmiştir. Türkiye’de belediyeler de aynı şekilde birçok sosyal işleve sahip olmaktadır.

Belediyelerin en büyük avantajı, diğer yönetimlerle karşılaştırıldığında demokratik yollarla iş başına gelmeleri, halka yakın kurum olmaları, özerk ve mali yönden daha güçlü birimler olmalarından ileri gelmektedir. Belediyeler hem yetki, sorumluluk, görev açısından hem de mali güçleri nedeniyle diğer birimlere göre çok büyük avantajlara sahiptir.

3.Sosyal Hizmetlerin Devrinde Etkinlik ve Verimlilik Sağlanabilir mi?

Türkiye mevzuatına etki eden, AB müktesebatında yerelleşme önemli bir ilke olarak belirlenmiş böylece küresel, ulusal ve ulus altı etkileşim içinde yerel dinamikler ve aktörler belirleyici olmaktadır. Bu etkileşimde de odak yerel yönetimler olmaktadır (Massey 2004: 19). Avrupa kamu hizmetlerinde yeni belediyciliği (new localism) ön plana çıkarmakta böylece belediyeler çok katmanlı yönetimi/yönetişimi, farklı karar vericilerin katılım ve etkileşimiyle mümkün kılmaktadır (Lundgvist 2004: 413). Dolayısıyla ulus altı güçler olan yerel yönetimler görünür olmanın (Rooij 2002: 448) ötesinde temel aktör olmaktadır. Burada yerel yönetimleri aktör yapmanın ve temel kamu hizmetini sunan birimlerden en biricisinin yerel yönetimler olmasının nedeni bu hizmetleri etkin ve verimli sağlarken, diğer taraftan belediyelerin demokratik katılımını ve halka yakınlığı sağlama, talep edenlerin beklentilerini merkeze alıp, onlara uygun hizmet sunma avantajına sahip olmasından ileri gelmektedir. Yine özellikle kuzey Avrupa ülkelerinde yerel yönetimler sosyal hizmet konularında tarihsel olarak temel ve kurumsallaşmış birimlerden (John 2001: 8). Yerel yönetimlerin ve kent idarelerinin sosyal uygulamadaki ağırlıkları, hakim olan yasal düzenlemeler yanında sivil toplumun gücü, kentin tarihsel tecrübesi ve merkezi yönetimlerin ya da yerel yönetimlerin gücüne göre değişmektedir (Saraceno 2002: 56).

Avrupa Birliği, öncelikli olarak hizmetlerin sunumunda yerel yönetimlerin ve en alttaki basamağın yetkilendirilmesini öngörmüştür. Maastricht Antlaşmasının 3/b Maddesine göre hizmetleri halka en yakın birimler yerine getirmeli bir hizmet ancak en alttaki birimin hizmeti hiç ya da yeterli bir şekilde, etkin olarak yerine getirmediği zaman bir üst kademe devreye girmelidir. Subsidiarity ilkesi de halka yakınlığı ve onlara uygun bir şekilde hizmetlerin sunulmasını ifade etmektedir.

Belediyeler için görev ve yetki dağılımının, yerel yönetim birimleri arasında tasnif edilmesinin ve dağıtılmasının “demokratiklik ve etkinlik” ve “yetkilerin yerel topluluğa en yakın yerel yönetim birimince kullanılacağı” ilkelerinden hareketle yapıldığı görülmektedir. Bu boyutuyla belediye yönetimleri temel olarak demokratik kültürün öğrenildiği ve aktarıldığı birimler olduğu için önemsenmekte, ayrıca belediyeler demokrasinin beşiği olarak tanımlanmaktadır (Mill 1861; Aktaran: Göze 1995 ve Erdem 2006). Bu demokratik vurguya etkinlik ve verimlilik ilkeleri de eşlik etmektedir.

Kamu yönetimi içinde belediyelerde etkinlik ve verimlilik vurgusu yapılmakta ve bu bağlamda belediyelerin etkin, verimli olacağı kabul görmektedir (John 2001: 98-99). Yerinden yönetimin gelişmesi sonucu merkezi yönetimin elinde toplanmış kimi yetkilerin, kamu yönetiminde etkinlik ve verimliliğin sağlanması amacıyla yerel yönetimlere bırakılmasıyla hizmette yerellik ilkesi işlerlik kazanmış olmaktadır (Keleş 1994: 43).

Belediyelerin geçmişten günümüze demokrasi için olmazsa olmaz kurumlardan olduğu ya da bu kurumların demokrasinin beşiği olarak görüldüğü açıktır. Bununla beraber belediyeler gittikçe etkin ve verimli kurumlar olması yönünde en azından telkinlere muhatap olmaktadır. Bununla yerel yönetimlerin özellikle belediyelerin daha fazla amaç ve hedeflerini gerçekleştirecekleri, diğer kurum ve kuruluşlarla rekabet edeceğini daha da önemlisi belediyeciliğin sürdürülebilir olması, hizmetlerde katılımın olması ve talep eksenli olarak hizmetlerin sürdürülmesi için etkinlik ve verimliliğin ön planda tutulması gerektiği gündeme getirilmektedir. Belediyelerin de etkinlik ve verimlilik üzerinden hizmet etmesi bunu yaparken de demokratik değerlerden, anlayıştan ve uygulamalardan taviz vermeyecek bir şekilde sürdürmesi üzerinde durulmaktadır.

Yine Büyükşehir belediyeleri etkinlik ve verimlilik uygulamalarında daha başarılı, ilçe belediyeleri ve daha küçük belediyeler ise demokrasi ilkesinin daha fazla işlerlik kazandığı yönetimler olarak kabul görmüştür. Bu ayrımlar da göstermektedir ki bu iki ilke ya da kavram farklı yönetimler yanında farklı bir şekilde işlerlik kazanmakta ve yönetime göre bunların önemi değişmektedir (Kesgin 2015: 161). Belediyelerin hem merkezi yönetime göre hem de kendi içlerinde hizmetlerin sürdürülmesinde etkin, verimli hem de demokratik ilkeleri birlikte yerine getirebilecek önemli kurumlardan olduğu söylenebilir.

Sosyal hizmetlerin parçalı ve çok farklı kurumlar arasında dağıtılması, birbirlerine karşı sorumlulukları olmayan birimler arasında bunun sürdürülmesinde etkinlik ve verimlilik ilkesi gerçekleşmez. Aynı hizmet alanının aynı veya benzer görev ve sorumluluklara sahip birimlerle yürütülmesinin mali ve beşeri kaynak israfına yol açacağından şüphe yoktur. Kurumların hızlı karar almaları, kapsamlı uygulamaya sahip olması, kaynaklarını etkin bir şekilde kullanmaları gerekli iken, bütün bunları demokratik ilkeleri ve değerleri yok saymadan yerine getirmek gerekmektedir. Bu ilkelerin çatıştırmadan uzlaşıyla sürdürülmesi kolay gözükmemektedir. Belediyeler ise diğer birçok kurumun aksine bu iki ilkeyi yani demokratikliği ve verimlilikle etkinliği birlikte sağlama gücü, imkanı ve tecrübesine sahiptir.

4.Sonuç ve Öneriler

Türkiye’de yerleşmenin devam ettiğini ve gelecekte de bu eğilimin artarak devam edeceğini belirtebiliriz. Reform niteliğindeki bu durum sosyal hizmet ve sosyal yardım alanında da kendini açıkça göstermektedir. Önce SHÇEK’in devredilmek istenmesi, ardından Anayasa Mahkemesinin bu düzenlemeyi iptal etmesiyle tekrar 6518 sayılı Kanunla bunun düzenlenmesi sosyal hizmetlerde yerleşme konusundaki kararlılığı göstermektedir. Sosyal hizmet kurumlarının diğer kurumlar yanında belediyelere de devredilebilecek olması, gelecekte de benzer başka düzenlemelerin varlığını göstermektedir. Bundan dolayı merkezi yönetimlerle yerel yönetimler arasında görev paylaşımı, yetki dağılımı, roller ve kapasiteler de tartışmalara konu edilecektir. En uygun, dengeli, rasyonel ve adil bir paylaşımın/dağılımın nasıl olacağı ile birlikte, etkinlikle verimlilik ve

demokratik değerlerin nasıl uzlaştırılacağı da tartışmalara konu edilmelidir. Özellikle Büyükşehir belediyeleri bu uzlaşıda önemli kurum olarak göze çarpmaktadır.

Yerel yönetimlerle merkezi yönetimler yanında yerel yönetimlerin kendi aralarında da yetki paylaşımının önemli bir alanını sosyal hizmet oluşturmaktadır. Sosyal nitelikli bazı hizmetlerin yerel yönetimlere de devredilmesiyle sosyal hizmet alanında yerel yönetimler, özellikle Büyükşehir belediyeleri, önemli ve işlevsel kurumlar olmaktadır. Geline bu süreçte belediyelerin hem mevzuat hem de yetki, görev ve sorumluluk bağlamında önemli aktör oldukları görülmektedir. Sosyal hizmet alanında genel düzenleyici, ilke ile standart koyucu, politikalar belirleyici, strateji tespit edici ve makro politikalara sahip olarak merkezi hükümetin temsilcisi ASPB görülürken, uygulayıcı olarak Bakanlık yanında belediyeleri ve diğer kurumları önemli aktörler olarak görebiliriz. Bu çerçeveden hareketle belediyeler sosyal hizmetin ana uygulayıcılarından biri olacaktır. Hem bütçeleri, personeli hem de tarihsel tecrübesiyle bu hizmetleri yapabilme potansiyeline sahip olan Büyükşehir belediyeleri öne çıkmaktadır. Bundan dolayı Büyükşehir belediyelerinin sosyal hizmet alanında daha önemli ve stratejik konumda yetkilendirilmesi gerekmektedir.

Yine başta belediyeler olmak üzere tüm yerel yönetim birimlerinde sosyal hizmet uygulamalarını yürütecek personele gereksinim vardır. Sosyal hizmet uzmanları bir yandan sosyal hizmet alanında istihdam edilirken, diğer taraftan gerekli ve yeterli mesleki elemanın istihdamı sağlanmalıdır. Sosyal hizmet uygulamalarından istenilen sonuçların elde edilmesi ancak bilgili, bilinçli sosyal hizmet personelinin istihdam edilmesiyle mümkün olabilecektir.

Türkiye yönetim geleneğinde geçmişten günümüze kadar ağırlıklı olarak merkezi yönetim görevleri ve sorumlulukları devredip, yetkileri kendisinde tutma eğilimindedir. Oysa yetki, görev ve sorumlulukların birlikte düşünülmesi ve birlikte tek bir yönetim kademesinde olması gerekmektedir. Aksi takdirde tek bir sorumluluk alanı parçalanmış olacak, bu da etkinliği ve verimliliği büyük oranda olumsuz etkileyecektir. Bu parçalanma hizmet aksaklıklarında ise muhatap bulunmasını engellemekte, dolayısıyla bu durum hizmeti engelleme yanında halkın hesap sormasını da zorlaştırmakta, denetimi engellemektedir.

Yerel yönetimlere özellikle belediyelere sosyal hizmet kurumlarının ve bazı birimlerle görevlerin devredilmesi önümüzdeki yıllarda bir eğilim olarak varlığını hissettirecektir. Burada esas sorun bazı sosyal hizmet alanlarının devredilip devredilmemesi olmayıp daha çok bu devrin hangi birimlere yönelik olarak ve nasıl gerçekleştirileceğidir. Belediyelerin, özellikle daha önce de sıklıkla vurgulandığı gibi Büyükşehir belediyelerinin, bu devirde önemli avantajlara sahip olduğu görülmektedir. Belediyeler, aynen diğer kurumlar gibi uzun zamandır sosyal nitelikli hizmetleri yerine getirmekte, bu durum onları geleneksel olarak tecrübeli bir kurum haline getirmektedir. Belediyelerin bu alanda neredeyse yüzyıla yakın bir tecrübesi bulunmaktadır. Dolayısıyla bu tecrübenin daha profesyonelce yerine getirilmesi sosyal hizmet alanını daha da güçlendirecektir. Sosyal hizmetlerin yerelleşmesi de bu tecrübenin sonucu olarak gündeme gelmektedir.

Sosyal hizmetin devredilebileceği ikinci yerel yönetim birimi olarak il özel idaresinin belirtildiği gerçeğinden hareket edersek, belediyelerin aksine il özel idarelerinin üzerinde daha geniş ve kapsamlı vesayet mevcutken belediyelerin bunların bir kısmından uzak olması belediyeleri daha özerk ve özgür kılmaktadır. Özellikle BŞB rol, kapasite ve imkanları yanında daha kapsamlı ve uzun erimli hizmetleri yerine getirme becerilerinden dolayı daha önemli birimler olmaktadır. Bundan dolayı belediyelere yönelik hizmet devrinde BŞB önemli birim olarak düşünülmelidir.

Merkezi yönetim, sosyal adaleti gerçekleştirmek amacıyla özellikle geri kalmış bölgeler için yatay ve dikey eşitliği sağlamaya yönelik politikalar devreye koyabilir. Yatırımların ülke geneline eşit, dengeli ve adaleti gözetecek şekilde dağıtılmasında büyük faydalar bulunmaktadır. Böylece kentlerin sorunları en aza indirilebilir, birçok soruna eşlik eden göç de bir dereceye kadar bu şekilde engellenmiş olur. Yerel yönetimlerin sosyal hizmet ve sosyal yardım alanında aktif ve kapsamlı hizmet üretmeleri desteklenmelidir. Bunun için belediyelere şartlı destekler ve şartsız transferler sağlanırsa yerel yönetimlerde, sosyal politika ve sosyal hizmette, önemli görevler üstlenebilir. Gün geçtikçe belediyeler sosyal nitelikli sorunların çözümünde önemli birim olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü geçmişten günümüze yerel yönetimler, sorunların tespit edilmesinde ve kısa sürede soruna uygun çözümlerin üretilmesinde

önemli imkânlarla sahip olmuştur. Hizmet talep edenlerle hizmet sunanlar arasındaki iletişimi ve diyalogu da bu birimler daha hızlı ve verimli bir şekilde uygulamaya koyabilirler. Bu yüzden yerel yönetim birimleri geri bildirim konusunda da avantaja sahiptir. Sorunların çözümünde sivil toplumu, özel sektörü ve toplum kesimlerini işin içine dahil etme konusunda da belediyeler başarılarla sahiptir. Yine günümüzde gün geçtikçe sorunların çözümünde ortaklık, elbirliği, katılım gibi değerler ön plana çıkmaktadır. Belediyelere imkan ve fırsat verilmesiyle bu sinerjinin de ortaya çıkacağı görülmelidir.

Geçmişten günümüze demokrasi açısından yerel yönetimlerin etkin olabileceği alanlarda merkezi yönetimlerin etkisinin azaltılması ve yetkilerin yerele devredilmesi, yerel demokrasi için gerekli görüldüğü kadar etkinlik ve verimlilik için de önemli görülmüştür. Merkezin yetkileri azaltılırken ki bu yönetim daha çok politikaları, stratejileri, ilke ve standartları belirleyerek denetimi ve kontrol işlevlerini sürdürmektedir, diğer taraftan kamusal sosyal hizmetlerin uygulama boyutu ise yerel yönetimlere devredilmeye çalışılmaktadır. Merkez daha çok sosyal hizmetin teorik ve politik zeminine katkı sağlarken, uygulama birimi olarak artan oranda belediyelerin ön plana çıktığını belirtebiliriz. Burada merkezi yönetimin dağılması anlaşılmamalıdır (Bossuyt ve Gould, 2014).

Yerel yönetimlerin, özellikle belediyelerin, etkin ve verimli olması isteniyorsa diğer taraftan yetki, görev ve sorumluluk artışının bunu tek başına sağlama konusunda yetersiz kalabileceği de akıldan çıkartılmamalı, bunun için mali kaynakların ve desteklerin de arttırılması söz konusu edilmelidir. Belediyelerin etkin bir belediyecilik için, mali olanaklarının geliştirilmesi ve bu konuda belediyelerin sahip olduğu kaynakların arttırılması, kaynak yetersizliği sorununa kısmen de olsa çözüm üretecektir. Bu hem yerel yönetimlerin mali kaynaklarının arttırılmasıyla hem de hali hazırda sahip oldukları mali kaynakların da israf edilm/eden etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasıyla gerçekleşecek bir durumdur. Etkin ve verimli bir sosyal hizmet, kaynakların sınırlı olduğu belediye yönetimleri için de hayati derecede önem arz eder.

Yerel yönetimlerden günümüz dünyasında beklenen şey, onların dünyanın geldiği noktadan hareketle demokrasiyi ve etkinliği uyumlulaştırmaları, özellikle demokratik katılımdan ve halkın yönetimi denetlemesinden taviz vermeden verimli/etkin bir yönetim

ortaya koymalarıdır. Sosyal nitelikli hizmetlerin yerel yönetimlere devredilmiş olması, kaynak israfının son bulmasını ve yetkilerin etkin, verimli, demokratik bir şekilde kullanılacağını garanti altına almamaktadır. Bunun gerçekleşmesi kolay görünmemekle birlikte, zorunluluk arz ettiği de akıldan çıkarılmamalıdır. Aksi takdirde yerel yönetimler, özellikle belediyeler, bir yanda sahip oldukları avantajları iyi değerlendirememiş olurlar, diğer taraftan toplum nezdinde sahip oldukları, temel toplumsal meşruiyetlerini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalabilirler.

6518 sayılı Kanun, belediyeler açısından sosyal hizmetlerin sahiplenilmesi, yürütülmesi ve geleceğe taşınmasında önemli bir mevzuattır. Bu yasa kanaatimizce Büyükşehir belediyelerine sosyal hizmetler konusunda önemli hizmet kapılarını açacaktır. Başta Büyükşehir belediyeleri olmak üzere tüm yerel yönetimler bu konuda hazırlık yapmalılar, tarihsel tecrübelerinden hareketle sosyal hizmet alanında etkinlik ve verimlik kadar demokratik katılım kanallarını nasıl birlikte uzlaştıracaklarını da belirlemelilerdir.

Bu adem-i merkezîyetçi reformlar fonksiyonel ve pragmatik olması, bürokrasiden uzak, daha esnek ve şeffaf olması gereği kadar denetime de açık olmalıdır (Wegelin ve Borgman 1995: 134). Yine alanda uzman, tecrübeli sosyal hizmetin teorisine ve uygulamasına sahip personele ihtiyaç vardır. Bu anlamda sosyal hizmetlerin birçok kurum ve kuruluş tarafından yürütüldüğü göz ardı edilmeden, alanda işbirliği, eşgüdüm ve koordinasyonun sağlanması gerekir.

Yine belediyelerin kendi aralarında da yetki, görev ve sorumluluk dağılımının rasyonel, makul, etkinlik, verimlilik ve demokratiklik ilkelerine uygun bir şekilde yerine getirmesi gerekmektedir. Özellikle BŞB ile ilçe belediyeleri arasında bu dağılımın doğru yapılmasında sayısız fayda vardır.

Sosyal hizmetler yerel yönetimlere devredilirken ya da bu niyet ortaya konulurken, belediyelerin sivil toplum örgütlerinin tecrübelerinden ve gönüllülüğün pozitif kazanımlarından yararlanacağı düşünülmektedir. Yine yerel halkın yönetime daha kolay ve doğrudan katılacağı varsayımından hareket edilmektedir. Ayrıca belediyeler yerel aktörleri hizmet sunumuna ve yönetime dahil etme konusunda daha avantajlı olduğu hesaplanmaktadır. Belediyelerin yerel ihtiyaçlar çerçevesinde hizmet sunma imkanlarından bahsedilerek bu ve buna benzer gerekçelerle

belediyelere sosyal hizmetin devrinden bahsedilmektedir. Bununla birlikte bazı dezavantajlara yönelik hazırlıklı da olmak gerekmektedir. Bunların başında merkezi yönetimle belediye yönetiminin farklılaşmasının getirdiği gerilimler göz önünde bulundurulmalıdır. Ayrıca belediyelerin güç, kapasite ve imkan farklılıkları unutulmamalıdır. Yine belediyelerde partizanlık, kayırmacılık ve keyfiliğin daha kolay görülebileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. İller arası farklılık ve bunun oluşturduğu başka olumsuzluklar da hesaba katılmalıdır. Bu ve benzeri durumlara karşı önceden önlemler alınmalı, belediyelere hizmet aktarımı yapılırken, bu birimlerin yasal, idari, mali ve kurumsal imkanları geliştirilmeli, kapasiteleri arttırılmalıdır. Aksi takdirde beklenenin tam tersi sonuçlar kaçınılmaz olur. Kısaca gelecek yıllarda, herhalde tartışma sosyal hizmetin yerleşip yerleşmeyeceğinden ziyade, bu yerleşmenin nasıl olacağı ve belediyelerin buna nasıl hazırlanacaklarına yönelik sürecektir.

Sosyal hizmet alanında farklı kurumların aynı ya da benzer yetkilere sahip olmaları ve benzer hizmetleri aralarında koordinasyon ve eşgüdüm olmadan yerine getirmeleri geçmişte çokça eleştirilmişti. Özellikle belediyelere sosyal hizmetlerin devredilebilecek olması, bahse konu olan sorunu bir dereceye kadar çözmeye katkı sağlayacaktır. Bu bağlamda hizmetlerin dağınıklıktan kurtulmasının sağlanması için kurumlar arası yetki, görev ve sorumlulukların yeniden gözden geçirilmesi gerekir. Burada yerel yönetimlerin kendi aralarında ve özellikle BŞB ile ilçe belediyeleri arasında yetki, görev ve sorumlulukların rasyonel, makul çerçevede belirlenmesi özellikle önem arz etmektedir.

Kaynakça

Başaran, Sermet (2014), “Yerel Yönetimler ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Arasındaki Hizmet İlişkileri”, Çağdaş Yerel Yönetimler, C.23, S:1, ss.1-13.

Bossuyt, J. ve Gould, J. (2014), “Decentralisation and Poverty reduction: Elaborating the linkages”. (<http://www.ecdpm.org/publications/decentralisation-poverty-reduction/>), Maastricht: ECDPM Policy Management Brief 12, (06 Haziran 2014).

Erdem, Tevfik (2006), “Yoksulluk”. Feodaliteden Küreselleşmeye Temel Kavramlar ve Süreçler, (Ed.) T. Erdem, Lotus Yayınevi, Ankara, ss. 321-365.

Göze, Ayferi (1995), Siyasal Düşünceler ve Yönetimler, Beta Yayınları, İstanbul.

John, Peter (2001), Local Government In Western Europe. Sage Publications, London.

Keleş, Ruşen (1994), Yerinden Yönetim ve Siyaset, 2. Baskı, Cem yayınları, İstanbul.

Kesgin, Bedrettin (2015), “Etkinlikle Verimlilik Arasında Belediyeler”, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, S:14, ss. 157-176.

Kesgin, Bedrettin (2014), “Sosyal Hizmetler Bağlamında SHÇEK’in Taşra Teşkilatının İl Özel İdaresine Devri Sorunu”, Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, S: 50, ss. 139-150.

Kesgin, Bedrettin (2013), Kamu Sosyal Politikalarında Sosyal Yardım, Açılım Yayınları, İstanbul.

Kesgin, Bedrettin (2012), "Kentsel Yoksulluğa Yönelik Yerinden ve Yerel Müdahale; Sosyal Belediyecilik". SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, S: 26, s. 69-180.

Lundgvist, Lennart J. (2004), "Integrating Swedish Water Resource Management: A Multi-Level Governance Trilemma". Local Environment, C. 9, S: 5, ss. 413-424.

Massey, Andrew (2004), "Modernisation As Europeanisation: The Impact of The European Union on Public Administration", Policy Studies, C. 25, S:1, ss. 19-33.

Mingione, E.; Marco, O.; Jose, P. (2002), "Cities as Local Systems", Social Assistance Dynamics Europe, (Ed.) Saraceno, Chiara, The Policy Press, UK, ss. 35-79.

Mishra, Amesh (1999), Globalization and The Welfare State, Cambridge University Press, London.

Rooij, Rob De (2002), "The Impact of The European Union on Local Government In The Netherlands", Journal of European Public Policy, C. 9, S:3, ss. 447-467.

Sharpe, L.J. (1970), "Theories and Values of Local Government", Political Studies, C.18, S:2, ss. 153-174.

Tortop, Nuri (1996), Yerel Yönetimler Maliyesi, Görev ve Kaynak Bölüşümü, TODAİE Yayını, Ankara.

Wegelin, E.A. ve Borgman, K.M. (1995), "Options for Municipal Intervention in Urban Poverty Alleviation", Environment and Urbanization, C.7, S:2, ss. 131-151.

Yenigürbüz, Ethem, "Bakan Şahin: Sosyal Hizmetler Belediyelere Devredilecek", Hürriyet, 02 Şubat 2013.

İlgili Mevzuat

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (8 Haziran 2011). Resmi Gazete, 633/27958.

ASPB Teşkilat ve Görevleri Hakkında KHK İle Bazı Kanun ve KHK'lerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (19 Şubat 2014). Resmi Gazete, 6518/28918.

Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğünün Kaldırılması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (13 Ocak 2005), Resmi Gazete, 5286/25710.

Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu Kanunu (24 Mayıs 1983), Resmi Gazete, 2828/18059.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Hükmünde Kararname (2 Kasım 2011), Resmi Gazete, 662/28103.

Büyükşehir Belediye Kanunu (23 Temmuz 2004), Resmi Gazete, 5216/25531.

Belediye Kanunu (13 Temmuz 2005), Resmi Gazete, 5393/25874.

Belediye Kanunu (14 Nisan 1930), Resmi Gazete, 1580/1471.

On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (6 Aralık 2012), Resmi Gazete, 6360/28489.

TERÖRİZMİN FİNANSMANIYLA MÜCADELEDE VERGİLENDİRME VE TERÖR İLİŞKİSİ

Burcu GEDİZ ORAL¹

ÖZ

11 Eylül 2001 saldırıları sonrası ABD'nin teröre karşı başlattığı savaşın bir parçası olarak terörizmin finansmanı ile mücadele önem kazanmıştır. Literatürde terör örgütlerinin finans kaynakları olmadan varlıklarını devam ettiremeyeceği gerçeği kabul edilmiştir. Birçok ülke suç kaynaklarının vergilendirilmesi prensibini uzun süre önce kabul etmiştir. Anti-mali suç stratejilerinde mali suçlarla mücadele hedeflendiğinden vergi suçları çok az dikkate alınmıştır. Vergilendirme ile terörizm arasındaki bağlantının ortaya konması küresel terörle mücadelede kilit nokta olacaktır. Vergi suçlarına ve vergi cennetlerine bakış açısının değiştirilmesi terörizmin finansman kaynaklarıyla mücadeledeki başarıyı arttırabilecektir. Çalışmanın amacı vergilendirme ve terör arasındaki bağlantıyı ortaya koymaktır. Bu amaçla, vergi tabanlı stratejiler ile Türk vergi hukukunun kapsamı araştırılıp yasal durum değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Terörizm, Vergi Suçları, Vergi Cennetleri, Vergilendirme

THE NEXUS BETWEEN TAXATION AND TERRORISM IN COUNTER-TERRORISM FINANCING ABSTRACT

The fight against the financing of terrorism has gained impetus after the attacks of September 11th, 2001 as part of the war on terrorism in the USA. It is widely accepted in the relevant literature that terrorist organizations cannot continue to exist without financial resources. Many countries have long acknowledged the principle of taxation of the sources of crime. As the purpose of anti-financial crime strategies is to struggle with financial crimes, tax offences have received relatively little attention. It would play a key role in the global success of counterterrorism to reveal the nexus between taxation and terrorism. A change of perspective on tax offences and tax havens will contribute to the success of the efforts countering the financing of terrorism. The aim of the study is to establish the link between taxation and terrorism. For this purpose, the tax-based strategies and the scope of the Turkish tax law will be investigated and the legal situation will be evaluated.

Keywords: Terrorism, Tax Offences, Tax havens, Taxation

¹ Yrd. Doç. Dr., Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık Finans Bölümü, 0 236 2012975, burcu.gediz@cbu.edu.tr

GİRİŞ

11 Eylül terörist saldırılarından bu yana teröre ilişkin bilimsel çalışmalar önemli ölçüde artmıştır. Bu çalışmalar terörle ilgili pek çok durumun daha iyi anlaşılmasını sağlamıştır. Politikacılar, yöneticiler, kolluk kuvvetleri ve akademisyenler arasında terörizm önemli bir endişe kaynağı olmasına rağmen, terör örgütlerinin nasıl finanse edildiğini uzun süre neredeyse görmezlikten gelinmiş, terörle ilgili araştırmaların çoğunluğunda aslında teröre maddi destek sağlayan mali suçlara değinilmemiştir (Sullivan vd., 2014: 357).

Vergilendirme ve terörizm arasındaki bağlantı 11 Eylül Olayları ile büyük ölçüde teröre uluslararası tepkinin ortak ürünü olarak ön plana çıkmış, bazı mütevazı derneklerin terörün finansmanında odak noktası olduğu gündeme gelmiştir. Dahası fonları uluslararası hareketliliği terörün uluslararasılaşmasını kolaylaştırmıştır (Gallant, 2007: 454).

Uluslararası vergilendirme alanında, vergi cennetlerinin varlığı, her zaman devletlerin vergilendirme ve vergi toplama yeteneği üzerinde bir yıkım olmuştur. Karakteristik olarak düşük vergi oranları ile özdeşleşmiş bu cennetler, gelirler için yoğun bir rekabet oluşturan en ucuz küresel yerleşim alanlarıdır. Vergi cennetlerinin sıkı gizlilik kuralları, paranın küresel izini izleme girişimini bertaraf eden hesapları, yasal kimlik yetersizliği ve finansal faaliyetlerin sistemli olarak incelenmemesi ceza kökenli gelirlerin barınağı olmasına neden olmuştur (Oxfam, 2000).

Vergilendirme son on yılda geliştirilen anti-mali suç stratejilerinde nispeten sınırlı kalmış bir alandır. Kara para aklama yasaları ve müsadere rejimlerinde, ulusal ve uluslararası çabalarda mali suçlarla mücadele hedeflenerek vergi suçları çok az dikkate alınmıştır. Vergi cennetleri terörizmin finansmanında potansiyel merkezler olarak değerlendirilmektedir. Vergi suçları ve terör suçları arasındaki yakınsama uluslararası ceza hukukunda göz ardı edilmekteyken, vergi cennetleri terör kaynaklarının uluslararası akımında önemli bir rol üstlenmektedir. Çalışmanın amacı vergilendirme ve terör arasındaki bağlantıyı ortaya koymaktır. Bu amaçla, vergi tabanlı stratejiler ile Türk vergi hukukunun kapsamı araştırılıp yasal durum değerlendirilecektir.

1. TERÖRİZM

Terör ve terörizm kavramlarının tanımlanması konusunda uluslararası bir uzlaşa sağlanamamıştır. Terörizm ideolojik ve politik bir bakış açısı olduğundan, terörizm tanımlaması kişiseldir ve her kişi ya da ulusa göre farklı anlamlar taşıyabilir (Gökbunar, Uluşan, 2010: 7). Bu durum her devletin terörizmi farklı algılamasına neden olmuştur. Bir devletin terörist ilan ettiği bir kişi başka bir devlet tarafından özgürlük savaşçısı olarak görülmüştür. Ortak bir tanımın yapılamayışı akademik çalışmalara da yansımış terör konusunda literatürde pek çok tanım yapılmıştır. 11 Eylül olayları sonrasında terörizm üzerine odaklanılmasına rağmen hala genel kabul gören bir tanım yapılamamıştır (Golder ve Williams, 2004: 270). Bu durum terörizm ile mücadelede etkin yaptırımların hayata geçirilmesinin önündeki en büyük engeldir (Aykın ve Sözmén, 2008: 2).

Terörizmin kısa ve öz tanımı; istenen politik taleplerin karşılanması için kişilerin, grupların veya hükümetlerin korkutulması amacıyla, şiddet ve yok etme fiillerinin sistematik olarak kullanılması veya kullanılma tehdidi ile korku oluşturulmasıdır (Wilkinson, 1977: 49; Ganor, 2010).

Türk yasalarında ise terör tanımı, 12.04.1991 tarih ve 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanunu'nun 1. maddesinde yapılmıştır (<http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.3713.doc>):

“Terör; cebir ve şiddet kullanarak; baskı, korkutma, yıldırma, sindirme veya tehdit yöntemlerinden biriyle, Anayasada belirtilen Cumhuriyetin niteliklerini, siyasî, hukukî, sosyal, laik, ekonomik düzeni değiştirmek, devletin ülkesi ve milletiyle bölünmez bütünlüğünü bozmak, Türk Devleti'nin ve Cumhuriyetin varlığını tehlikeye düşürmek, devlet otoritesini zaafa uğratmak veya yıkmak veya ele geçirmek, temel hak ve hürriyetleri yok etmek, devletin iç ve dış güvenliğini, kamu düzenini veya genel sağlığı bozmak amacıyla bir örgüte mensup kişi veya kişiler tarafından girişilecek her türlü suç teşkil eden eylemlerdir”.

Terörizmin temel amaçları yıllar boyunca büyük ölçüde değişmeden kalsa da, teknolojik ilerlemeler teröristlere zaman zaman daha yıkıcı eylemler yapmaları konusunda olanak sağlamıştır. Giderek küresel kapsamda olmasıyla birlikte, tüm dünyada terörizmin ülkelerde yarattığı ekonomik sorunlar gündeme gelmiştir.

1.1. Terörizmin Ekonomik Etkileri

Son yıllarda terör ekonomisini inceleyen literatür genel olarak, terörün arkasındaki ekonomik ve sosyo-ekonomik faktörleri analiz eden çalışmalar ve terörizmden kaynaklanan ekonomik etkileri inceleyen çalışmalar olmak üzere iki grupta değerlendirilebilir. Çalışmanın amacı doğrultusunda, burada ikinci gruba değinilecektir.

Literatürde çeşitli ampirikanaizlerde farklı teknikler, yaklaşımlar ve veri setleri kullanılarak terörün ekonomik maliyetleri değerlendirilmiş, terör ile ekonomik büyüme, yatırımlar ve siyasi istikrarsızlık arasında ters bir ilişki bulunmuştur (Venieris ve Gupta, 1986; Barro, 1991; Alesina Perotti, 1993, 1996; Rodrik, 1999; Addison vd. 2002; Gupta vd., 2004; Barth vd., 2006). Terör düşük büyüme ve yüksek enflasyon ile ilişkilendirilmektedir. Ticaret, turizm ve iş hayatı güven ortamının zedelenmesi nedeniyle terörden olumsuz etkilenmektedir. Terörün vergi tabanını aşındırıp vergi idaresinin etkinliğini azaltarak vergi gelirleri üzerinde, harcama bileşimini değiştirerek kamu yatırımları üzerinde olumsuz etkileri söz konusudur. Ayrıca, savunma harcamalarındaki artış daha yüksek hükümet harcamalarına yol açmakta ve bu makroekonomik istikrar pahasına daha düşük eğitim ve sağlık harcaması anlamına gelmektedir (Gupta vd., 2004: 403- 406).

Yang vd. (2012) artan anti-terör harcamalarının ekonomik büyüme ve sosyal refah üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında; anti-terör harcamalarına ilişkin mümkün olan en az miktarda harcamanın, maksimum ekonomik büyüme hızına yol açacağını ve maksimum toplumsal refahı sağlamak için, hükümetlerin anti-terör harcamalarına bütçe ayırmaları gerektiğini bulmuşlardır (Yang vd., 2012: 1). Saxton (2002) terörizmin ekonomik giderlerinin güvenliğe ek bir maliyet olmasından dolayı bir “emniyet” veya “terör vergisi” ne benzer olacağını öne sürmüştür.

11 Eylül saldırılarından doğan toplam kaybın 50 milyar dolar ve 3000 üzerinde hayat kaybı olduğu tahmin edilmektedir. Vergi sisteminin terör kayıplarının telafisinde nasıl kullanılabileceğinin ve bunun nasıl geliştirilebileceğinin analizi önemli bir konudur. Terörist saldırılardan zarar görenlerin kayıplarıyla orantılı olarak gelir vergilerinin düşürülmesi bir nevi zımni sigorta olarak görülebilir. Bu

şekilde sağlanan özel vergi avantajları ile hem terör saldırılarının kurbanları için hem de hükümet için davranışsal teşvikler sağlanacağı açık olsa da, neticede bu tür vergi muafiyetleri, gelir vergisi hâsılâtının düşmesine neden olacak ve idareyi gelir kaybına uğratacaktır. Ancak, toplumun tüm kurumlarına yönelik kayıpların mahsubu pozitif dışsallık yaratacağından, bir bütün olarak toplum için güvenlik optimal düzeyde teşvik edilebilecektir (Chorvat ve Chorvat, 2003: 425).

Literatürde yasadışı ekonomik faaliyetlerle yasal finansal akımlar arasındaki ilişkiye dair kanıtlar mevcuttur. Bu tür faaliyetler devlet ve finansal kurumların itibarını sarsıp, yönetimi zayıflatır. Kaynak dağılımında etkinliği bozarak crowding-out etkisi yaratıp, meşru firmaların piyasa dışında kalmalarına neden olabilir. Bu kaynakların yeniden yasadışı alanlarda kullanılma ihtimali de daha yüksektir. Bazı yasadışı ekonomik faaliyetlerle simbiyotik ilişkiler gelişebilir. Gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak görülen yolsuzluk ile karapara aklama arasında simbiyotik bir ilişkinin var olduğu söylenebilir. Üstelikte karapara aklama ve yolsuzluk karşılıklı olarak birbirini güçlendirmektedir (Rao, 2013: 2).

1.2. Terörün Finansmanı ile Mücadele

Teröristler ideoloji odaklı hedeflerini gerçekleştirmede faaliyetlerini finanse etmek için çok çeşitli yöntemler kullanırlar. Dünya Bankası ve IMF göre terörizmin finansmanını, herhangi bir formda terörizme olan mali destek ya da bu gibi durumların cesaretlendirilmesini, planlanmasını sağlayan fonlardır (Gediz Oral, Koç, 2010: 195).

Yasa dışı finansal fonlar üç ana formda görülebilir (UNECA 2013):

- Hırsızlık, rüşvet ve hükümet yetkililerinin yaptığı diğer yolsuzluk türlerinin gelirleri,
- Uyuşturucu ticareti, şantaj, sahtecilik, kaçakçılık ve terörün finansmanı dahil suç faaliyetlerinin gelirleri
- Vergi kaçakçılığı ve aklanan ticari işlemler.

Küresel yasadışı finans çıkışlarının yaklaşık % 35'ini çok uluslu şirketler aracılığıyla gerçekleştirilen suç faaliyetlerinin oluşturduğu tahmin edilmektedir. Bu alanda en değerli pazarın mal, insan, silah ve doğal kaynakların küresel yasadışı akışı ile uyuşturucu ve sahtecilik olduğu kabul edilmektedir (Haken, 2011). Özellikle

gelişmekte olan ülkelerde yatırımları çekmek için bu tür finansal akımlara müsamaha gösterilebilmektedir (Savic, 2016: 10).

Yasadışı sermaye çıkışı nedeniyle döviz kurunun değer kaybetmesi yüksek mali açıklar, enflasyon ve dış borca neden olarak ekonomide makroekonomik istikrarsızlıklara yol açıp, güven kaybını tetikleyecektir. İhtiyatlı makroekonomik politikalar yasadışı akışları azaltabilir. Ancak yapısal ve yönetim ile ilgili sorunlar da çıkışları durdurmak için ele alınmalıdır (Kar, 2012).

Yasadışı ekonomik faaliyetlerden elde edilen kazançlardan ulusötesi suç şebekeleri kurma ve sürdürmede yararlanılmaktadır. Bu suç şebekeleri meşru ekonomileri desteklemede çok az güdüye sahiptir (Haken, 2011).

Terörün finansmanı ile mücadele terörle mücadelenin sadece bir bölümünü oluşturmaktadır. Ancak terör örgütlerinin finans kaynaklarının tespiti ve engellenmesi, örgütün operasyon kabiliyetini azaltarak terör eylemleri üzerinde direkt bir etkiye sahiptir. Finans kaynaklarından yoksun bir örgütün varlığını ve eylemlerini sürdürmesi neredeyse imkânsızdır. Bu nedenle terörün finansmanı ile mücadele terörle mücadelede önemli bir yer tutmaktadır (Yücebaş, 2011: 219).

1.2.1. Uluslararası Boyut

Terör örgütlerinin finans kaynaklarının engellenmesi için ulusal ve uluslararası alanda yapılan mücadelenin birlikte yürütülmesi gerekir. 11 Eylül saldırıları öncesinde bu mücadele alanları sadece devletlerin kendi bünyesinde yürütülürken, saldırı sonrasında özellikle hukuki ve finansal mücadele uluslararası kuruluşların en önemli gündem maddeleri haline gelmiştir.

Terörle mücadele eden başlıca uluslararası kuruluşlar; Birleşmiş Milletler, Mali Eylem Görev Gücü (FATF), Avrupa Birliği, Avrupa Konseyi, Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Egmont Grubu, Wolfsberg Grubu, Basel Komite, Interpol ve Europol'dür.

11 Eylül saldırıları öncesinde dünyada karaparanın aklanmasının önüne geçilmesi ve kontrolünde önemli gelişmeler kaydedilse de terörün finansmanı amacıyla yasadışı yollardan elde edilen kâr ve fonların aklanmasının önlenmesinde yetersiz kalmıştır. 11 Eylül saldırıları sonrasında FATF aslında misyonu sadece aklama ile mücadeleye yönelik önlemler geliştirmek olan bir

kurum iken, terörün finansmanı ile mücadeleyi de kapsayacak şekilde görev alanını genişletmiştir (Miynat ve Duramaz, 2013: 319).

Terörizmin finansman kaynaklarıyla mücadele, kişi ve işletmeler hakkında ayrıntılı bilgi içeren veri tabanlarının yönetimi ile gerçekleştirilebilir. Bu veritabanları hesapların, sağlayıcıların ve müşterilerin finansal durumu kadar finansal şirketler aracılığıyla transfer edilen kaynakların da bilinmesi demektir. Bu bilgilerin mali otoriteler tarafından vergi beyanlarında kullanılmasıyla birlikte mali denetimlerin etkinliği artacaktır. Böylece mükelleflerin eksik beyan vermeleri veya vergi kaçırmaları önenebilecektir (Serpel, Shachmurove, 2005: 70).

1.2.2. Ulusal Boyut

Türkiye’de terörizmin finansmanının önlenmesine yönelik mevzuat (<http://www.masak.gov.tr/tr/content/ulusal-mucadele-tf/73>);

- 6415 sayılı Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Hakkında Kanun

- 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun

- 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu,

- 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanunu

- Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik

- Terörün Finansmanına Yönelik Şüpheli İşlemlerin Bildirimi Genel Tebliği

- 6 sıra numaralı Mali Suçları Araştırma Kurulu Genel Tebliğinden oluşmaktadır.

Uluslararası konjonktür ile paralel olarak Türkiye’de terörizmin finansmanı ile hukuki ve finansal mücadele konusundaki adımlar 11 Eylül sonrasında atılmıştır. Türkiye’de, terörizmin finansmanının suç olarak kabul edilmesi ve terörist malvarlıklarının tespit edilmesi ile dondurulmasına ilişkin yasal çerçevenin tamamlanması 6415 sayılı Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Hakkında Kanun sonrasında gerçekleşmiş, uluslararası arenada alınan tedbirlerin birçoğu ülkemiz tarafından benimsenerek iç hukukumuza dâhil edilmiştir.

2. VERGİLENDİRME VE TERÖR

Vergiler ve terörizm arasındaki bağlantı terör varlıkları için küresel takibe ışık tutmaktadır. Terör varlıklarının potansiyel merkezleri olarak tanımlanan vergi cennetleri terör kaynaklarının sınır ötesi hareketini sağlamada önemli bir rol üstlenmektedirler (Gallant, 2007: 453; Gottschalk, 2009: 76).

Yasaların karmaşıklığı, uluslararası vergileendirme ilişkilerindeki karmaşa gibi sebeplerle zaten birçok mekaniği erişilmez, anlaşılabilir bir konu olan vergileendirme ile terör finansmanı yakınsaması uluslararası ceza hukukunca göz ardı edilmiştir. Böylece, vergileendirme ve terörün finansman kaynakları arasında çok ciddi ilişkiler ortaya çıkmaya başlamıştır (Gallant, 2007: 453).

Konu bundan sonraki kısımda suç gelirlerinin vergileendirilmesi, vergi suçları ve vergi cennetleri ilişkisi bakımından ele alınacaktır.

2.1. Suç Gelirlerinin Vergileendirilmesi

Suç kazançlarının vergileendirilmesi çağdaş vergileendirmenin ayrılmaz bir parçası olarak ortaya çıkmaktadır. Yasal olmayan kazançların suç sayılması, cezalandırılması ve müsadere küresel sözleşmelerin anahtar bileşenini oluşturan karapara aklama yönetmeliğinin bir parçasıdır. Yasal olmayan kaynakların vergileendirilmesi prensibi, yeni bir fikir değildir. Birçok ülke suç kaynaklarının vergileendirilmesini uzun süre önce kabul etmiştir (Ryder, 2011: 196-197).

Bölgesel vergileendirme uygulamaya konulan anti-ceza finans stratejileri nispetinde dirençle karşılaşmıştır. Karapara aklama yasaları ve müsadere rejimlerinde, ulusal ve uluslararası çabaların ceza takipçiliği frenlemek için koymaları gereken mali hedeflerde, vergileendirme pek dikkate alınmamıştır. Aksine pek çok ülkenin kanunları, yasadışı kazanç üzerinden vergi artırımına güçlü bir imkân tanımıştır (Mumford ve Alldridge, 2002). Birçok ülkede gelirin yasadışı kökenli olması bir vergi dayatmasına engel değildir. Çünkü vergi hukuku vergileendirilebilir kaynakları yasal ve yasadışı hiçbir ayrıma tabi tutmamıştır. Yasal ya da yasadışı olsun gelir getiren herhangi bir kaynak vergileendirilebilir kabul edilmiştir (Gallant,

2007: 453). Vergi Usul Kanunu’nun 9. Maddesine² göre bir faaliyetin kanunlarla yasaklanmış olması o faaliyetten elde edilen gelirin vergilendirilmesine engel değildir. Kazanç yasadışı yollardan sağlanmış olsa da vergiyi doğuran olay meydana gelmekte, vergi mükellefiyeti doğmakta kazanç vergiye tabi olmaktadır (Gökbunar, 2010, 146). Suç gelirlerinin vergilendirilmesi konusunda hiçbir ahlaki eğilim de bulunmamaktadır.

Genel olarak bu şekilde tasarlanan vergiler vergilendirmenin temel ilkeleriyle tutarlıdır. Vergilendirme, ekonomik faaliyetler üzerine uygulanan devlet kontrolünün meşru bir aracıdır. Daha dar anlamda vergilendirme, belirli faaliyetlerini teşviki (yatırım teşvikleri) veya caydırılması (günah vergileri) için uygulanır. Suç gelirlerinin vergilendirmeyle caydırılması belirli kavramsal ve pratik zorluklar içermektedir. Bu vergilendirmeyi temel amacından uzaklaştıracaktır. Caydırıcılık esas olarak ceza hukukunun konusudur. Verginin esas amacı gelir yaratmak iken suçu azaltmak, sigara veya alkol tüketimini engellemek hatta ağır sanayinin kontrolü gibi amaçlarla kullanımı onu esas amacından uzaklaştırırsa da hiç şüphe yok ki vergilendirmeyle suç gelirlerinde bir azalma yaşanabilir (Gallant, 2013: 120).

Bu konuda güçlü bir destek eşitlik ve genellik ilkesi argümanından türemiştir. Suç gelirleri de dahil olmak üzere, herkes kamu finansmanına katkıda bulunur (Gallant, 2013: 120). Verginin sadece dürüst kazançlardan tahsil edildiği varsayıldığında bu durum suçlular üzerinde bir mali yarar sağlayacaktır. Bu ister mali dolandırıcılık olsun ister diğer finansal suçlar olsun bu yollarla elde edilen kazançların vergilendirilebilir olup olmadığı prensibiyle sınırlı değil, aslında tamamen suç faaliyetinin yakalanmasıyla alakalıdır (Gallant, 2013: 122).

Bu dayanak benzer şekilde Anayasamızın 73. Maddesi’de³ mevcuttur. Yasadışı kazançların vergilendirme kapsamı dışında

² **Madde 9** – Mükellefiyet ve vergi sorumluluğu için kanuni ehliyet şart değildir. Vergiyi doğuran olayın kanunlarla yasak edilmiş bulunması mükellefiyeti ve vergi sorumluluğunu kaldırmaz (<http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.4.213.pdf>).

³ **Madde 73-** Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, malî gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür (https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa_2011.pdf).

kalması hem genellik ilkesine hem de kanunlar önünde eşitlik ilkesine ters düşecektir (Tosuner, Arıkan, 2014: 82).

Müsadere yasaları genel olarak suç takipçiliğinden türetilmiş tüm paraların müsaderesini gerektirmelidir. Vergi kanunlarında, kazancın tamamı değil, belli zamanlarda kazancın belli bir yüzdesini almak esas olduğundan doğal olarak, yasadışı işlemler yasal piyasa işlemlerinin dışında kalmakta, malların satış noktasında eklenen hiçbir tüketim vergisi olmamaktadır (Gallant, 2007: 453). Bu eğilim, yasadışı maddelere doğrudan sahip olanlara, damga vergileri, tüketim vergileri, lisans ücretleri ya da diğer özel vergi tedbirlerini gerektirmektedir.

Suç gelirleriyle mücadele için bir strateji olarak önerilen suç gelirlerinin vergilendirilmesi, bu konuda yeni yaklaşımlardan ziyade vergi hukukunda standart bir uygulamanın teşvik edilmesi gerektiğini göstermektedir. Finansal suçların vergilendirilmesi, yasal olsun ya da olmasın tüm kazançların devlet hazinesi katkıda bulunacağı anlamına gelmektedir (Gallant, 2013: 119).

2.2. Vergi Suçları ve Terör Suçları

Vergi suçunun tanımı Vergi Usul Kanunu'nda (VUK) yapılmamıştır. Vergi ceza hukukunun temel kavramı olan vergi suçu; yasalarla ödevli bulunan vergi yükümlüsü veya vergi sorumlusu tarafından ya da vergilendirme işlemlerindeki görevliler tarafından vergi Kanun'larında gösterilen maddi ve biçimsel yükümlülüklerle aykırı olarak işlenen fiillerdir (Altundış, 2007: 168).

Vergi suçları, devlet hazinesine karşı işlenen ekonomik suçlardan olup, burada korunan hazine yararı ile kamu yararı özdeşleşmekte ve sonuçta korunan hukuki menfaat, kamu yararı olmaktadır (Öncel vd., 2008: 209).

Vergi kaçakçılığı veya hazineyi kayba uğratan bir dolandırıcılık, uzun süreden beri cezai sorumluluğun esasını oluşturmuştur. Suç kazançlarını vergilendirme fikri oluşabilecek büyük hasarların finansmanında kaynak olması potansiyeli ile karakterize edilmiştir (Gallant, 2013: 119).

Birkaç önemli vaka dışında, vergi suçlarına ne fazla dikkat çekilebilmiş ne de oluşumuna karşı belirgin kararlı bir siyasi irade sağlanabilmiştir. Ulusal vergilendirme kodlarında cezai durumlar, vergi kaçakçılığı ve mali yolsuzluk olarak bilinen kamu kaynaklarının çalınmasını, özel çıkarlar için kullanılmasını içermektedir. Vergi

suçlarının sonuçlarını algılamadaki başarısızlık bu konuda ilgi oluşturmaya da başarısız kılmalıdır. Vergi kaçakçılığı ile, devlet altyapı finansmanı, kamu hizmet sunumu gibi alanlarda gerekli kaynakların bir kısmından mahrum kalmaktadır. Fakat terör suçlarının aksine maliyetler ve kamu zararı vergi kaçakçılığında net bir şekilde görülememektedir. Vergi suçları terör gibi korku kültürü ile iç içe geçmiş değildir. Terör faaliyetlerine yönelik daima bir sonraki faaliyette kurban olma endişesi yer almaktadır. Terörde zarar sadece kamu veya özel gelirlerde bir kayıp değildir, kurban sadece devlet değildir ve yani yaşanma ihtimali olan şey sadece bir mali kayıp değildir. Vergi suçlarında ise devlet sosyal hizmetler, eğitim, savunma gibi bazı kamusal malları finanse etme kapasitesini kaybetmektedir. Ayrıca vergi suçlarının mali yüküne katlanmak zorunda olduklarından diğer vergi mükelleflerinin, vergi yükleri de artacaktır. Çünkü oluşan vergi kaybını telafi etmenin en kolay yolu diğer vergi mükellefleri tarafından ödenen vergileri arttırmaktır (Gallant, 2007: 455).

Vergi suçları, her ne kadar terörle bağlantılı olduğu kabul edilse de nadiren sert tepkilerle karşılaşmaktadır. Elbette ki vergi kaçırma da terördeki gibi zımni bir kamuoyu onayı söz konusu olmamalıdır. Özgürlük savaşçıları ve meşru direniş hareketleri ile terör arasındaki ayrımı belirlemeye çalışırken, katliamları savunmak nasıl mümkün değilse; aslında teröristlerin vergi suçlarından sadece bir adım daha ileri cesarete sahip olduğu gerçeğinin anlaşılması vergi suçlarına bakış açısını değiştirebilecektir. Vergiden kaçınma için kullanılan strateji ve taktikler aynen terörün finansmanı için de kullanılmaktadır. Vergi suçları için oluşabilecek her tolerans, teröre gidecek kaynakları arttırabilir (Gallant, 2007: 455).

2.3. Vergi Cennetleri ve Terörizmin Finansmanı

Vergi cenneti ile ilgili literatürdeki tanımlara göre vergi cenneti ülkeler, vergi sistemlerinde sıfır ya da düşük oranlı vergi uygulayan ülkelerdir. Ancak ülkeler ekonominin durumuna göre belli sektörlerde vergisel kolaylıklar sağlamak durumunda olduklarından, vergisel kolaylık uygulayan her ülkeyi vergi cenneti olarak nitelendirmek yanlış olacaktır. OECD'nin 1998 yılında yayımlanmış olduğu rapordaki vergi cennetleri ile ilgili kıstaslar belirlenmiş, vergi cenneti olan ülkelerin listesi oluşturulmuştur. Bu kıstaslar (Kargı, Yaygır, 2016: 21);

-
- Hiç vergi uygulanmaması ya da nominal vergi uygulanması
 - Bilgi değişiminden kaçınılması
 - Sistemin şeffaflıktan yoksun olması
 - Belirli bir düzeyde faaliyette bulunma zorunluluğunun olmaması

Vergi cennetleri çoğunlukla ekonomik kaynak eksikliği olan, gelişmiş bir kamu alt yapısı olmayan, geçmişte bir sömürge öyküsünün parçası ve gelişen bir finans sektörüne sahip az gelişmiş ülkelerdir. Rekabetçi vergi oranları, sıkı mali gizlilik ve yaratıcı finansal ürünlerle potansiyel müşterileri için ülkelerini cazip kılmaya çalışmaktadırlar. Vergi cennetleriyle mücadelenin gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında olduğu söylemi aslında durumu aşırı derecede basitleştirmektedir. Çünkü vergi cennetleri içinde İsviçre⁴ Liechtenstein gibi kötü üne sahip gelişmiş bölgeler de bulunmaktadır (Gallant, 2007: 456).

Vergi cennetlerinde genellikle basit bir vergileme sistemi kullanılmakta ve kamu hizmetleri dolaylı vergilerle özellikle tüketim üzerinden alınan vergiler ile finanse edilmektedir. Uluslararası finansal ve ekonomik sistem açısından ele alındığında vergi cenneti olan ülkelerin risk primini arttırdığı, vergi ve kamu maliyesi sistemlerinin işleyişini zayıflattığı, vergi gelirlerinin dağılımındaki eşitsizliği daha da bozduğu, kaynak tahsisinde etkinliği düşürdüğü, ekonomik suçları daha kazançlı hale getirdiği ve yine gelişmekte olan ülkelerde kurumsal yapılara ve büyümeye zararlar verdiği öne sürülerek eleştirilmektedir (Öztürk, Ülgen, 2016: 247).

Vergi cenneti olan ülkelerin ve haksız vergi rekabetinin; ülkelerin vergi politikası üzerindeki egemenliklerini kaybetmelerine neden olduğu öne sürülmektedir. Bu durumun, vergi yükünün değişmesine ve değişen vergi yükünün özellikle gelişmekte olan dünya için büyük tehdit oluşturmaya yol açtığı iddia edilmektedir (Ulusoy, Karakurt, 2009: 80-105).

⁴ Modern vergi cennetlerinin en eskisi İsviçre olarak kabul edilir. İsviçre, İkinci Dünya savaşının öncesinde ve savaş döneminde güvenli bir alan niteliğine sahip olması sebebiyle sermaye çekebilen bir ülke olmuş, savaş sonrasında da savaşan ülkelerin, kayıplarını telafi etmek için vergi oranlarını arttırmaları üzerine bu durumunu daha da pekiştirmiştir (Aktan ve Vural, 2004: 11).

Vergi cennetleri çok uluslu şirketler açısından sağladığı vergisel avantajlarının yanında, vergi cenneti olan ülkeler açısından da sermayenin ve yeni yatırımların topraklarına çekilmesinde önem taşımaktadır. Ancak vergi cennetleri vergi kaçakçılığına neden olmaları, karapara aklamada aracılık etmeleri ve yolsuzluk ekonomilerine yol açmaları nedeniyle uluslararası mali sistem üzerinde olumsuz sonuçlar yaratmaktadır (Savic, 2016: 9).

Uluslararası ticarete gelişmiş ülkelerin temel sorunu, farklı ülkelerde iştirakleri olan işletmelere düşük vergi oranlarıyla kar avantajı sağlayan ülkelerdir. Örneğin gelişmiş ülkede bulunan bir şirket (A) üretim sürecinde kullanılan bir malı aşırı ya da adil piyasa değerini aşan bir fiyata vergi cennetleriyle ilgili bir şirketten (B) satın alınıp, ürettiği malı (A) ülkesinde satmaktadır. Bu durumda gelir aslında (A) ülkesinde elde edilmiştir. Fakat (B) ülkesindeki yapay yüksek giderler (A) ülkesinde tahakkuk ettirilen vergiye tabi kazancı düşürmektedir. (B) ülkesinde olmayan ya da çok düşük olan vergi oranları sonucunda yüksek bir kar ortaya çıkmaktadır (Gallant, 2007: 456).

Hemen hemen tüm gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren ve vergiden kaçınma çabası içinde olan kurumların vergi cennetlerinde ofisleri ve şubeleri bulunmaktadır. Hatta gelişmiş ülkelerde sadece finansal kurumların değil, aynı derecede ülkedeki varlıklı sınıfın vergi cennetlerinin avantajlarına sahip oldukları iddia edilebilir.

Dünya çapında suç kazançlarını izlemenin sağlanabilmesinde, karapara aklama yasalarına ve müsadere rejimlerine göre ulusal yasaların uyumlaştırılması gerektiği giderek sert yükümlülüklerin dayatıldığı raporlarla vurgulanmakta olsa da bir yandan da bu konuda ciddi bir direnç olduğu göze çarpmaktadır (Gallant, 2007: 457).

SONUÇ

Terör, kamu gelirlerinin azalmasına ve kamu harcamalarının artışına neden olarak; yasadışı finansal suçlar da, vergi dayalı bütçe gelirlerinde azalmayla ekonomi politikası yönetiminde devletin etkisini azaltmaktadır.

11 Eylül 2001'de ABD'nin terör kurbanı olmasıyla terör, uluslararası bir problem olarak görülmeye başlanmıştır. Yıkımın büyüklüğü ve eş zamanlı medyadan izlenmesi terörün kötü gücünü yansıttığından, terör konusunda uluslararası duyarlılık artmıştır.

Terör örgütleri, 11 Eylül saldırıları neticesinde devlet desteğini tamamen olmasa da kaybetmeye başlamış, kendi finansmanlarını sağlama zorunluluğu sonucu yasadışı finans kaynaklarına yönelmişlerdir. Başta uyuşturucu kaçakçılığı olmak üzere, silah kaçakçılığı, insan ticareti, göçmen kaçakçılığı, sahtecilik, karapara aklama, sigara, alkol ve akaryakıt kaçakçılığı, gasp, soygun ve hırsızlık, adam kaçırma, fidye ve haraç gibi birçok suç alanında terör örgütlerinin organize suç örgütleriyle birlikte hareket ettikleri görülmekte, örgütlerin finans kaynaklarının belirlenerek bunlarla mücadele etmek terörün bitirilmesinde önem arz etmektedir.

Türk vergi kanunlarında suç gelirlerinin vergilendirilmesini engelleyici herhangi bir prosedür veya zorluk bulunmamaktadır. Gelir Vergisi Kanununda gelir kelimesi her tür kazancı kapsayacak şekildedir. Yükümlünün bir takvim yılı içinde varlıklarındaki net değer artışının vergilendirilmesiyle kökeni ne olursa olsun hem yasal hem de yasa dışı kazançlar vergi kapsamına alınmaktadır.

Gelişmiş ülkeler için, ticaret ve yatırım sektörlerinde vergiye tabi kazancın hukuk dışı ihracında vergi cennetleri gayri meşru mekanlar oluşturmaktadır. Bu eğilime karşı gelişmiş ülkelerde kaynak tabanlı vergileme, yurt dışı yerleşiklerin vergilendirilmesi ve uluslararası vergi anlaşmaları gibi çeşitli mekanizmalar olsa da kazanç vergi cennetlerine çıkarıldıktan sonra ulus ötesinde hak iddia etmek zorlaşmaktadır. Ancak, tüm dünyada vergi cennetleri, terörist finans cennetine dönüşmeleri, terörün finansmanında sığınak ve güvenli kanal olmaları açısından değil, devletleri vergi gelirlerinden mahrum bıraktıkları için eleştirilmiştir.

Uluslararası mali işlemler ve vergi kaçakçılığı, terörizmle bağlantılı olsun veya olmasın karmaşık süreçler içermektedir. Ulusların vergi hukuku, uluslararası vergi anlaşmaları terörün finansman yasaları da eklenince, karmaşıklık artmaktadır. Bu tür para hareketleri genellikle başta uluslararası ticaret hukuku, uluslararası ticaret ve yatırım hukuku olmak üzere birçok kanunun kapsamındadır. Para ya da diğer para temsilcisi finansal enstrümanların kökeninin ve amacının ortaya konması, izinin sürülüp takip edilmesi kolay değildir. Vergi yasalarının, terörün finansman yasalarının, şirketler hukukunun ve uluslararası normların bu tip uygulamalara aşına olması gerekmektedir.

Uluslararası finansal alanda kabul edilebilir stratejileri ve vergilendirme ve terör ilişkisinin araştırılmasını teşvik etmek yasadışı finansal işlemlerin meşrulaştırılmasının önüne geçmede önemli adımlar olacaktır.

KAYNAKÇA

3713 Sayılı Terörle Mücadele Kanunu, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.3713.doc> (Erişim tarihi: 21.09.2016).

Aktan, C. C., Vural, İl Y. (2004). Vergi Rekabeti, *Erciyes üniversitesi İİBF Dergisi*, 22, 1-18.

Altundış, M. (2007). Vergi Usul Kanunu'nda Yer Alan Vergi Suç Ve Cezaları İle Yeni Türk Ceza Kanunu'nun Bu Suçlara Etkisi. *Ankara Barosu Dergisi*, Yıl, 65, 168-179.

Aykın, H., Sözman, H. K. (2008). Terörün Finansmanı, MASAK Yayını, Ankara.

Barth, J. R., Li, T., McCarthy, D., Phumiwasana, T., & Yago, G. (2006). Economic impacts of global terrorism: from Munich to Bali. *Available at SSRN 892033*.

Chorvat, T., Chorvat, E. (2003). Income tax as implicit insurance against losses from terrorism. *Ind. L. Rev.*, 36, 425.

Çakmak, H., Kurum, M. (2008). "Terörizmin Finansman Boyutu ve Terörizmle Mücadeledeki Yeri", H. ÇAKMAK ve T. ALTUNOK (Ed.), Terörizmin Finansmanı ve Ekonomisi, Ankara, Barış Platin Kitap, 7-50.

Gallant, M. (2013). Tax and the proceeds of crime: a new approach to tainted finance?. *Journal of Money Laundering Control*, 16(2), 119-125.

Gallant, M. M. (2007). "Tax and Terrorism: A New Partnership?", *Journal of Financial Crime*, 14(4), 453-459.

Ganor (2010). "Defining Terrorism: Is One Man's Terrorist Another Man's Freedom Fighter?" <https://www.ict.org.il/Article/1123/Defining-Terrorism-Is-One-Mans-Terrorist-Another-Mans-Freedom-Fighter>, (Erişim Tarihi: 19.09.2016).

Gediz Oral, B., Koç, Ö. E. (2010). "Terörün Finansman Kaynaklarıyla Mücadele", Terör Ekonomisi, ed. Gökbnar, R.,

Gökbunar, A. R., Yayın No: 2334, İşletme-Ekonomi Dizisi: 387, Beta Basım A.Ş.: İstanbul.

Golder, B., Williams G. (2004). "What is Terrorism? Problems of Legal Definition", *UNSW Law Journal*, 27(2), 270-288.

Gottschalk, P. (2009). Policing Financial Crime: Intelligence Strategy Implementation. Universal-Publishers.

Gökbunar, A. R. (2010). Organize Suçlarla Mücadelede Sivil Silah: Vergi, Maliye ve Hukuk Yayınları, Yayın No: 94, Ankara.

Gökbunar, A. R., Uluşan, M. R. (2010). "Terör: Nedenleri, Türleri ve Gelişim Süreci", Terör Ekonomisi, ed. Gökbunar, R., Gökbunar, A. R., Yayın No: 2334, İşletme-Ekonomi Dizisi: 387, Beta Basım A.Ş.: İstanbul.

Gupta, S., Clements, B., Bhattacharya, R., & Chakravarti, S. (2004). Fiscal consequences of armed conflict and terrorism in low-and middle-income countries. *European Journal of Political Economy*, 20(2), 403-421.

Haken, J. (2011). Transnational crime in the developing world. *Global Financial Integrity*. http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/transcime/gfi_transnational_crime_high-res.pdf

Kar, D. (2012). *Mexico: Illicit Financial Flows, Macroeconomic Imbalances, and the Underground Economy*. Global Financial integrity. http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/mexico/gfi_mexico_report_english-web.pdf

Kargı, V., Yaygır, T. (2016). "Küreselleşme, Vergi Rekabeti ve Türkiye'de Vergi Yükü", *maliyesempozyumu2016.mersin.edu.tr/t27.docx*, (Erişim Tarihi: 11.09.2016).

MASAK, <http://www.masak.gov.tr/tr/content/ulusal-mucadele-tf/73> (Erişim tarihi: 21.09.2016).

Miynat, M., Duramaz, S. (2013). Karapara Aklama Aracı Olarak Yeni Bir Mali Suç: Siber-Aklama. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 315-325.

Mumford, A. and Alldridge, P. (2002), "Taxation as an adjunct to the criminal justice system", *British Tax Review*, Vol. 6, p. 458.

Oxfam (2000), Tax Havens: Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradication, *Policy Paper*, Chapter 2, Department of Oxfam, Belfast, available at: www.oxfam.org.uk

Öncel, M., Kumrulu, A., Çağan, N. (2008). Vergi Hukuku, Turhan Kitapevi, Ankara.

Öztürk, S., Ülger, Ö. (2016). "Vergi Cennetlerinin Küresel Finansal Kriz Üzerine Ekonomik Etkileri: Vergi Kaçırma, Vergiden Kaçınma ve Kara Para Aklamadaki Rolü" *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 237-254.

Rao, S. (2013). Relationship between illicit economic activity and illicit financial flows.

Ryder, N. (2011), Financial Crime in the 21st Century: Law and Policy, Edward Elgar, Aldershot, pp. 196-197.

Savić, B. (2016). Money Laundering and Ways of Suppressing It in the Public Sector. *БЕЗБЕДНОСТ ПОЛИЦИЈА ГРАБАНИ*, 1(1-2).

Saxton, J. (2002) "The Economic Costs of Terrorism," Joint Economic Committee U.S. Congress, May. Available from

Serpel, P. T., & Shachmurove, A. (2005). Appropriate measures to use money laundering prevention as an antidote to tax evasion. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 10(2), 57.

Sullivan, B. A., Chermak, S. M., Wilson, J. M., & Freilich, J. D. (2014). The nexus between terrorism and product counterfeiting in the United States. *Global Crime*, 15(3-4), 357-378.

TC

ANAYASASI

https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa_2011.pdf (Erişim tarihi: 21.09.2016).

Tosuner, M., Arıkan, Z. (2014). Vergi Usul Hukuku, Kanyılmaz Matbaası: İzmir.

Ulusoy, A & Karakurt, B. (2009). Vergi Politikasının Mali Amacının Karşılanamamasında Vergi Cennetleri ve Offshore Finansal Merkezlerin Rolü, *TİSK Akademi*, Cilt:4, Sayı:8, ss.80-105.

UNECA. (2013). *The State of Governance in Africa: The Dimension of Illicit Financial Flows as a Governance Challenge*. E/ECA/CGPP/3/2. United Nations Economic Commission for Africa (UNECA). http://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/CGPP/cgpp-3_illicit-financial-flow-english_final.pdf

(Erişim Tarihi: 25.09.2016).

VUK, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.4.213.pdf>

Yang, C. L., Lin, H. P., & Chen, C. Y. (2012). The Impact Of Anti-Terrorism Expenditure On Economic Growth And Welfare. *Bulletin of Economic Research*, 64(1), 1-7.

Yücebaş, Ö (2011). Suç Ekonomisi ve Terörün Finansmanı, Turhan Kitabevi, Ankara .

T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından yılda dört kez yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Derginin;

Mart ve Eylül sayıları **Beşeri Bilimler ve Eğitim Bilimlerine**, Haziran ve Aralık sayıları **İktisadi ve İdari Bilimlere** ayrılmıştır.

Dergide, sosyal bilimlerle alakalı konularda bilimsel, özgün ve nitelikli makaleler, röportajlar, çeviriler, tanıtım yazıları vb. çalışmalar yayımlanabilir.

Dergiye gönderilen çalışmalar aşağıda belirtilen yayın ilkeleri ve yazım kuralları doğrultusunda hazırlanmalı ve cbusbe.dergi@gmail.com adresine gönderilmelidir. Derginin yazım ilkeleri aşağıda belirtilmiştir:

1. Dergiye gönderilen çalışmalar daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış, yayın hakları verilmemiş ve başka bir dergide değerlendirme aşamasına geçmemiş olmalıdır. Kitap halinde yayımlanmamış sempozyum bildirileri, bu durum dipnotta belirtilerek yayımlanabilir. Bildiri kitabında yer almış bildiriler ise belirgin bir biçimde geliştirilerek ve bu durum dipnotta belirtilerek yayımlanabilir.

2. Dergi yayın ilkelerine, yazım kurallarına ve bilimsel araştırma yöntemlerine uygun olmayan çalışmalar yayın kurulunca dikkate alınmaz. Yayın Kurulu gönderilen çalışmayı yayımlayıp yayımlamamakta serbesttir. Çalışması yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından bir adet gönderilir. Yazarlara telif ücreti ödenmez. Yayımlanmayan çalışmalar iade edilmez.

3. Dergiye gönderilen çalışmalar alanıyla ilgili en az iki hakeme gönderilir. Hakemlerden biri olumsuz görüş belirttiğinde çalışma üçüncü hakeme gönderilir.

4. Yayımlanan çalışmaların bilimsel ve yasal sorumluluğu yazara aittir. Derginin her bir sayısında yazarların yalnızca bir çalışması yayımlanır.

5. Dergide yayımlanacak çalışmalar Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca dillerinden herhangi biriyle yazılabilir. Ancak Türkçe hazırlanan çalışmalarda Türk Dil Kurumunun yazım ve imla kuralları dikkate alınmalıdır.

6. Çalışmanın başında Türkçe başlık ve 150-200 kelimeden oluşan Türkçe ve İngilizce öz ile en az 3, en fazla 5 adet anahtar

sözcük verilmelidir. Öz; çalışmanın amacını, kapsamını, özgün yönünü, incelediği alana getirdiği katkıyı, yöntemi, başlıca vurguları, değerlendirmeleri ve önerileri kapsamalıdır.

7. Çalışmada yer alan konulara başlık oluştururken **ondalık sistem** ya da **harf sistemi** kullanılmalıdır. Ayrıca şu hususlara dikkat edilmelidir:

-Makalenin başlığı dışında kullanılan alt başlıklar, tablo ve şekil adları koyu ve ilk harfleri büyük yazılmalıdır.

-Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel sayfa düzeni korunmalıdır.

-Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sola yaslanmalıdır.

-Tablo, sayfa boyutlarını aşmayacak şekilde sağa-sola yaslanmalıdır.

-Başlıklar tabloların üstünde, şekillerin altında yer almalıdır.

-Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

8. Dergiye gönderilen çalışmalar MS Word programında yazılmalıdır.

9. Çalışmalar derginin sayfa düzeninde ekleriyle birlikte en fazla **30 sayfa** olmalıdır.

10. Yazar/yazarların adları başlıktan sonra bir satır boşluk bırakılarak yazılmalı, **akademik unvanları, çalıştığı kurum ve elektronik posta adresleri ise dipnot olarak verilmelidir**. Eğer çalışma bir kurumdan destek almış ise başlık yanına verilecek dipnotla sayfa altına ilgili kurum adı yazılmalıdır.

11. Çalışma A4 boyutundaki kâğıda Cambria tipiyle yazılmalıdır. Kâğıt boyutu “**Özel Boyut**” ta genişlik **17 cm.** ve yükseklik **25 cm.** olacak şekilde düzenlenmelidir. Diğer sayfa düzenlerine ilişkin bilgiler aşağıdaki tabloda belirtildiği şekilde olmalıdır:

Metin boyutu	11 punto	Dipnot boyutu	9 punto
Paragraf aralığı (Önce-Sonra)	0 nk	Paragraf girinti	1.25 cm
Üst kenar boşluğu	2 cm	Alt kenar boşluğu	2 cm
Sağ kenar boşluğu	2,5 cm	Sol kenar boşluğu	3 cm
Satır aralığı	Tek		

12. Metin içinde verilen referanslar **MLA (Modern Language Association)** yani dipnot sistemi veya **APA (American Psychological Association)** yani parantez içi sistemlerden **sadece bir tanesi** tercih edilerek metin oluşturulmalıdır. Aşağıda referans ve kaynakça yazımına ilişkin örnekler verilmiştir:

SAYFA ALTI DİPNOT SİSTEMİ

Kitap

Tek Yazarlı

M. Fuat Köprülü, *Edebiyat Araştırmaları 2*, Ötüken Neşriyat, İstanbul, 1989, s. 43.

Çift Yazarlı

Rene Wellek ve Austin Warren, *Edebiyat Teorisi*, (çev.) Ö. Faruk Huyugüzel, Dergâh Yayınları, İstanbul, 2011, s. 193.

Yazarların eserleri tekrar referans olarak kullanılmışsa

Gökmen, s. 41.

Wellek ve Warren, s. 65.

Yazarın ikinci bir eseri kullanılmışsa

Gökmen, *Tanzimattan II. Meşrutiyete...*, s. 55.

Editörlü Kitap

Osman Gündüz, “Cumhuriyet Dönemi Türk Romanı”, (ed.) Ramazan Korkmaz, *Yeni Türk Edebiyatı El Kitabı 1839-2000*, Grafiker Yayınları, Ankara, 2011, s. 477.

Dergi

Ertan Gökmen, “Narh Kayıtlarına Göre XVII. Yüzyıl Başlarında Manisa’da Tüketilen Gıda Maddeleri”, *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Manisa Özel Sayısı, C. 11, S. 3, 2013, s. 65.

Yazarın aynı makalesi tekrar kullanılmışsa

Gökmen, “Narh Kayıtlarına Göre...”, s. 75.

Çift İsimli

Nurettin Gülmez ve Meltem Önder, “Alaşehir Kongresinde Bir Belediye Başkanı: Galip Bey”, *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Manisa Özel Sayısı, C. 11, S. 3, 2013, s. 118.

Yazarların aynı makalesi tekrar kullanılmışsa

Gülmez ve Önder, s. 125.

Yazar/Yazarların başka bir makalesi kullanılmışsa

Gökmen, “Manisa Mevlevi ...”, s. 89.

Arsiv Malzemesi

BOA.ML.VRD.TMT. d. 1800, s. 6.

Katip Çelebi, *Tuhfetül-Kibâr fî Esfâril-Bihâr*, Millet Kütüphanesi, No: 681/2, s. 40.

Gazete

Taha Akyol, “Sosyal Bilim Ödülleri”, *Milliyet*, 28 Şubat 2005.

Ansiklopedi Maddesi

Meydan Larousse, *Bilgi Dünyasına Yolculuk*, C. 15, 3B Yayıncılık, Ankara, 1998, s. 37.

Tez

Ferdi Çiftçioğlu, *II. Abdülhamid Döneminde İzmir’de Salgın Hastalıklar*, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Manisa, 2014.

e-Kaynak

Mustafa Alkan, “Hüseyin Hilmi Paşa’nın Rumeli Umûmî Müfettişliği (1902-1908)”,
(<http://edergi.cbu.edu.tr/ojs/index.php/sbe/article/view/319>),
(09.04.2015)

METİN İÇİ DİPNOT SİSTEMİ

Kitap

Tek İsimli

(Türk, 1999: 122-125)

Çift İsimli

(Wellek ve Warren, 2011: 165)

Dergi

Tek İsimli

(Ercilasun, 2001: 40-45)

Çift İsimli

(Gülmez ve Önder, 2013: 125)

Arşiv Malzemesi

(Parantez içerisinde verilen arşiv veya kurum yayınları künyesi bir satıra yakın uzunlukta ise bu referans bilgisi dipnot olarak verilmelidir.)

(BOA.ML.VRD.TMT. d. 1800: 6)

(BCA, Mühimme 15: 25)

(Türk Standartları Enstitüsü [TSE], 1999)

Gazete

Gazetelere yapılan referanslarda yazarın soyadı ve gazetenin basım tarihi verilip kaynakçada gazetenin tam künyesi verilmelidir.

(Akyol, 01.04.2015)

Ansiklopedi Maddesi

(Meydan Larousse, 1998: 37)

Tez

(Çiftçioğlu, 2014: 57)

e-Kaynak

(Elektronik kaynaklara yapılan referanslarda yazarın soyadı, referansın basım tarihi ve sayfa numarası verilip kaynakçada referansın tam künyesi erişim tarihiyle beraber verilmelidir.)

(Alkan, 2015: 99)

KAYNAKLAR

Çalışma hazırlanırken kullanılan kaynaklar dipnotlardan ayrı olarak makale sonuna da kaynakça olarak eklenmelidir. Kaynak listesi, yazarların soyadlarına göre alfabetik olarak düzenlenmelidir. Kaynak bildiriminde sıra; **“yazarın soyadı, sonra adı (eserin yayın tarihi), eserin adı, (varsa) baskı sayısı, basımevi, basım yeri”** olarak düzenlenmelidir. Dergi alıntılarında, cilt, sayı ve sayfa aralığı bu sıralamaya göre verilmelidir. Metin içinde verilmemiş kaynaklar bu listede gösterilmemelidir. Kaynakça oluşturulmasında aşağıda verilen örnekler dikkate alınmalıdır:

AKYOL, Taha, “Sosyal Bilim Ödülleri”, *Milliyet*, 28 Şubat 2005.

ALKAN, Mustafa, “Hüseyin Hilmi Paşa’nın Rumeli Umûmî Müfettişliği (1902-1908)”,
(<http://edergi.cbu.edu.tr/ojs/index.php/sbe/article/view/319>),
(09.04.2015)

EKİNCİ, Ramazan (2014), *Uşşakîzâde Hasîb’in Zeyl-i Şakâ’ik’i (İnceleme-Metin-Dizin)*, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Manisa.

ERCİLASUN, Bilge (2001), “Modern Türk Edebiyatında Ahiret Kavramı”, *Türkbilg Türkoloji Araştırmaları*, S: 2, ss. 40-45.

GÜNDÜZ, Osman (2011), “Cumhuriyet Dönemi Türk Romanı”, (ed.) Ramazan Korkmaz, *Yeni Türk Edebiyatı El Kitabı 1839-2000*, Grafiker Yayınları, Ankara.

TÜRK, İsmail (1999), *Maliye Politikası*, 13. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara.

WELLEK, Rene ve Austin WARREN (2011), *Edebiyat Teorisi*, (çev.) Ö. Faruk Huyugüzel, Dergâh Yayınları, İstanbul.

REPUBLIC OF TURKEY
MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES
PUBLISHING PRINCIPLES OF THE JOURNAL AND THE GENERAL
RULES

Manisa Celal Bayar University Journal of Social Sciences is a peer reviewed journal published four times a year. The journal's **March** and **September** issues are devoted to Humanities; **June** issue to Economics and Administrative Sciences; and the **December** issue to Pedagogical Sciences.

The journal publishes original and high quality researches in the field of social sciences. Along with articles, the journal also publishes interviews, translations and reviews.

Manuscripts must be sent to cbusbe.dergi@gmail.com prepared and formatted according to the rules given below:

1. Manuscripts sent to the journal should not have been published elsewhere or their copyrights given to third parties. **Duplicate submission is unethical. Do not submit manuscripts that have been accepted or are under active consideration for publication elsewhere.** Symposium papers which have not been published in book form can be published if this state is noted in the footnotes. Papers included in the proceedings can only be published with notable improvements and with a note stating this in the footnotes.

2. Manuscripts which do not comply with the writing rules, publishing principles or scientific research methodology are not considered for publication by the journal board. Authors receive one copy of the journal issue in which their work appears. Author(s) will not be paid for their published articles. Unpublished manuscripts are not returned to the authors.

3. Manuscripts submitted to the journal are sent to at least two referees. If one of the referees gives negative report about the submitted manuscript, it is sent to a third referee.

4. All scientific and legal responsibility for published articles belong to the authors. In a given issue, only one article by the same author (s) is published.

5. Manuscripts submitted for publication in the journal can be written in Turkish, English, French or German. Those written in Turkish should comply with Turkish Language Association's rules of spelling and punctuation.

6. At the beginning of the manuscript there must be an English and Turkish abstract with 150-200 words and 3-5 keywords. The abstract should cover the purpose, scope, originality and contribution of the study as well as the methodology, main points, evaluations and recommendations.

7. The headings should either be in decimal number or alphabetical order. The following points should also apply: Main and secondary headings, titles of tables and figures should be bold and initials capitalized; in formatting tables and figures the journal's font settings and page layout should be followed; figures and tables should be given a title and be consecutively numbered and aligned to the left margin; titles for tables should appear above tables and titles for figures should appear below figures; each equation should be numbered consecutively with equation numbers in parentheses flush with the right margin.

8. Manuscripts should be submitted as a Word document.

9. Manuscripts should not exceed 30 pages (all inclusive) as formatted according to the journal's page layout.

10. Author (s)' names should appear one single space below the title; academic titles, affiliations and emails should appear as a footnote. Authors must identify who provided financial support for the preparation of the manuscript with a footnote to the main title.

11. Manuscripts should be written on A4 paper size with Cambria font style. The margins should be set to width-17 (left and right) and height-2 (top and bottom). Other specifics about the page setup is as follows:

Text font	11	Footnote font	9
Paragraph space (Before-After)	0 nk	Paragraph indent	1.25 cm
Top margins	2 cm	Gutter margins	2 cm
Right margins	2,5 cm	Left margins	3 cm
Line spacing	Single		

12. Authors should either use MLA or APA for in-text references. Below are some examples for referencing and developing a list of works cited:

FOOTNOTES

Books

Single Author

M. Fuat Köprülü, *Edebiyat Araştırmaları 2*, Ötüken Neşriyat, İstanbul, 1989, pg. 43.

Multiple Authors

Rene Wellek and Austin Warren, *Edebiyat Teorisi*, (trans.) Ö. Faruk Huyugüzel, Dergâh Yayınları, İstanbul, 2011, pg. 193.

References to the same source

Gökmen, pg. 41

Wellek and Warren, pg. 65.

A second source from the same author (s)

Gökmen, Tanzimat'tan II. Meşrutiyet'e ..., pg. 55.

Books with an editor

Osman Gündüz, "Cumhuriyet Dönemi Türk Romanı", (ed.) Ramazan Korkmaz, *Yeni Türk Edebiyatı El Kitabı 1839-2000*, Grafiker Yayınları, Ankara, 2011, pg. 477.

Journals

Ertan Gökmen, "Narh Kayıtlarına Göre XVII. Yüzyıl Başlarında Manisa'da Tüketilen Gıda Maddeleri", *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Manisa Özel Sayısı, V. 11, I. 3, 2013, pg. 65.

References to the same article

Gökmen, "Narh Kayıtlarına Göre...", pg. 75.

Multiple authors

Nurettin Gülmez and Meltem Önder, "Alaşehir Kongresinde Bir Belediye Başkanı: Galip Bey", *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Manisa Özel Sayısı, V. 11, I. 3, 2013, pg. 118.

References to the same article by multiple authors

Gülmez and Önder, pg. 125.

A second article from the same author (s)

Gökmen, "Manisa Mevlevi ...", pg. 89.

Archival Sources

BOA.ML.VRD.TMT. d. 1800, pg. 6.

Katip Çelebi, *Tuhfetül-Kibâr fî Esfâril-Bihâr*, Millet Kütüphanesi, No: 681/2, pg. 40.

Dailies

Taha Akyol, "Sosyal Bilim Ödülleri", *Milliyet*, 28 Feb. 2005.

Encyclopedia Entries

Meydan Larousse, *Bilgi Dünyasına Yolculuk*, V. 15, 3B Yayıncılık, Ankara, 1998, pg. 37.

Dissertations

Ferdi Çiftçioglu, *II. Abdülhamid Döneminde İzmir'de Salgın Hastalıklar*, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Unpublished MA Dissertation), Manisa, 2014.

Electronic Sources

Mustafa Alkan, "Hüseyin Hilmi Paşa'nın Rumeli Umûmî Müfettişliği (1902-1908)",
(<http://edergi.cbu.edu.tr/ojs/index.php/sbe/article/view/319>),
(09.04.2015)

IN-TEXT REFERENCES

Books

Single Author

(Türk, 1999: 122-125)

Multiple Authors

(Wellek and Warren, 2011: 165)

Journals

Single Author

(Ercilasun, 2001: 40-45)

Multiple Authors

(Gülmez and Önder, 2013: 125)

Archival Sources

(Long references-more than a line-should appear in footnotes.)

(BOA.ML.VRD.TMT. d. 1800: 6)

(BCA, Mühimme 15: 25)

(Turkish Standards Institution [TSE], 1999)

Dailies

(In references to dailies author's surname and publication date should appear but the complete reference should be provided in the Works Cited section.)

(Akyol, 01.04.2015)

Encyclopedia Entries

(Meydan Larousse, 1998: 37)

Dissertations

(Çiftçioğlu, 2014: 57)

Electronic Sources

(In referring to electronic sources author's surname, publication date and page number should appear but the full reference information with access date should be provided in the Works Cited section.)

(Alkan, 2015: 99)

WORKS CITED

A list of all the works cited should be included in the works cited section in an alphabetical order at the end of the article. The works cited should be listed in the following order: “author’s surname, author’s name, publication date, title, (if applicable) print number, publishing house, place of publication”. In citing journals, volume, issue number and pages should be given in that order. Sources that are not cited in the text should not appear in this list. Consider the below examples for forming a Works Cited list:

AKYOL, Taha, “Sosyal Bilim Ödülleri”, *Milliyet*, 28 Feb. 2005.

ALKAN, Mustafa, “Hüseyin Hilmi Paşa’nın Rumeli Umûmî Müfettişliği (1902-1908)”, (<http://edergi.cbu.edu.tr/ojs/index.php/sbe/article/view/319>), (09.04.2015)

EKİNCİ, Ramazan (2014), *Uşşakîzâde Hasîb’in Zeyl-i Şakâ’ik’i (Analysis-Text-Index)*, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Unpublished Doctoral Dissertation), Manisa.

ERCİLASUN, Bilge (2001), “Modern Türk Edebiyatında Ahiret Kavramı”, *Türkbilig Türkoloji Araştırmaları*, S: 2, 40-45.

GÜNDÜZ, Osman (2011), “Cumhuriyet Dönemi Türk Romanı”, (ed.) Ramazan Korkmaz, *Yeni Türk Edebiyatı El Kitabı 1839-2000*, Grafiker Yayınları, Ankara.

TÜRK, İsmail (1999), *Maliye Politikası*, 13. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara.

WELLEK, Rene and Austin WARREN (2011), *Edebiyat Teorisi*, (trans.) Ö. Faruk Huyugüzel, Dergâh Yayınları, İstanbul.