



CİLT/VOLUME: 5  
SAYI/ISSUE: 3  
ARALIK/DECEMBER, 2018

BURDUR MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE  
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
DERGİSİ

BURDUR MEHMET AKİF ERSOY UNIVERSITY  
JOURNAL OF ECONOMICS AND  
ADMINISTRATIVE SCIENCES FACULTY

e-ISSN: 2149-1658

# MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ

## İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

JOURNAL OF MEHMET AKIF UNIVERSITY ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES FACULTY

---

### Sahibi / Owner

*Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi adına / On Behalf of Mehmet Akif Ersoy University*

Prof. Dr. Adem KORKMAZ  
ademkorkmaz@mehmetakif.edu.tr

### Editör / Editor

Prof. Dr. Mehmet KARAGÜL

*Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi*  
mkaragul@mehmetakif.edu.tr

### Editör Yardımcıları / Assistant Editors

Arş. Gör. Hasan Fatih SEVAL

*Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi*  
hfseval@mehmetakif.edu.tr

Arş. Gör. Emrah ÖZEL Arş. Gör. Harun KAYA  
eozel@mehmetakif.edu.tr hkaya@mehmetakif.edu.tr

Arş. Gör. Merve YAVUZ Arş. Gör. Mustafa ÇELİK  
myavuz@mehmetakif.edu.tr mcelik@mehmetakif.edu.tr

### Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Ahmet ULUSOY Prof. Dr. Arshi KHAN  
*Beykent Üniversitesi Aligarh Muslim Üniversitesi*  
ahmetulusoy@beykent.edu.tr arshikhan@gmail.com

Prof. Dr. Enver AYDOĞAN Prof. Dr. Hüseyin DALĞAR  
*Gazi Üniversitesi Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi*  
aydogan@gazi.edu.tr hdalgar@mehmetakif.edu.tr

Prof. Dr. Muhittin KAPLAN Prof. Dr. Yonca ANZERLİOĞLU  
*İstanbul Üniversitesi Hacettepe Üniversitesi*  
muhittin.kaplan@istanbul.edu.tr yonca@hacettepe.edu.tr

Doç. Dr. İsmail ÇELİK  
*Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi*  
ismailcelik@mehmetakif.edu.tr

### İletişim / Contact

iibfdergi@mehmetakif.edu.tr  
<http://dergipark.gov.tr/makuiibf>

---

**MAKU IIBFD, aşağıdaki dizinler tarafından  
taranmaktadır:**

Emerging Sources Citation Index (ESCI),  
Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus, SOBIAD

**MAKU IIBFD is covered and abstracted by  
following indexing services:**

## YAYIN İLKELERİ VE YAZAR REHBERİ

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (MAKU IIBFD), Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda 2 kez Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından yayımlanan hakemli bir bilimsel dergidir.

Dergide iktisat, işletme, tarih, sosyoloji, maliye, finans, uluslararası ilişkiler, kamu yönetimi, siyaset bilimi ve diğer ilgili alanlarda Türkçe ve İngilizce dillerinde makaleler yayımlanmaktadır.

Yayımlanmak üzere gönderilen eserlerin başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olması gerekmektedir. Derginin yayın dili Türkçe ve İngilizcedir. Dergide yayımlanacak eserlerin her türlü sorumluluğu yazar veya yazarlara aittir.

MAKU IIBFD, makale sunumlarını memnuniyetle karşılamakta ve hiçbir aşamada (başvuru, hakemlik ve yayımlama) herhangi bir yayın ücreti talep etmemektedir.

Dergimize DergiPark sistemi üzerinden (<http://dergipark.gov.tr/makuiibf>) başvurulması gerekmektedir.

Yüklenen her bir makale öncelikli olarak iThenticate intihal tarama programı aracılığı ile taranmaktadır. Tarama sonucu %20'nin üzerinde olan makaleler RED edilmektedir.

Makaleler en az iki hakem tarafından kör hakemlik uygulamasıyla değerlendirilmektedir.

Dergimizin yazım kuralları ile ilgili detaylı bilgiye <http://dergipark.gov.tr/makuiibf> adresinden ulaşılabilir.

## EDITORIAL PRINCIPLES AND GUIDE FOR AUTHORS

Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty (MAKU IIBFD) is an open-access, biannual (June and December) and peer reviewed scientific journal, which is publishing by Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty.

MAKU IIBFD publishes scientific articles on economics, bussiness, management, international relations, public administration, political science, sociology, history, finance, and related fields, in English or Turkish.

Manuscripts submitted to the journal are only accepted if they have not been or will not be published and should not be under review elsewhere. Manuscript's language is Turkish and English. All responsibility of the studies belongs to the author(s).

MAKU IIBFD, welcomes article submissions and does not charge any fee for any (article submission, peer review or publication) processes.

Submissions must be done via Dergipark (<http://dergipark.gov.tr/makuiibf>) system.

Each uploaded article is scanned primarily through the iThenticate software. The articles that exceeded 20% of the results of the scan are rejected.

Double blind peer review is used for review process.

Detailed information on the writing rules of our journal can be found at:

<http://dergipark.gov.tr/makuiibf>

## EDİTÖRDEN

Üniversitelerin en temel görevleri, toplumun eğitim ve kültür düzeyinin ortak fayda doğrultusunda geliştirilmesidir. Bu temel görevin icrasında ise bilimsel mirasın inşası, geliştirilmesi, muhafazası ve gelecek nesillere doğru bir biçimde aktarımı üniversitelerin gözetmesi gereken önemli bir alt-vazife olarak öne çıkmaktadır. Dergimiz bu kapsamda, 2014 yılından bu yana beşeri bilimler alanında yazılan makaleleri titiz bir hakemlik ve düzenleme sürecinin ardından siz okuyucularımıza sunmayı amaç edinmektedir. Dergimizin 5. Cilt, 3. Sayısını da geniş bir yazar katılımını tecrübe ettiğimiz 2018 yılının sonunda bilimsel camianın kullanımına sunmanın mutluluğunu yaşamaktayız.

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda 2 kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide Türkçe ve İngilizce dillerinde iktisat, işletme, uluslararası ilişkiler, kamu yönetimi, siyaset bilimi ve diğer ilgili alanlarda makaleler yayımlanmaktadır. Makaleler en az iki hakem tarafından kör hakemlik uygulamasıyla değerlendirilmektedir.

Yayın hayatının henüz başlarında olan dergimiz, yayın ekibimizin özverili ve gayretli çalışmaları neticesinde kısa sürede dikkat çekici bir akademik ilgiye kavuşmuştur. Geçmiş sayılarda, SOBIAD, Index Copernicus, ESJI, ResearchBIB, Cite Factor, Scientific Indexing Service endekslerinden taranan Dergimiz, 2018 yılından itibaren DOAJ (Directory of Open Access Journals) ve ESCI (Emerging Sources Citation Index) kapsamında da taranmaya başlanmıştır.

Dergimizin kalitesi ve akademik dünyaya katkısının sürekli artırılması amacıyla çıktığımız yayın yolculuğunda, değerli okuyucu ve yazarlarımızın ihtiyaçları ve istekleri doğrultusunda 2018 sayılarımızda yenilenen sayfa düzenimiz ve kapağımızı beğenilerinize sunmaktayız.

5. yılımızı doldurduğumuz bu sayımızda, bilimsel çalışmaları ile dergimize katkılarını sunan değerleri yazarlarımıza, yayın hayatına başladığımız günden bu yana artan ilgilerini dergimizden esirgemeyen kıymetli okurlarımıza ve özverili ve gayretli çalışmaları ile dergimize yadsınamaz bir katkıda bulunan görünmez kahramanlarımız yayın ekibimize şükranlarımızı sunuyoruz.

2019 yılının tüm yazar ve okurlarımız için fikir ve araştırmayla dolu sağlıklı bir yıl olması ümidi ile...

**Prof. Dr. Mehmet KARAGÜL**  
**MAKÜ İIBFD Editörü**

### 5. CİLT 3. SAYI (ARALIK, 2018) HAKEMLERİ REFEREES OF VOLUME 5 ISSUE 3 (DECEMBER, 2018)

Prof. Dr. <b>A. Mesud Küçükkalay</b>	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Adnan Çelik</b>	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Afşin Şahin</b>	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Ahmet Burçin Yereli</b>	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Alaeddin Yalçınkaya</b>	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Ali Aksoy</b>	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Ali Öztürk</b>	Düzce Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Ali Şahin</b>	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Alpay Hekimler</b>	Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Arif Erençin</b>	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Aslı Akay</b>	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Aslı Gönenç</b>	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Ayhan Gençler</b>	Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Ayşe Özcan</b>	Giresun Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Belgin Aydın</b>	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Belkıs Ulusoy Nalcıoğlu</b>	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Bünyamin Ayhan</b>	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Cansevil Tebiş</b>	Bahkesir Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Cengiz Kahraman</b>	İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Çetin Murat Hazar</b>	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Erdal Demirhan</b>	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Fatma Tektüfekçi</b>	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Ganite Kurt</b>	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Gökтуğ Cenk Akkaya</b>	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Güven Sayılın</b>	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Halil Savaş</b>	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Harun Bal</b>	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Hatice Odacı</b>	Trabzon Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Hatice Selma Çelikyay</b>	Bartın Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Hüseyin Altay</b>	Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Işıl Aktuğlu</b>	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. <b>İbrahim Sani Mert</b>	Antalya Bilim Üniversitesi
Prof. Dr. <b>İlhan Öztürk</b>	Çağ Üniversitesi
Prof. Dr. <b>İlknur Türkseven Doğrusoy</b>	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Levent Gökdemir</b>	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. <b>M. Ali Akcayol</b>	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mehmet Aygün</b>	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mehmet Deniz</b>	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mehmet Eryılmaz</b>	Bursa Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mehmet Karagül</b>	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mihriban Şengül</b>	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Murat Akın</b>	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mustafa Gülmez</b>	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mustafa Özer</b>	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Mübeccel Banu Durukan Salı</b>	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. <b>Nejla Aklan</b>	Bursa Uludağ Üniversitesi

Prof. Dr. Neriman Aral	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Nesrin Alptekin	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Nihal Erginel	Eskişehir Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Nurşen Adak	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Oktay Taş	İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Rahmi Yamak	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Sait Yılmaz	İstanbul Esenyurt Üniversitesi
Prof. Dr. Sedat Şimşek	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Sefer Şener	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Selim Adem Hatırlı	Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Serdar Öztürk	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Seyfettin Artan	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel Selim	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Şafak Ertan Çomaklı	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Şebnem Tosunoğlu	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Tuba Yakıcı Ayan	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Turhan Korkmaz	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. Veysel Yılmaz	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Yılmaz Gökşen	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Yüksel Öztürk	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Zeynep Filiz	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Ziya Gökalp Göktolga	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Aşkın Özdağoğlu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Ata Özdemirci	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Ateş Hayta	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Aykut Göksel	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Cavit Yeşilyurt	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr. Coşkun Karaca	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Çiğdem Sofyalıoğlu	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Duygu Kızıldağ	İzmir Demokrasi Üniversitesi
Doç. Dr. Fatih Çemrek	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. Fatih Ecer	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç. Dr. Fatma Zeren	İnönü Üniversitesi
Doç. Dr. Ferhat Pehlivanoğlu	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Ferhat Topbaş	İzmir Demokrasi Üniversitesi
Doç. Dr. Ferudun Kaya	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Gönül Alkan	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Gönül Demez	Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Gülin Vardar	İzmir Ekonomi Üniversitesi
Doç. Dr. Güzin Özdağoğlu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Hatice Kumcağız	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. İlknur Özalp Türetgen	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. M. Akif Arvas	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Doç. Dr. M. Cahid Ünğan	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Demiral	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Merih Taşkaya	Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Muhammed Şükrü Mollavelioğlu	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Doç. Dr. Murat Yalçıntaş	İstanbul Ticaret Üniversitesi

Doç. Dr. <b>Orhan Bozkurt</b>	Bursa Uludağ Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Reşat Ceylan</b>	Pamukkale Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Seyhan Çil Koçyiğit</b>	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. <b>şakir Dızman</b>	Erzurum Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Tunga Bozdoğan</b>	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Türkmen Göksel</b>	Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Ulaş Akküçük</b>	Boğaziçi Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Veli Yılançı</b>	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Yasemin Yavuz Kariper</b>	Erciyes Üniversitesi
Doç. Dr. <b>Zehra Bozbay</b>	İstanbul Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi <b>Bayram Güneş</b>	Munzur Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi <b>Ergün Demirel</b>	Piri Reis Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi <b>Ertuğ Can</b>	Kırklareli Üniversitesi
Dr. <b>Gül Berna Özcan</b>	Royal Holloway University of London
Dr. Öğr. Üyesi <b>Gülşen Aydın</b>	Atatürk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi <b>Mehmet Güler</b>	İstanbul Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi <b>Tolga Kabaş</b>	Çukurova Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

### Araştırma Makaleleri / Research Articles

- GELENEKSEL VE MODERN PORTFÖY YÖNETİMİNİN AMPİRİK  
SONUÇLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: BİST UYGULAMASI** 467-482  
*THE COMPARISON OF THE EMPIRICAL RESULTS OF TRADITIONAL  
AND MODERN PORTFOLIO MANAGEMENT: BIST APPLICATION*  
Devran DENİZ, H. Aydın OKUYAN
- TEDARİKÇİLERİN ETKİNLİKLERİNİN İYİLEŞTİRİLMESİNE YÖNELİK  
ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ VE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ** 483-497  
*ANALYTIC HIERARCHY PROCESS AND DATA ENVELOPMENT ANALYSIS METHODS BASED  
MODEL PROPOSAL FOR IMPROVING SUPPLIER EFFICIENCIES AND A CASE STUDY*  
Semih COŞKUN, Olcay POLAT, Leyla ÖZGÜR POLAT
- EĞİTİM FAKÜLTESİ ÖĞRENCİLERİNİN YÖNETİCİ VE LİDERE  
İLİŞKİN ALGILARININ METAFORLAR YOLUYLA İNCELENMESİ** 498-518  
*ANALYSIS ON EDUCATION FACULTY STUDENTS'  
PERCEPTION OF MANAGER AND LEADER BY METAPHORS*  
Emine ÖNDER, Öznur TULUNAY ATEŞ
- STATE-BUILDING PROCESS IN UZBEKISTAN: MANY MILES TO GO** 519-537  
*ÖZBEKİSTAN'DA DEVLET İNŞASI SÜRECİ: KATEDİLMESİ GEREKEN UZUN YOLLAR*  
Gürhan ÜNAL
- ÖRGÜTSEL İKLİMİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞA ETKİSİ:  
ÖZEL HASTANE ÖRNEĞİ** 538-548  
*THE EFFECTS OF ORGANIZATIONAL CLIMATE ON  
ORGANIZATIONAL COMMITMENT: THE CASE OF A PRIVATE HOSPITAL*  
Türker BAŞ, Mustafa AMARAT, Özgün ÜNAL, Ayhan DURMUŞ, Şeyma BOZ
- ALT SINIR TEMELİNE DAYALI AĞIRLIKLİ TAVLAMA  
YÖNTEMİ İLE KUTULAMA PROBLEMİNİN ÇÖZÜMÜ** 549-567  
*SOLUTION OF BIN PACKING PROBLEM WITH WEIGHTED  
ANNEALING METHOD BASED ON LOWER BOUND*  
Neriman İNAK, Sezai TOKAT, Kenan KARAGÜL
- BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL  
RAPORLAMA STANDARDININ MUHASEBE MESLEK  
MENSUPLARI ÜZERİNDE ALGI DÜZEYİNİN ARAŞTIRILMASI** 568-582  
*INVESTIGATION OF THE PERCEPTION LEVEL ON PROFESSIONAL ACCOUNTANTS OF  
FINANCIAL REPORTING STANDARD FOR LARGE AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES*  
Mahmut Sami ÖZTÜRK, Oğuzhan ÇARIKÇI



- IMPLICATIONS OF INSIDER AND OUTSIDER CEOs ON FIRM  
PERFORMANCE: EVIDENCE FROM CEO SUCCESSIONS FROM TURKEY  
ŞİRKET İÇİNDEN VE DIŞINDAN ATANAN GENEL MÜDÜRLERİN FİRMA PERFORMANSINA  
ETKİLERİ: TÜRKİYE'DE GENEL MÜDÜR DEĞİŞİMLERİ İLE İLGİLİ BULGULAR** 583-596  
Aylin ATAAY
- THE INVESTIGATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL  
AND ECONOMIC INDICATORS BY CANONICAL CORRELATION  
AND PARTIAL CANONICAL CORRELATION ANALYSIS FOR EU  
AND OTHER DEVELOPED COUNTRIES INCLUDING TURKEY** 597-614  
*AB VE DİĞER GELİŞMİŞ ÜLKELER İLE TÜRKİYE İÇİN SOSYAL VE  
EKONOMİK GÖSTERGELER ARASINDAKİ İLİŞKİNİN KANONİK  
KORELASYON VE KISMİ KANONİK KORELASYON ANALİZİ İLE ARAŞTIRILMASI*  
Ceren ÜNAL, Hüseyin TATLIDİL
- OTEL İŞLETMELERİNDE UYGULANAN SOSYAL  
SORUMLULUK FAALİYETLERİNİN TURİSTLERİN SATIN  
ALMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: İSTANBUL ÖRNEĞİ** 615-631  
**THE EFFECT OF SOCIAL RESPONSIBILITY ACTIVITIES APPLIED IN HOTELS  
ON PURCHASING INTENTION OF TOURISTS: THE CASE OF ISTANBUL**  
Cenk Murat KOÇOĞLU
- AKDENİZ'E KIYISI OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL  
YAPININ TURİZME ETKİLERİNİN ANALİZİ** 632-644  
**AN ANALYSIS OF THE IMPACT OF INSTITUTIONAL STRUCTURE  
ON TOURISM IN THE MEDITERRANEAN COUNTRIES**  
Seyfettin ARTAN, Pınar HAYALOĞLU, Selim Koray DEMİREL
- ASGARİ ÜCRET UYGULAMASININ TARİHSEL GELİŞİMİ VE  
TÜRKİYE-AB ÜLKELERİ İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ** 645-664  
*HISTORICAL DEVELOPMENT OF MINIMUM WAGE APPLICATIONS AND  
A COMPARATIVE ANALYSIS FOR TURKEY AND EU COUNTRIES*  
Mehmet ÖÇAL, Hacer Simay KARAALP-ORHAN
- BATIK MALİYET, POTANSİYEL REKABET VE YARIŞILABİLİRLİK:  
DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI PİYASASI ÖRNEĞİ** 665-686  
*SUNK COST, POTENTIAL COMPETITION AND CONTESTABILITY:  
THE SAMPLE OF MARITIME TRANSPORT MARKET*  
Ferhat PEHLİVANOĞLU, Muhammet Ridvan İNCE
- DETERMINATION OF THE FINANCIAL SUPPORT REQUIRED  
BY THE FAMILIES WITH DISABILITIES TO ACHIEVE  
STANDARD LIFE CONDITIONS WITH THE AHP METHOD** 687-704  
*AHP YÖNTEMİ İLE ENGELLİ BİREYE SAHİP AİLELERİN STANDART HAYAT ŞARTLARINA  
ULAŞABİLMELEİ İÇİN GEREKLİ FİNANSAL DESTEĞİN BELİRLENMESİ*  
Fatih ECER, Ayşe Övgü KINAY, Efendi NASİBOĞLU

- FARKLI DEMOGRAFİK PROFİLLERDEKİ KADINLARIN YATIRIM  
KARARLARINA İLİŞKİN FİNANSAL RİSK ALGILARININ İNCELENMESİ**  
*ANALYSIS OF FINANCIAL RISK PERCEPTIONS ON INVESTMENT  
DECISIONS OF WOMEN WITH DIFFERENT DEMOGRAPHIC PROFILES*  
Ali BAYRAKDAROĞLU, Ezgi KUYU 705-724
- KARANLIK ÜÇLÜ ÖLÇEĞİ:  
TÜRKÇE'YE UYARLAMA, GÜVENİLİRLİK VE GEÇERLİLİK ÇALIŞMASI**  
*DIRTY DOZEN SCALE: ADAPTATION TO TURKISH, RELIABILITY AND VALIDITY*  
Duygu TOPLU YAŞLIOĞLU, Özgür ATILGAN 725-739
- KENT KONSEYLERİNİ YENİDEN DÜŞÜNMEK: TÜRKİYE  
KENT KONSEYLERİ BİRLİĞİ'NE ÜYE OLAN KENT  
KONSEYLERİ ÜZERİNDEN BİR DEĞERLENDİRME**  
*RETHINKING CITY COUNCILS: AN ASSESSMENT ON CITY COUNCILS  
WHO ARE MEMBERS OF THE UNION OF CITY COUNCILS OF TURKEY*  
Çiğdem AKMAN 740-764
- THE EFFECT OF ACCOMMODATION ENTERPRISES  
WORKERS' PERCEPTION OF SERVANT LEADERSHIP ON  
ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION: THE CASE OF KONYA**  
*KONAKLAMA İŞLETMELERİ ÇALIŞANLARININ HİZMETKAR LİDERLİK  
ALGILARININ ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME ÜZERİNE ETKİSİ: KONYA İLİ ÖRNEĞİ*  
Neriman ÇELİK 765-782
- MOBİLYA SEKTÖRÜNDE SATIŞ SONRASI HİZMETLERİN  
ÜRÜNLERİN DEĞER ALGILARI ÜZERİNE ETKİSİ:  
BURSA İLİ İNEGÖL İLÇESİNDE BİR ALAN ARAŞTIRMASI**  
*THE IMPACT OF AFTER SALE SERVICES ON PRODUCT'S PERCEIVED VALUE  
IN FURNITURE SECTOR: A FIELD STUDY IN İNEGÖL/BURSA*  
Mehmet CIRANOĞLU 783-796
- SOSYAL MEDYA ANALİTİĞİ İLE DEĞER YARATMA:  
DUYGU ANALİZİ İLE GELECEĞE YÖNELİM**  
*SOCIAL MEDIA ANALYTICS: VALUE CREATION WITH SENTIMENT ANALYSIS*  
Burcu AKIN, Umman Tuğba GÜRSOY ŞİMŞEK 797-811
- ENVIRONMENTAL POLICIES AND FISCAL INSTRUMENTS  
IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT:  
AN ANALYSIS OF ENVIRONMENTAL TAXES**  
*SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ÇERÇEVESİNDE ÇEVRE POLİTİKALARI  
VE MALİ ARAÇLAR: ÇEVRE VERGİLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME*  
Düriye TOPRAK 812-838
- TÜKETİCİ FİYAT ENDEKSİ İLE SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ  
ARASINDAKİ İLİŞKİ: MİST ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**  
*THE RELATIONSHIP BETWEEN CONSUMER PRICE INDEX  
AND PURCHASING POWER PARITY: A CASE OF MIST*  
Ferda NAKİPOĞLU ÖZSOY, Aşlı ÖZPOLAT 839-848

- TÜRKİYE'DE YAPISAL MALİ REFORMLARIN BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ**  
*THE EFFECT OF STRUCTURAL FISCAL REFORMS ON GROWTH IN TURKEY*  
Özge UYSAL ŞAHİN, Sevda AKAR **849-866**
- ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN İŞ BAŞINDA EĞİTİMDEN MEMNUNİYET  
DÜZEYLERİNİN KARIYER HEDEFLERİNE ETKİSİ: MUHASEBE VE  
FİNANSAL YÖNETİM BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**  
*EFFECTS OF SATISFACTION LEVEL OF UNIVERSITY STUDENTS ON CAREER  
TARGETS FROM ON THE JOB TRAINING: A RESEARCH  
ON STUDENTS IN ACCOUNTING AND FINANCIAL MANAGEMENT DEPARTMENTS*  
Osman TUĞAY, Adile AKTAR **867-881**
- A RESEARCH ON SOCIAL MEDIA ADDICTION  
AND DOPAMINE DRIVEN FEEDBACK**  
*SOSYAL MEDYA BAĞIMLILIĞI VE DOPAMİN ODAKLI GERİBİLDİRİM ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*  
Hüseyin Bilal MACİT, Gamze MACİT, Orhan GÜNGÖR **882-897**
- BORSA İSTANBUL PAY PİYASASI ŞİRKETLERİNİN BEDELSİZ  
SERMAYE ARTIRIMI DUYURULARININ HİSSE SENEDİ  
GETİRİLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**  
*ASSESSING THE IMPACT OF BONUS ISSUE ANNOUNCEMENTS ON  
STOCK PRICE RETURNS IN BORSA İSTANBUL EQUITY MARKET*  
Abdullah Ferit EROL, Sinan AYTEKİN **898-912**
- BOYA SEKTÖRÜNDE TEDARİK YÖNETİMİ FAALİYETLERİNİN  
SÜREÇ YÖNETİMİ İLE İYİLEŞTİRİLMESİ**  
*IMPROVING PROCESS MANAGEMENT OF SUPPLY  
MANAGEMENT ACTIVITIES IN PAINTING SECTOR*  
Doğu KAYIŞKAN, Hakan AŞAN, Onur ÖZVERİ **913-924**
- EXAMINING THE CAUSAL NEXUS BETWEEN TOURIST  
ARRIVALS AND TERRORISM IN EMERGING COUNTRIES**  
*GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE TURİST GELİŞLERİ İLE  
TERÖRİZM ARASINDAKİ NEDENSEL İLİŞKİNİN İNCELENMESİ*  
Sinem EYUBOĞLU, Kemal EYUBOĞLU **925-933**
- KOBİLERİN KREDİLENDİRİLME KARARLARINDA KREDİ SKORLAMA  
MODELLERİNİN KULLANIMI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**  
*A RESEARCH ON USE OF CREDIT SCORING MODELS  
IN SMALL BUSINESS LENDING DECISIONS*  
Mustafa ÇELİK, Hüseyin DALĞAR, Ömer TEKŞEN, Ahmet Furkan SAK **934-953**
- REKLAMLARDA İDEOLOJİK DİL VE SÖYLEM:  
NORMAN FAIRCLOUGH EKSENİNDE ELEŞTİREL BİR DEĞERLENDİRME**  
*IDEOLOGICAL LANGUAGE AND DISCOURSE IN ADVERTISEMENTS:  
A CRITICAL EVALUATION FROM THE PERSPECTIVE OF NORMAN FAIRCLOUGH*  
Nurhan PAPATYA, Mehmet Ali GENİŞ **954-976**

**THE CASUAL RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION UNCERTAINTY AND  
INTEREST RATE IN TURKEY: ROLLING WINDOW CAUSALITY TEST**  
*TÜRKİYE'DE ENFLASYON BELİRSİZLİĞİ İLE FAİZ ORANI ARASINDAKİ  
NEDENSELLİK İLİŐKİŐİ: KAYAN PENCERE NEDENSELLİK TESTİ*  
Fatih CEYLAN, Osman TÜZÜN, Ramazan EKİNCİ, Işıl EREM CEYLAN

**977-990**

### Derleme Makaleleri / Review Articles

**ALFRED MARSHALL: 'KANLI-CANLI' İNSAN ANLAYIŞI**  
*ALFRED MARSHALL: THE CONCEPTION OF 'A MAN OF FLESH AND BLOOD'*  
Hüsnü BİLİR

**991-1006**

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**GELENEKSEL VE MODERN PORTFÖY YÖNETİMİNİN AMPİRİK SONUÇLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: BİST UYGULAMASI<sup>1</sup>**

***THE COMPARISON OF THE EMPIRICAL RESULTS OF TRADITIONAL AND MODERN PORTFOLIO MANAGEMENT: BIST APPLICATION***

**Devran DENİZ**

Arş. Gör., Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ddeniz@bandirma.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0003-3808-1929>

**H. Aydın OKUYAN**

Doç. Dr., Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, haydin@bandirma.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-8960-8175>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 16.03.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 21.06.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.407200

**Öz**

Bu çalışmada Markowitz'in ortaya koyduğu modern portföy teorisi (MPT) ile geleneksel portföy teorisi (GPT), sonuçları itibari ile ampirik olarak Borsa İstanbul üzerinde incelenmiştir. Bu amaçla 2003-2008 ve 2012-2017 yılları arasında haftalık fiyat verisi olan 230 hisse senedi kullanılmıştır. Geleneksel ve modern portföy teorisi modeliyle oluşturulan portföyler gerçekleşen sonuçları itibari ile Sharpe performans ölçütü bakımından karşılaştırılmıştır. Sonuçta MPT ile oluşturulan portföylerin GPT ile oluşturulan portföylere göre daha iyi sonuçlar üretmediği tespit edilmiştir. Bu sonuç hem yükselen hem düşen piyasalarda geçerli olmuştur. Düşen piyasalarda geleneksel yöntemlerle oluşturulan portföylerin gerçekleşen Sharpe rasyolarının ortalaması -0,79; ortalama varyans modeli ile oluşturulan portföyler için aynı ortalama -0,78'dir. Ortalamalar arasındaki fark ise istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Yükselen piyasalarda ise aynı oranlar geleneksel yöntemlerle oluşturulan portföyler için 0,24 ; ortalama varyans modeliyle oluşturulan portföyler için 0,15 olup ortalamalar arası fark yine anlamsızdır. Oysaki hem düşen hem yükselen piyasalar için ortalama varyans modeli ile oluşturulan portföylerin beklenen Sharpe rasyoları GPT ile oluşturulanlarınkinden daha yüksek ve aralarındaki farklılıklar istatistiksel açıdan anlamlıdır. Bu sonuç, literatürde yer alan farklı örneklemelere sahip çalışmaların sonuçları ile uyumludur.

**Anahtar Kelimeler:** Geleneksel Portföy Yönetimi, Modern Portföy Yönetimi, Portföy Performansı

**Abstract**

In this study, Markovitz's modern portfolio theory (MPT) and traditional portfolio theory (TPT) are examined empirically on the Istanbul Stock Exchange in terms of their results. For this purpose, 230 stocks, which have weekly price data, were used between 2003-2008 and 2012-2017. The portfolio created by MPT and TPT is compared with Sharpe performance criterion according to the actual results. As a result, it has been determined that portfolios created by MPT do not produce better results than portfolios formed by TPT. This result was valid both on bull and bear markets. The average actual Sharpe ratios of portfolios on bear markets are respectively -0,79 and -0,78 for portfolios created with mean variance model and traditional model. The difference between the averages was not statistically significant. On the bull markets, the same rate were 0.24 for the traditionally generated portfolios; for portfolios created by the mean variance model, it is 0.15 and the difference between the mean values is not statistically significant. However, expected sharpe ratio of portfolios formed by mean variance method are greater than those of portfolios formed by TPT and differences between them is statistically significant.. This result are consistent with the results of studies in the literature.

**Keywords:** Traditional Portfolio Management, Modern Portfolio Management, Portfolio Performance

<sup>1</sup> Bu çalışma 21. Finans sempozyumunda (18-21 Ekim 2017- Balıkesir) bildiri olarak sunulmuş ve eleştiriler dikkate alınarak düzenlenmiştir.

## EXTENDED SUMMARY

### Background:

Modern Portfolio Theory (MPT) aim to establish the lowest risky portfolios at a given level of return by taking into account the relationship between assets. For this purpose, it considers historical return and risk of assets and covariances that are the quantitative measure of the relationship between the assets.

MPT is a method of risk reduction and does not mean completely freeing from risk. But it is often expected that it improve the risk return profile of portfolio. However Mora vd. (2010), Demiguel vd. (2007), Berg (2005) and Tang's (2003) studies show that MPT-generated portfolios generally do not outperform the portfolios which was generated by traditional portfolio theory (TPT). It was stated that the reason for this is that MPT places too much weight on some assets and traditional diversification portfolios is more evenly distributed among the assets. It was also stated that MPT use historical data (for covariances, returns and risks) and historical data may not be a good predictor of future data (Fabozzi vd., 2002: 9-11; Dirk, 1998: 95).

### Purpose and Importance:

In this study, the empirical results of portfolios produced on BIST (Istanbul Stock Exchange) by MPT and TPT were compared and it was examined whether MPT gives superior results compared to the TPT method. Due to suspicion on MPT, that increase in studies evaluating empirical results will contribute to literature and portfolio managers. That it was not seen papers in this field on Turkey Capital Market makes this paper important.

### Data:

The research period consists of two periods between 18.08.2003 - 18.08.2008 and between 28.05.2012 - 29.05.2017. This is because that it is desirable to be able to see the results of the research on both rising and falling markets. Data frequency is a week like workings whose period is five years. In the study, 230 stocks, which have regular weekly price data in the said period, were used. Interest rates on treasury bills were used as risk free interest rates.

### Method:

Total 230 stocks were divided into 46 groups, each group contain 5 stocks on the basis of industrial diversification (Table 1 and Appandix 1). Two portfolios were created for each stock group according to the traditional and modern portfolio management principles. In traditional portfolio management each stock in portfolio has equal weight (0,20) (Naive diversification). In modern portfolio management, portfolios were created by mean-variance method, which was used synonymously with MPT. Then the expected and actual sharpe ratios for both portfolios were calculated.

### Results and Conclusions:

As a result, it has been determined that portfolios created by MPT do not produce better actual results than portfolios formed by TPT. This result was valid both on bull and bear markets. The average Sharpe ratios of portfolios on bear markets are respectively -0,79 and -0,78 for portfolios created with mean variance model and traditional model. The difference between the averages was not statistically significant. On the bull markets, the same rate were 0,24 for the traditionally generated portfolios; for portfolios created by the mean variance model, it is 0,15 and the difference between the mean values is not statistically significant. However, expected sharpe ratio of portfolios formed by mean variance method are greater than those of portfolios formed by TPT and differences between them is statistically significant. This result is consistent with the results of studies in the literature.

## GİRİŞ

Modern Portföy Teorisi (MPT) varlıklar arasındaki ilişkiyi dikkate alarak veri getiri seviyesinde en düşük riskli portföyleri kurmayı amaçlamaktadır. Bunun için varlıkların hem tarihi getirilerini hem de varlıklar arasındaki ilişkinin nicel ölçüsü olan kovaryansları dikkate almaktadır. Bir başka ifade ile MPT bir risk düşürme yöntemi olup, riskten tamamen kurtulma anlamına gelmemektedir (Ayan ve Akay, 2013:119). Bununla birlikte çoğunlukla portföyün risk getiri profilini iyileştirmesi beklenmektedir.

Ancak, Mora vd. (2010), Demiguel vd. (2007), Berg (2005) ve Tang'ın (2003) çalışmaları MPT ile oluşturulan portföylerin geleneksel yöntemlerle oluşturulmuş portföylere gerçekleşen performanslar bakımından genel olarak üstün gelmediğini göstermektedir. Bu durumun nedeninin MPT'nin bazı varlıklara çok fazla ağırlık vermesi, geleneksel çeşitlendirmede ise portföyün varlıklar arasında daha dengeli dağılımı olduğu ifade edilmektedir (Jonson ve Larsson, 2014: 45). Ayrıca MPT'nin varlık getirileri, riskleri ve kovaryansları için tarihi verilerden yararlanması ve tarihi verilerin gelecekteki verilerin iyi bir öncüsü olmadığı düşüncesi de bu durumun nedeni olarak gösterilmektedir (Fabozzi vd., 2002: 9-11; Dirk, 1998: 95). Bu çalışmada BİST üzerinde MPT ve GPT ile kurulan portföylerin ampirik sonuçları karşılaştırılmış ve MPT'nin geleneksel yöntemlere göre üstün sonuçlar verip vermediği incelenmiştir. Modern portföy teorisi üzerine olan kuşkulardan dolayı ampirik sonuçları değerlendiren çalışmaların artması literatüre ve portföy yöneticilerine katkı sağlayacaktır. Türkiye sermaye piyasaları üzerinde bu alanda yapılmış ampirik çalışmaya rastlanmamış olması çalışmayı önemli kılmaktadır.

## 1. LİTERATÜR

Finans literatüründe iki temel portföy yaklaşımı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi "*geleneksel portföy yönetimi*" olarak adlandırılan ve basit çeşitlendirme esasına dayanan yaklaşım, ikincisi ise "*modern portföy yönetimi*" olarak adlandırılan matematiksel ve istatistiksel temellere dayanan yaklaşımdır (Korkmaz vd., 2013: 71). Geleneksel portföy yönetimi 1950'li yıllara kadar yaygın olarak kullanılan bilimsel bir dayanağı olmayan bir yöntemdir (Civan, 2010: 298). Yöntem temel olarak portföy içerisindeki varlık sayısının subjektif şekilde artırılması ile riskin düşürülmesi esasına dayanır (Cansın, 2012: 17). Yöntem bilimsel bir tabanı olmaması, varlıkların tarihi getirileri, riskleri, birbirleri ile olan nicel ilişkisi (kovaryans) gibi verileri dikkate almaması yönüyle eleştirilmektedir. Ancak uygulama kolaylığı bakımından hâlâ sıklıkla kullanılmaktadır (Baykan, 2010: 23-24).

Modern portföy yönetimi ise ilk kez 1952 yılında Harry Markowitz'in ortaya koymuş olduğu portföy seçim sürecini bilimsel bir tabana ve sistematığe oturtan modeldir (Fabozzi, 2002: 7). Bu modelde portföy riski ve getirisinin nasıl hesaplanacağı tespit edilmiş ve varlıklar arasındaki ilişki dikkate alınarak portföye varlıklar eklenmektedir. Bu şekilde riskin daha etkili yönetilmesi sağlanmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2013:143). MPT genellikle ortalama- varyans metodolojisiyle eş tutulmakta olup bu çalışmada her ikisi eş anlamlı olarak kullanılmıştır (Fabozzi vd., 2002: 7).<sup>2</sup> Ortalama varyans metodu, portföy risk ve getirilerinin ölçülmesi sonucunda veri getiri seviyesinde en düşük riskli veya veri risk seviyesinde en yüksek getirili portföylerin tercih edilmesi (üstünlük ilkesi) olarak tanımlanmaktadır (Deniz, 2014: 37-38).

Modern portföy teorisinin bir takım yönleriyle eleştirilmektedir. Bunlardan en yaygını modelde kullanılan girdilerin (beklenen getiri, standart sapma ve varlıklar arası kovaryans) tahminine yöneliktir. Genellikle söz konusu değişkenler tarihi verilerinden hareketle tahmin edilmektedir. Ancak tarihi getiriler, varlık getirilerinin standart sapması ve varlık getirileri arasındaki kovaryanslar seçilecek geçmiş dönemler itibari ile farklılaşmaktadır. Modeldeki girdilerin tahminindeki farklılaşmalar söz konusu modelin sonuçlarını da farklılaştırmaktadır (Fabozzi vd., 2002:9-11; Dirk, 1998: 95)<sup>3</sup>. Dolayısıyla modern portföy yönetimindeki bu problemler modelin sonuçları üzerine de kuşku doğurmaktadır. Modern portföy

<sup>2</sup> MPT içinde temel olarak 4 ayrı model bulunmaktadır. Bunlar Ortalama- Varyans Modeli, İndeks modeli, Sermaye Varlıkları Fiyatlama Modeli ve Arbitraj Fiyatlama Teorisi olup genellikle MPT Ortalama- Varyans modeli olarak düşünülmektedir (Deniz, 2014:27, Fabozzi vd., 2002:7)

<sup>3</sup> Modern portföy yönetimine subjektif yatkımlı görüşlerini dahil eden modeller de bulunmaktadır; örneğin Black Litterman yöntemi gibi (Fabozzi vd.,2002:21).

yönetiminin köşe taşı olan ortalama-varyans modelindeki tahmin hatalarını gidermek için bu modelin uzantıları konumundaki çeşitli modeller geliştirilmiş olup (Demigul vd., 2007: 1947) bu alanda yapılmış çalışmalar bulunmaktadır.

MPT ve Geleneksel portföy yönetimi yaklaşımlarının ampirik sonuçları üzerine literatürde yapılmış çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilmiştir. Demiguel vd. (2007) yaptıkları çalışmada ortalama varyans modeli ve onun uzantılarını içeren (Bayesien yaklaşım, Kan ve Zhou's "three fund" modeli gibi) 14 farklı modelle 7 farklı dönem için portföyler oluşturmuş ve bu modellerin hiçbirinin gerçekleşen performansları bakımından  $1/N$  <sup>4</sup> çeşitlendirmesine sürekli olarak üstün gelmediğini ortaya koymuştur. Benzer şekilde Mora vd. (2010) yaptıkları çalışmada 4 farklı modelle (varyans- kovaryans matrisi, yarı varyans kovaryans matrisi, üstel hareketli ortalamalar, resampling) oluşturdukları portföylerin eşit ağırlıklı portföye göre daha yüksek performans (sharpe rasyosu) üretmediklerini tespit etmiştir. Berg (2005) ortalama varyans optimizasyon tekniğinin 6 aylık süre için hesapladığı gerçekleşen portföy performansını artırmadığını tespit etmiştir. Tang (2003) eşit ağırlıklı bir çeşitlendirme ile 20 hisse senedinden oluşan portföyün sistematik olmayan riskin ortalama %95'inin elimine edilebileceğini tespit etmiştir. Bunun karşılığı sonuca ulaşan araştırmacılar bulunmaktadır. Yan ve Zhang (2017), ortalama varyans modelinin  $1/N$  stratejisinin altında bir performans göstermeyeceğini belirlemiştir. Türkiye Sermaye piyasası üzerinde ise bu alanda yapılmış çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle bu çalışma ülkemiz açısından ampirik sonuçların belirlenmesi sebebiyle önemli görülmektedir.

## 2. UYGULAMA

Uygulama kısmı 3 alt kısımdan oluşmaktadır.

### 2.1 Veri Seti

Araştırma dönemi 18.08.2003- 18.08.2008 ve 28.05.2012- 29.05.2017 tarihleri arası olmak üzere 2 dönem olarak belirlenmiştir.<sup>5</sup> Bunun sebebi hem yükselen hem düşen piyasalarda araştırma sonuçlarını görebilme isteği olmuştur. Veri periyodu ise araştırma dönemlerinin beş yıl olması nedeniyle literatür çalışmalarına dayanarak haftalık olarak belirlenmiştir.<sup>6</sup> Çalışmada, söz konusu dönemde düzenli haftalık fiyat verisi olan 230 hisse senedi kullanılmıştır. Bu 230 hisse senedinin sektörlere göre dağılımı Tablo 1'deki gibidir.

Tablo 1'den görüldüğü üzere hisse senetlerinin sektörel sınıflandırılması için KAP'ın yapmış olduğu sınıflandırma esas alınmıştır. KAP'ın yaptığı sınıflandırmadan farklı olarak imalat sanayi sektörü kendi arasında iki sınıfa ayrılmıştır. Bunun sebebi bir alt paragrafta belirtilmiştir. Hisse senedi fiyat bilgileri matriks veri sağlayıcısından temin edilmiş olup, söz konusu bilgiler temettü ve hisse senedi bölünmelerine göre geçmişe yönelik düzeltilmiş fiyat şeklindedir.

Tablo 1'de belirtilen 230 hisse senedi endüstriyel çeşitlendirme esasına göre her biri 5'erli olmak üzere toplam 46 gruba ayrılmıştır.<sup>7</sup> Bu 46 grup hisse senedi Ek 1'de mevcut olup tanımsal istatistiki bilgileri ise Ek 2'de bulunmaktadır.

<sup>4</sup>  $1/N$  çeşitlendirmesi (eşit ağırlıklı çeşitlendirme- naive diversification)" geleneksel portföy yönetimi ile yakın anlamda kullanılır ve portföyde her varlığa eşit oranda pay ayrılması esasına dayanır (Gordon, 2004:155).

<sup>5</sup> Veri dönemlerinin beşer yıl olarak seçilmesinin nedeni 5-10 yıllık verilerle yapılan çalışmalarda modern portföy yönetimi modellerinin geleneksel portföylere göre daha üstün sonuçlar üretmesidir (Demiguel vd., 2009:1915). Yani MPT'nin en iyi sonuçlar üretebileceği tarihi veri süresi seçilmiştir.

<sup>6</sup> Finansal çalışmalarda araştırma dönemi uzadıkça (genellikle 5 yıl ve üzeri) aylık, araştırma dönemi kıaldıkça ise (genellikle 1 yıl ve altı) günlük verilerin kullanıldığı görülmektedir. 1-5 yıl arası verilerde ise haftalık veri periyoduna daha sık rastlanmaktadır. Demiguel vd. (2009), Driessen vd. (2007), İskenderoğlu vd. (2011), Okuyan ve Deniz'in (2016) çalışmaları bunlara örnek olarak verilebilir.

<sup>7</sup> İmalat sanayi sektöründeki şirket sayısının fazla olmasından dolayı KAP sınıflandırmasından farklı olarak söz bu sektör alt sektör benzerliklerine göre 2'ye ayrılmış ve söz konusu 230 hisse senedi endüstriyel çeşitlendirme esasına göre 5'erli gruplara ayrılabilmiştir.



**Tablo 1: Hisse Senetlerinin Sektörlere Göre Dağılımı**

İmalat Sanayi (Metal Sanayi, Metal Araç gereç)	73
İmalat Sanayi (Diğer)	52
Mali Kuruluşlar	40
Holdingleler	26
Toptan Perakende Ticaret ve Oteller	14
Teknoloji	7
İnşaat ve Bayındırlık	3
Ulaştırma Haberleşme Depolama	4
Elektrik Gaz Su	4
Madencilik	4
Eğitim Sağlık Spor Diğer Sosyal Tesisler	2
Diğer	1
<b>Toplam</b>	<b>230</b>

**Kaynak:** Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)

## 2.2 Takip Edilen Model ve Çalışmalar

Ek 1'deki her bir hisse senedi grubu için geleneksel ve modern portföy yönetimi esasına göre 2 adet portföy oluşturulmuştur. Geleneksel portföy yöntemi ile portföy oluşturma “*yalın çeşitlendirme (naive diversification)*” anlamına gelen her bir hisse senedi için eşit ağırlıklandırma yapılarak belirlenmiştir (1/N çeşitlendirmesi). Modern portföy yönetimine göre portföy oluşturmada ise bu yöntemle neredeyse eş anlamlı olarak kullanılan Markowitz'in geliştirmiş olduğu ortalama- varyans metodolojisi kullanılmıştır. Daha sonra her iki portföyün beklenen sharpe rasyoları ile gerçekleşen sharpe rasyoları hesaplanmıştır. Portföy performanslarının ölçülmesinde sharpe rasyosunun kullanılma nedeni literatürde en sık kullanılan riske göre düzeltilmiş portföy performans ölçütü olmasıdır (Jonson ve Larsson, 2014: 47; Levy, 1968: 46; Smith ve Dennis, 1969: 450, Hoang vd., 2015:107; Jaffe, 1989:59; Dirk, 1998:99). Yapılan işlemler sadece 1. Grup için aşağıda gösterilmiştir.

### **Ortalama-Varyans Yöntemi ile Portföy Oluşturulması:**

Ek1' den görüldüğü üzere 1. grupta yer alan hisse senetleri: Tüpraş, Adel, Agyo, Alark ve Ayces'tir. Portföye risksiz varlık olarak bir hafta vadeli repo faiz oranı<sup>8</sup> eklenmiştir.<sup>9</sup> Riskli varlıklar uzayına risksiz varlığın eklenmesiyle riskli varlıkların optimal dağılımı tekleşmekte ve bu durum finans literatüründe *Ayrım Problemi (Separation Problem)* olarak adlandırılmaktadır (Deniz, 2014:111; Karan, 2013:199). Bu durumda risksiz faiz oranı ile optimal portföyü birleştiren doğru yeni etkin sınır olup bu doğru üzerindeki bütün portföylerin Sharpe rasyoları eşit ve aynı zamanda olabilecek en büyük değere sahiptir (Deniz, 2013:4, 111). Söz konusu Sharpe rasyosu literatür çalışmalarındaki gibi bir optimizasyon problemi<sup>10</sup> çerçevesinde belirlenmiş olup optimizasyon problemi aşağıdaki gibidir:

$$R_p = \sum_{i=1}^N W_i * R_i$$

$R_p$ : Portföyün beklenen getirisi,

$W_i$ : Portföydeki hisse senetlerinin ağırlığı

$R_i$ : Portföydeki her bir hisse senedinin beklenen getirisi

$R_f$ :Risksiz getiriyi;

<sup>8</sup> Yatırım periyoduyla uyumlu olması sebebiyle haftalık repo risksiz yatırım aracı olarak portföye eklenmiş olup, bir hafta vadeli repo faiz oranı %0,15'dir (%8/52) (www.tcmb.gov.tr).

<sup>9</sup> Bilindiği gibi MPT'de yalnızca riskli varlıklardan oluşturulan etkin sınırdaki portföylerin hepsi etkindir ve yatırımcıların fayda eğrisine göre seçecekleri portföy değişmektedir. Ancak riskli varlıklara risksiz faiz oranından borç alma ve borç verme seçeneği eklendiğinde ilk etkin sınır üzerindeki tek bir nokta (riskli varlık bileşimi) bütün yatırımcılar için tek bir optimal nokta haline gelmektedir (Karan, 2011). Detaylı bilgi için Karan'ın (2011) eseri incelenebilir.

<sup>10</sup> Okuyan ve Deniz (2016), İskenderoğlu ve Karadeniz (2011) bu çalışmalara örnek olarak verilebilir. Söz konusu optimizasyon problemi kuadratik veya karesel programlama yöntemiyle bir çok program tarafından çözülebilmektedir. Kuadratik programlama amaç fonksiyonunun 2. dereceden kısıtları için ise doğrusal veya doğrusal olmama şeklinde bir zorunluluğun olmadığı programlama tipidir (Bulut, 2009: 52). Microsoft excel programı bu problemlerin çözümünü için oldukça kolay ve pratik kullanımı olan Data Solver eklentisine sahiptir.

$$S = \sigma_p = \sqrt{\text{Var}(Rp)} = \left( \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N W_i * W_j * \text{Cov}(R_i, R_j) \right)^{1/2}$$

Portföyün standart sapmasını (riskini) göstermek üzere;

- i.  $\sum_{i=1}^N W_i = 1$
- ii.  $W_i \geq 0, \quad i = 1, \dots, N$

kısıtlar olmak üzere (ilk kısıt varlığın tamamının portföye yatırıldığı ve borçlanma yapılmadığı koşulunu, ikinci kısıt (Borsa İstanbul'da bütün yatırımcılara mümkün olmadığı için) açığa satış olmadığını ifade etmektedir);

Amaç fonksiyonu:

Maks  $\{(R_p - R_f) / \sigma_p\}$  dır.

Optimizasyon probleminin çözümü sonucunda riskli varlıkların optimal dağılımı aşağıdaki gibi olmuştur:

**Tablo 2: Ortalama Varyans Yöntemi Sonucu oluşturulan Portföy (M)**

Tüpraş	Adel	Agyo	Alark	Ayces	Ağırlıklar Toplamı	Beklenen Getiri	Beklenen (Hesaplanan-Tahmin edilen) Sharpe Rasyosu
44,4%	26,4%	16,6%	0,0%	12,6%	1	0,76%	15,0%

### **Geleneksel Portföy Yöntemi ile Portföy Oluşturulması:**

Tablo 2'de 4 hisse senedi kullanıldığı için geleneksel yöntemde de 1. Gruptan 4 hisse senedi tesadüfen seçilmiş ve eşit ağırlıklı (her bir hisse senedi için 0,25 ağırlıklı) portföy oluşturulmuştur.<sup>11</sup>

**Tablo 3: Geleneksel Portföy Yöntemi Sonucu oluşturulan Portföy (G)**

Tüpraş	Adel	Agyo	Alark	Ayces	Ağırlıklar Toplamı	Beklenen Getiri	Hesaplanan (Tahmin edilen-Beklenen) Sharpe Rasyosu
25%	0%	25%	25%	25%	1	0,68%	10,7%

Ancak öngörülebileceği gibi 18.08.2003- 18.08.2008 tarihleri arası verileriyle MPT ve GPT ile oluşturulan portföylerin gerçekleşen performansları beklenenden sapmalar göstermiştir. Her iki portföyün 18.08.2008-15.09.2008 arasındaki 4 haftalık performansları<sup>12</sup> aşağıdaki gibi olmuştur:

**Tablo 4: Her İki Portföy Performansının Karşılaştırılması<sup>13</sup>**

	Beklenen Sharpe Rasyosu	Gerçekleşen Sharpe Rasyosu
Portföy M	15,0%	-214,1%
Portföy G	10,7%	-139,8%

Tablo 4'ten görüldüğü gibi gerçekleşen portföy performansları beklenenden oldukça farklıdır. Söz konusu işlemler 46 hisse senedi grubunun tamamı için hem 18.08.2003- 18.08.2008 verileriyle 18.08.2008-

<sup>11</sup> Geleneksel yöntemle oluşturulacak portföy için 4 hisse senedi seçilmesinin sebebi modern portföy yöntemi ile oluşturulan portföye 4 hisse senedinin dahil olmasıdır. Bu şekilde karşılaştırılacak olan 2 portföyde hisse senedi sayısı eşitlenmiş olup bu farklılıktan kaynaklanabilecek performans farklılaşmasına engel olunmuştur.

<sup>12</sup> Oluşturulan portföy ağırlıkları ile sadece 4 haftalık performans ölçülmüştür. Çünkü performans ölçüm dönemi uzadıkça varlıkların tarihi getiri risk ve kovaryansları önemli ölçüde değişebileceği için modelin tekrar edilmesi gerekecektir.

<sup>13</sup> Portföy performanslarının ölçümünde Sharpe rasyosunun kullanılmasının nedeni en yaygın kullanılan portföy performans ölçüm modeli olmasıdır (Jonson ve Larsson, 2014: 47; Levy, 1968: 46; Smith ve Dennis, 1969: 450).

15.09.2008 tarihleri arası düşen piyasalar için; hem de 28.05.2012- 29.05.2017 verileriyle 29.05.2017-28.06.2017 tarihleri arası yükselen piyasalar için yapılmıştır.<sup>14</sup> Bulgular aşağıda sunulmuştur.

### 2.3 Bulgular

Yükselen piyasalar ve düşen piyasalar için 46 adet hisse senedi portföyünün gerçekleşen performansları Tablo 5'te sunulmuştur.

**Tablo 5: Gerçekleşen Portföy Performanslarının (Sharpe Rasyosu) Karşılaştırılması**

Grup	Düşen Piyasa için (18.08-15.09.2008)		Yükselen Piyasa için (29.05-28.06.2017)	
	GP*	MP**	GP	MP
1	-1,39	-2,14	0,00	0,01
2	-0,25	-0,68	0,61	0,24
3	-0,86	-1,03	0,49	0,59
4	-0,72	-0,75	-0,42	0,01
5	-0,68	-0,88	-0,16	-0,07
6	-0,99	-0,48	1,00	0,80
7	-0,86	-0,89	0,54	0,36
8	-0,57	-0,51	0,26	0,59
9	-0,84	-1,07	0,71	0,44
10	-0,65	-0,91	0,71	0,44
11	-0,87	-0,81	0,38	0,17
12	-0,84	-0,91	0,08	-0,68
13	-0,58	-0,80	1,05	0,94
14	-0,76	-0,69	0,29	0,42
15	-0,89	-0,93	-0,29	0,20
16	-0,32	0,02	-1,35	0,35
17	-0,92	-0,76	0,21	-0,61
18	-0,37	-0,19	5,10	2,68
19	-0,48	-0,67	0,90	0,90
20	-0,96	-0,91	0,48	0,40
21	-0,92	-1,10	0,32	-0,75
22	-1,49	-1,04	0,52	0,67
23	-0,57	-0,50	-0,11	0,33
24	-0,87	-0,66	0,80	0,47
25	-0,99	-0,66	-1,03	-0,18
26	-0,42	-0,20	0,67	-0,02
27	-0,85	-1,45	-0,14	0,06
28	-1,09	-0,76	-0,19	-1,26
29	-0,97	-0,70	0,37	0,70

<sup>14</sup> Literatürde Ayı Piyasasının (düşen piyasa) değişmez bir tanımı bulunmamakla beraber genel olarak borsa endeksinin bir önceki zirvesinden %20 veya daha fazla düşüş gösterdiği dönemler olarak değerlendirilmektedir (Chen ve Lin, 2014:159). Ancak bu çalışmada 4 haftalık performans değerlendirileceği için 4 hafta peşpeşe düşüş yaşanan 18.08.2008-15.09.2008 dört haftalık dönem düşen piyasa olarak alınmıştır. Nitekim 18.08.2003- 18.08.2008 tarihi arasının verileriyle geleneksel ve modern portföy yöntemleriyle portföyler oluşturulmuş 4 haftalık düşen piyasalar döneminde (18.08.2008-15.09.2008) karşılaştırılmıştır. Benzer şekilde 4 hafta peşpeşe yükseliş gösteren dönem de 29.05.2017-28.06.2017 olarak alınmıştır.

\* Geleneksel yöntemle oluşturulmuş portföy.

\*\* Modern portföy yöntemiyle oluşturulmuş portföy.

<i>Tablo 5'in devamı</i>				
Grup	Düşen Piyasa için (18.08-15.09.2008)		Yükselen Piyasa için (29.05-28.06.2017)	
	GP*	MP**	GP	MP
30	-0,50	-0,15	0,21	-0,48
31	-0,51	-0,80	1,06	1,11
32	-2,77	-1,78	0,42	0,31
33	-0,58	-0,52	0,30	0,82
34	-0,65	-0,64	-0,31	-0,74
35	-0,82	-0,74	0,07	-0,34
36	-0,91	-0,98	0,58	0,93
37	0,17	-2,84	-0,45	0,15
38	-0,86	-0,89	0,05	0,07
39	-0,31	-0,07	0,49	0,15
40	-0,79	-1,45	0,61	-0,67
41	-1,15	-3,37	0,32	-0,39
42	-0,71	-0,21	0,04	-0,05
43	-0,85	-0,86	0,66	0,44
44	-0,64	-0,37	-0,26	-0,09
45	-0,84	-0,54	0,45	0,10
46	-0,84	-1,35	0,02	-0,02
<b>Ortalama</b>	<b>-0,79</b>	<b>-0,88</b>	<b>0,35</b>	<b>0,21</b>

Tablo 5'te hem yükselen hem düşen piyasalarda portföylerin performansları sunulmuştur. İlk bakışta hem düşen hem yükselen piyasada ortalama varyans metoduyla oluşturulan portföylerin geleneksel yöntemle oluşturulan portföylere göre daha iyi bir performans göstermediği söylenebilir. Ancak kesin sonuç için uç değerler atılmış ve sonrasında bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Uç değerlerin atılması normal dağılmayan verilerde uç değerlerden fazlaca etkilenen bir ölçü olan aritmetik ortalamaların yanlış öngörü sağlamasına neden olmaktadır. Bu yüzden uç değerler atıldıktan sonra elde edilen ortalamalar ve t-testi sonuçları aşağıdaki gibidir.

**Tablo 6: Gerçekleşen Portföy Performanslarının Karşılaştırılması (t testi)**

	Düşen Piyasa için (18.08-15.09.2008)		Yükselen Piyasa için (29.05-28.06.2017)	
	GP	MP	GP	MP
Sharpe Rasyosu (Ortalama)	-0,79	-0,78	0,24	0,15
Significance (two tailed)	0,865		0,40	

Tablo 6'dan görülmektedir ki hem yükselen hem düşen piyasalarda modern portföy yönetimi ile üretilen portföyler diğer gruba göre daha yüksek performans göstermemiş, grupların performansları arasındaki farklar istatistiksel açıdan önemli bulunmamıştır. Oysaki Tablo 7'den beklenen (hesaplanan) portföy performansları açısından ortalama varyans metodu ile üretilen portföylerin diğer gruba üstünlük kurduğu görülmektedir.

\* Geleneksel yöntemle oluşturulmuş portföy.

\*\* Modern portföy yöntemiyle oluşturulmuş portföy.

**Tablo 7: Beklenen (Hesaplanan) Portföy Performanslarının Karşılaştırılması (t testi)**

	Düşen Piyasa için (18.08-15.09.2018)		Yükselen Piyasa için (29.05-28.06.2017)	
	GP	MP	GP	MP
Sharpe Rasyosu (Ortalama)	0,08	0,13	0,03	0,09
Significance (two tailed)	0,000		0,000	

Bu sonuçlarla ortalama varyans metoduyla oluşturulan portföylerin eşit ağırlıklı portföylere göre beklenen performansının daha iyi olduğunu ancak gerçekleşen performanslar incelendiğinde bu çalışma dönemi ve verileri kapsamında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Bu bulgular Demigul vd. (2007), Mora vd. (2010), Berg (2005) ve Tang (2003)'ün çalışmalarıyla uyumludur. Ancak elde edilen sonuç MPT'nin tamamen yanlış olduğunu değil sadece bazı modifikasyonlara ihtiyacı olduğu düşüncesini (Jonson, C ve Larsson, 2014, 45) BİST özelinde de teyit etmektedir.

## SONUÇ

Modern portföy teorisi (MPT) portföy yönetiminde varlıklar arasındaki nicel ilişkiyi dikkate alması sebebiyle beklenen performansı daha yüksek portföyler oluşturmaktadır. Ancak MPT beklenen getiri, risk ve varlıklar arasındaki kovaryansları geçmiş verilerle oluşturulması gibi yönleriyle eleştirilmektedir ve bu durum gerçekleşen performanslar üzerine kuşku doğurmaktadır. Nitekim literatürde bu alanda yapılmış yabancı çalışmalar bulunmaktadır.

Bu çalışmada BİST üzerinde 230 hisse senedinin verisi üzerinde geleneksel ve modern portföy teorileriyle oluşturulmuş portföylerin ampirik sonuçları Sharpe performans ölçütü ile karşılaştırılmıştır. Yükselen ve düşen piyasalarda geleneksel portföy teorisine göre eşit ağırlıklı (1/N) portföyler ve aynı hisse senetleriyle MPT'ye göre ortalama- varyans kuralına göre portföyler oluşturulmuştur. Sonuçta MPT ile oluşturulan portföylerin beklenen performansları 1/N çeşitlendirmesine göre daha yüksek ve aradaki farklar istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur. Ancak MPT ve 1/N çeşitlendirmesi ile oluşturulan portföylerin gerçekleşen performansları arasında istatistiksel açıdan anlamlı fark bulunmamıştır. Bu sonuçlar yükselen ve düşen piyasaların her ikisi için de geçerlidir. Gerçekleşen Sharpe rasyosu, yükselen piyasalarda MPT ve 1/N çeşitlendirmesi için sırasıyla ortalama 0,15 ve 0,24 ( $p=0,40$ ); düşen piyasalarda aynı oranlar sırasıyla -0,78 ve -0,79' dur. ( $p=0,87$ ).

Bu sonuçlar literatürde yapılan Demigul vd. (2007), Mora vd. (2010), Berg (2005) ve Tang'ın (2003) sonuçlarıyla uyumludur. Ancak yurtiçi çalışmaya rastlanmamış olması açısından BİST üzerinde bu alanda yapılacak çalışmaların artması, sonuçların farklı veri dönemleri ve periyotları için görülmesinin faydalı olacağı ve söz konusu bulguları kuvvetlendireceği tarafımızca öngörülmektedir. Ayrıca BİST özelinde MPT'nin çeşitli versiyonları ile (Black Litterman vb. yöntemler gibi) oluşturulacak portföylerin geleneksel portföylerle karşılaştırılmasının da literatüre önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Elde edilen sonuç modern portföy teorisinde kullanılan tarihi getiri, risk ve kovaryans bilgilerini geleceği tahmin etmekte iyi bir referans olmayabileceği konusundaki eleştirileri de desteklemektedir. Bu sonuç hem akademisyenler hem portföy yöneticileri açısından önemli bir çıkarım olarak görülmektedir. Nitekim bundan sonraki çalışmamızda tarihi getiri, risk ve kovaryans bilgilerinin gelecek getiri, risk ve kovaryansları tahmin etmekteki gücünün araştırılacaktır. Buradan elde edilen sonuç modern portföy teorisinin modifikasyonuna önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## KAYNAKLAR

### Kitaplar

- CİVAN, M. (2010), *Sermaye Piyasası Analizleri ve Portföy Yönetimi*, Bursa: Ekin Kitabevi, 1. Baskı.
- KARAN, M.B. (2011), *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi, 3. Baskı.
- KORKMAZ, T., NURHAN, A., SAYILGAN, G. (2013), *Portföy Yönetimi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.
- CEYLAN, A., KORKMAZ, T. (2013), *Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi*, Bursa: Ekin Kitabevi.

### Makaleler

- AYAN, T.Y., AKAY, A. (2013), Tahmine Dayalı Portföy Optimizasyonu: Modern Portföy Teorisinde Risk ve Beklenen Getiri Kavramlarına Alternatif Bir Yaklaşım, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, EYİ 2013 Özel Sayısı, 119-132.
- CHEN, A.S., LIN, J.W. (2014), The Relation Between Gold and Stocks: An Analysis of Severe Bear Markets, *Applied Economics Letters*, Vol. 21, No. 3, 158-170.
- DEMIGUEL, V., (2009), Optimal Versus Naive Diversification: How Inefficient is the 1/N Portfolio Strategy?, *The Review of Financial Studies*, 22(5), 1916-1953.
- DIRK, P.M.D.W. (1998), Naive Diversification, *Financial Analysts Journal*, 54(4), 95-100.
- DRIESEN, J. and LUC, L. (2009), International Portfolio Diversification Benefits: Cross-Country Evidence from a Local Perspective, *Journal of Banking & Finance*, Vol:31, 2007, 1693-1712.
- FABOZZI, F.J., GUPTA, F., MARKOWITZ, H.M. (2002), The Legacy Modern Portfolio Theory, *The Journal of Investing*, 11(3), 7-22.
- GORDON, Y.N.T. (2002), How efficient is naive portfolio diversification? An Educational Note, *The International of Financial Management Science*, 32(2), 155-160.
- HOANG, T.H.V., LEAN, H.H., Wong, W.K. (2015), Is Gold Good for Portfolio Diversification? A Stochastic Dominance Analysis of the Paris Stock Exchange, *International Review of Financial Analysis*, Vol: 42, 98-108.
- İSKENDEROĞLU, Ö., KARADENİZ, E. (2011), Optimum Portföyün Seçimi: İMKB30 Üzerine Bir Uygulama, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 12, Sayı 2, 235-257.
- JAFFE, J.F. (1989), Gold and Gold Stocks for Institutional Portfolios, *Financial Analysts Journal*, March/April 1989.
- LEVY, R.A. (1968), Measurement of Investment Performance, *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 3(1), 35-57.
- MORA, M. A., FRANCO, J.B., PRECIADO, L. B. (2010), Optimal Portfolio Allocation for Latin American Stock Indices, *Cuad. Adm. Bogotá (Colombia) Enero-Junio De*, 23(40): 191-214.
- SMITH, K.V., TITO, D.A. (1969), Risk-Return Measures of Ex Post Portfolio Performance, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 4(4),449-471.
- YAN, C., ZHANG, H. (2017) Mean-variance versus naïve diversification: The role of mispricing, *Journal of Financial Markets, Institutions & Money*, Vol: 48, 61-81.

### Tezler

- BAYKAN, G. (2010), Portföy Yönetimi ve İMKB’de Bir Uygulama, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- BERG, L. (2005), Portfolio optimisation - improved risk-adjusted return?, Department of Economics Uppsala University, Master Thesis.
- BULUT, D. (2009), Optimal Portföy Seçimi ve İMKB-30 Endeksi Üzerinde Test Edilmesi, *Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.
- CANSIN, K. (2012), Doğrusal Olmayan Programlama ile Portföy Analizi, *Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*, İstanbul.

DENİZ, D. (2014), Portföy Yönetiminde Uluslararası Çeşitlendirme ve Bir Türkiye Uygulaması, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

JONSON, C.; LARSSON, A. (2014), The Benefits Commodity Futures- An Investigation from Perspective of Swedish and Norwegian Investor, *Copenhagen Business School, Master Thesis*, M.Sc. Applied Economics and Finance, Copenhagen.

## EKLER

### Ek 1: Beşerli Gruplandırılmış Hisse Senetleri

1	Tüpraş	Adel	Agyo	Alark	Ayces
2	Adana	Aefes	Akbnk	Atsyh	Intem
3	Adbgr	Alka	Akgrt	Boyp	Kıpa
4	Adnac	Alyag	Aksgy	Bryat	Maalt
5	Afyon	Arsan	Algyo	Cosmo	Martı
6	Aksa	Bakab	Ansgy	Dohol	Mgros
7	Alcar	Banvt	Atagy	Ecilc	Mıpaz
8	Alkim	Bısas	Atlas	Eczyt	Nttur
9	Anacm	Bossa	Avgyo	Egcyh	Pımas
10	Arclk	Brmen	Crdfa	Glyho	Pkent
11	Aslan	Dardl	Dggyo	Gsdho	Sanko
12	Asuzu	Derım	Dzgyo	Gyhol	Tektu
13	Aygaz	Dgklb	Ecbyo	Ieyho	Vakko
14	Bagfs	Dgzte	Egcyo	Ihlas	Alctl
15	Brfen	Dmısh	Eglyo	Kchol	Arena
16	Boluc	Dobur	Ffkrı	Kervn	Asels
17	Brisa	Durdo	Finbn	Metro	Escom
18	Brsan	Ersu	Garan	Mzhld	Link
19	Bsoke	Esems	Garfa	Nthol	Logo
20	Btcim	Frgo	Grnyo	Sahol	Netas
21	Bucim	Burce	Gents	Gusgr	Sise
22	Celha	Cemts	Hurgz	Icbct	Trcas
23	Cımsa	Cmbtn	Kaplm	Isctr	Trnsk
24	Cment	Comdo	Kartn	Isfin	Usas
25	Dencm	Deva	Kent	Isgyo	Yazıc
26	Ditas	Dmsas	Kervt	Isyat	Edıp
27	Dogub	Dyoby	Knfrt	Klnma	Enkaı
28	Egeen	Eggub	Kords	Nugyo	Yyapı
29	Egpro	Egser	Krstl	Ozgyo	Clebı
30	Emkel	Emnis	Krtek	Pegyo	Gsdde
31	Eplas	Erbos	Luksk	Raysg	Tcell
32	Eregl	Fmizp	Memsa	Rheag	Thyao
33	Froto	Gerel	Merko	Skbnk	Akenr
34	Goody	Gubrf	Mndrs	Tskb	Aksue
35	Hekts	Izmdc	Olmı	Vakfn	Ayen
36	ızocm	karsn	Pengd	Vkfyo	Zoren
37	Klmsn	Konya	Petun	Vkgyo	Ihlgm
38	Krdma	Krdmb	Pınsu	Pnsut	Ykbnk
39	Krdmd	Kutpo	Selgd	Serve	Ykgyo
40	Maktk	Mrdın	Sktas	Snpam	Ipeke
41	Mrshl	Nuhcm	Tatgd	Tborg	Kozaa
42	Otkar	Parsn	Tıre	Tukas	Prkme
43	Petkm	Prkab	Ulker	Vking	Bjkas
44	Sarky	Sasa	Soda	Yatas	Gsray
45	Toaso	Trkcm	Vestl	Yunsa	Sonme
46	Akcns	Ateks	Anhyt	Daghl	Metur



Ek2: Hisse senedi Tanımsal İstatistik Bilgileri (2012-2017 arası)

Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma
Tüpraş	0,40%	3,45%	Adana	0,46%	2,76%	Adbgr	0,45%	2,44%	Adnac	0,29%	3,88%
Adel	0,57%	6,89%	Aefes	0,09%	4,35%	Alka	0,73%	5,24%	Alyag	-0,19%	5,26%
Agyo	0,44%	3,96%	Akbnk	0,37%	4,48%	Akgrt	0,30%	3,86%	Aksgy	0,56%	4,20%
Alark	0,11%	6,29%	Atsyh	0,03%	7,74%	Boyp	0,27%	4,86%	Bryat	0,76%	5,39%
Ayces	0,39%	6,35%	Intem	0,28%	4,68%	Kıpa	0,10%	6,04%	Maalt	0,24%	6,17%
Afyon	1,12%	13,63%	Aksa	0,67%	4,33%	Alcar	0,33%	4,62%	Alkim	0,79%	5,01%
Arsan	0,43%	5,97%	Bakab	0,46%	3,90%	Banvt	0,67%	6,39%	Bısas	0,16%	5,99%
Algyo	0,52%	4,72%	Ansg	0,51%	2,84%	Atagy	0,57%	3,78%	Atlas	0,27%	6,53%
Cosmo	0,17%	4,67%	Dohol	0,15%	5,02%	Ecilc	0,59%	4,09%	Eczyt	0,52%	4,38%
Martı	0,14%	6,22%	Mgros	0,30%	4,50%	Mıpaz	0,34%	7,28%	Nttur	0,50%	4,87%
Anacm	0,36%	4,20%	Arclk	0,60%	4,26%	Aslan	0,12%	6,70%	Asuzu	0,49%	6,08%
Bossa	0,60%	5,99%	Brmen	0,36%	8,74%	Dardl	0,42%	6,54%	Derim	0,47%	5,83%
Avgyo	1,20%	10,01%	Crdfa	0,25%	2,86%	Dggyo	0,78%	9,22%	Dzgyo	0,24%	5,30%
Egcyh	-0,48%	5,53%	Glyho	0,45%	5,36%	Gsdho	0,50%	6,12%	Gyhol	0,20%	2,12%
Pımas	0,45%	5,48%	Pkent	0,00%	6,24%	Sanko	0,44%	4,23%	Tektu	0,16%	5,48%
Aygaz	0,53%	3,62%	Bagfs	0,09%	4,38%	Brfen	0,09%	4,13%	Boluc	0,76%	3,98%
Dgklb	0,63%	6,52%	Dgzte	0,64%	6,36%	Dmish	-0,34%	7,81%	Dobur	0,60%	7,32%
Ecbyo	0,39%	4,00%	Egcyo	0,20%	7,64%	Eglyo	-0,22%	7,81%	Fkrl	0,29%	6,20%
Ieyho	-0,10%	4,92%	Ihlas	-0,18%	6,32%	Kchol	0,51%	3,91%	Kervn	0,10%	11,68%
Vakko	0,41%	5,28%	Alctl	0,71%	7,69%	Arena	0,42%	5,00%	Asels	0,97%	4,25%
Brisa	0,13%	5,01%	Brsan	0,37%	4,96%	Bsoke	0,28%	4,10%	Btcim	0,09%	3,51%
Durdo	0,27%	4,71%	Ersu	0,12%	4,75%	Esems	-0,77%	6,52%	Friyo	-0,37%	6,73%
Fmbn	0,43%	6,90%	Garan	0,33%	4,48%	Garfa	0,44%	6,19%	Gnyo	0,26%	3,51%
Metro	0,53%	7,18%	Mzhld	0,54%	6,85%	Nthol	0,26%	3,18%	Sahol	0,29%	4,09%
Escom	-0,15%	6,47%	Link	0,47%	7,89%	Logo	1,53%	7,35%	Netas	-0,02%	6,41%
Bucim	0,17%	3,04%	Celha	0,23%	4,88%	Cımsa	0,48%	3,47%	Cment	0,22%	4,48%
Burce	-0,09%	5,69%	Cemts	0,65%	4,54%	Cmbtn	-0,02%	4,88%	Comdo	0,04%	4,89%
Gents	0,47%	8,36%	Hurgz	0,10%	5,23%	Kaplm	0,01%	7,83%	Kartn	0,15%	4,68%
Gusgr	0,02%	4,41%	Icbct	0,85%	5,59%	Isctr	0,39%	4,31%	Isfin	0,39%	3,06%
Sıse	0,53%	4,48%	Trcas	0,14%	3,87%	Trnsk	0,71%	15,16%	Usas	-0,45%	7,16%
Dencm	0,24%	5,45%	Ditas	0,50%	5,93%	Dogub	0,26%	7,55%	Egeen	0,81%	5,55%
Deva	0,34%	4,62%	Dmsas	0,32%	3,87%	Dyoby	0,60%	6,23%	Eggub	0,13%	3,92%
Kent	0,28%	7,61%	Kervt	0,19%	6,78%	Knfrt	0,25%	5,53%	Kords	0,58%	5,30%
Isgyo	0,43%	3,62%	Isyat	0,34%	2,10%	Klnma	0,29%	3,94%	Nugyo	0,11%	6,21%
Yazıç	0,40%	4,91%	Edıp	-0,03%	4,69%	Enkaı	0,41%	3,53%	Yyapı	0,26%	7,00%
Egpro	0,51%	6,04%	Emkel	0,19%	4,67%	Eplas	0,92%	9,58%	Eregl	0,72%	4,16%
Egser	0,51%	4,57%	Emnis	0,03%	7,79%	Erbos	0,69%	5,33%	Fmızp	0,01%	4,45%
Krstl	0,56%	6,04%	Krtek	-0,19%	4,89%	Luksk	0,21%	5,10%	Memsa	-0,05%	9,42%
Ozgyo	0,40%	5,24%	Pegyo	0,33%	4,08%	Raysg	0,07%	5,38%	Rheag	-0,03%	6,54%
Clebi	0,50%	5,55%	Gsdde	0,37%	6,17%	Tcell	0,25%	3,29%	Thyao	0,59%	5,03%
Froto	0,52%	4,36%	Goody	0,47%	6,62%	Hekts	0,71%	3,71%	Izocm	-0,05%	4,06%

<i>Ek 2'nin devamı</i>											
Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma
Gerel	0,33%	5,50%	Gubrf	0,37%	5,03%	Izmdc	0,00%	4,78%	Karsn	0,25%	5,30%
Merko	0,30%	6,49%	Mndrs	0,29%	6,49%	Olmip	0,23%	4,77%	Pengd	0,25%	5,85%
Skbnk	0,23%	4,46%	Tskb	0,38%	4,40%	Vakfn	0,65%	7,92%	Vkfyo	0,34%	6,71%
Akenr	-0,02%	4,34%	Aksue	0,58%	5,57%	Ayen	0,57%	5,15%	Zoren	0,38%	6,27%
Klmsn	0,64%	6,08%	Krdma	0,52%	5,88%	Krdmd	0,52%	5,51%	Maktk	0,41%	7,00%
Konya	0,12%	4,48%	Krdmb	0,41%	6,24%	Kutpo	0,56%	5,63%	Mrdın	0,11%	3,17%
Petun	0,43%	2,87%	Pınsu	0,09%	3,75%	Selgd	-0,11%	5,70%	Sktas	-0,08%	5,93%
Vkgyo	0,16%	5,15%	Pnsut	0,13%	3,76%	Serve	0,02%	6,70%	Snpam	0,16%	4,82%
Ihlgm	-0,10%	8,17%	Ykbnk	0,28%	4,57%	Ykgyo	0,17%	5,17%	Ipeke	0,22%	9,24%
Mrshl	-0,01%	4,75%	Otkar	0,82%	5,36%	Petkm	0,73%	3,80%	Sarky	0,50%	4,12%
Nuhcm	0,16%	2,68%	Parsn	0,59%	4,74%	Prkab	0,34%	3,69%	Sasa	1,14%	5,54%
Tatgd	0,59%	4,67%	Tire	0,26%	4,04%	Ulker	0,67%	4,95%	Soda	0,67%	3,62%
Tborg	0,81%	3,98%	Tukas	0,42%	5,49%	Vking	-0,27%	4,68%	Yatas	1,03%	5,84%
Kozaa	0,26%	8,49%	Prkme	0,14%	5,30%	Bjkas	0,64%	7,63%	Gsray	0,02%	7,44%
Toaso	0,78%	4,49%	Akcns	0,40%	3,45%	Vestl	0,67%	6,30%	Anhyt	0,44%	3,96%
Trkcm	0,51%	4,30%	Ateks	0,57%	6,89%	Yunsa	0,18%	4,80%	Daghl	0,11%	6,29%
Sonme	0,16%	6,35%	Metur	0,39%	6,35%						

Ek3: Hisse senedi Tanımsal İstatistik Bilgileri (2003-2008 arası)

Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma
Tüpraş	0,70%	5,09%	Adana	0,87%	5,84%	Adbgr	0,83%	4,77%	Adnac	0,60%	5,90%
Adel	0,73%	5,67%	Aefes	0,69%	5,30%	Alka	0,17%	5,67%	Alyag	0,00%	6,81%
Agyo	0,81%	6,88%	Akbnk	0,74%	6,56%	Akgrt	0,88%	6,85%	Aksgy	0,06%	5,71%
Alark	0,29%	4,94%	Atsyh	0,34%	6,21%	Boyp	0,99%	7,54%	Bryat	0,60%	5,73%
Ayces	0,92%	9,16%	Intem	0,57%	6,76%	Kıpa	0,63%	5,22%	Maalt	1,15%	10,40%
Afyon	0,96%	6,81%	Aksa	0,05%	5,00%	Alcar	0,27%	4,88%	Alkim	0,70%	5,76%
Arsan	-0,07%	5,83%	Bakab	-0,03%	5,19%	Banvt	0,74%	7,20%	Bısas	0,16%	8,28%
Algyo	0,54%	5,88%	Ansg	0,92%	6,72%	Atagy	0,45%	9,60%	Atlas	0,55%	8,02%
Cosmo	0,61%	8,42%	Dohol	0,77%	6,74%	Ecilc	0,87%	6,25%	Eczyt	0,61%	5,48%
Martı	0,54%	7,17%	Mgros	0,71%	5,22%	Mıpaz	0,51%	7,84%	Nttur	0,58%	7,17%
Anacm	0,71%	4,85%	Arclk	0,24%	5,72%	Aslan	0,99%	7,41%	Asuzu	0,68%	5,76%
Bossa	0,51%	6,10%	Brmen	-0,29%	4,91%	Dardl	0,10%	7,36%	Derim	0,69%	7,38%
Avgyo	0,15%	7,03%	Crdfa	1,10%	6,35%	Dggyo	0,87%	7,92%	Dzgyo	1,74%	16,73%
Egcyh	1,28%	13,74%	Glyho	0,42%	7,30%	Gsdho	0,99%	8,13%	Gyhol	0,85%	10,29%
Pımas	0,42%	6,47%	Pkent	0,78%	8,39%	Sanko	-0,27%	4,65%	Tektu	1,23%	9,96%
Aygaz	0,39%	5,32%	Bagfs	1,15%	7,21%	Brfen	2,56%	30,21%	Boluc	0,60%	4,78%
Dgklb	0,29%	7,10%	Dgzte	0,72%	8,53%	Dmısh	0,53%	6,65%	Dobur	0,42%	7,75%
Ecbyo	0,17%	4,98%	Egcyo	0,89%	10,28%	Eglyo	0,65%	5,23%	Ffkr	1,18%	8,96%
Ieyho	0,34%	8,95%	Ihlas	0,04%	7,04%	Kchol	0,50%	5,86%	Kervn	0,41%	7,64%
Vakko	0,61%	7,18%	Alctl	0,04%	5,79%	Arena	0,78%	7,28%	Asels	0,57%	6,59%
Brisa	0,36%	5,19%	Brsan	0,59%	5,11%	Bsoke	0,69%	6,69%	Btcim	0,83%	6,33%
Durdo	0,36%	7,89%	Ersu	0,05%	7,09%	Esems	0,51%	13,03%	Frgo	0,45%	7,82%
Finbn	1,51%	7,09%	Garan	1,02%	6,94%	Garfa	0,60%	7,96%	Grnyo	0,59%	10,12%
Metro	0,58%	6,19%	Mzhld	0,47%	9,59%	Nthol	0,77%	7,99%	Sahol	0,61%	6,24%
Escom	0,15%	5,54%	Link	0,24%	7,02%	Logo	0,63%	7,16%	Netas	-0,01%	5,51%
Bucim	0,56%	3,67%	Celha	0,88%	7,07%	Cımsa	0,72%	5,91%	Cment	0,44%	5,51%
Burce	0,69%	7,01%	Cemts	0,74%	5,57%	Cmbtn	0,51%	6,69%	Comdo	0,84%	7,86%
Gents	0,58%	5,72%	Hurgz	0,30%	6,58%	Kaplm	0,65%	7,97%	Kartn	0,54%	7,14%
Gusgr	0,98%	7,26%	Icbct	1,16%	7,84%	Isctr	0,75%	6,51%	Isfin	1,05%	9,07%
Sise	0,65%	6,11%	Trcas	1,05%	7,15%	Trnsk	0,12%	7,59%	Usas	0,35%	6,56%
Dencm	0,27%	5,32%	Ditas	0,60%	7,26%	Dogub	0,52%	8,91%	Egeen	0,47%	6,76%
Deva	1,31%	7,40%	Dmsas	0,51%	5,36%	Dyoby	0,20%	6,71%	Eggub	1,18%	6,83%
Kent	0,74%	6,71%	Kervt	1,11%	9,43%	Knfrt	0,96%	11,50%	Kords	0,23%	5,77%
Isgyo	0,59%	6,24%	Isyat	0,74%	6,41%	Klnma	0,79%	7,60%	Nugyo	0,47%	6,69%
Yazıc	0,92%	5,39%	Edip	0,68%	5,96%	Enkaı	0,85%	5,26%	Yyapı	-0,36%	5,94%
Egpro	0,87%	7,16%	Emkel	0,42%	8,29%	Eplas	0,50%	8,23%	Eregl	1,17%	6,35%
Egser	0,18%	7,63%	Emnis	0,76%	7,78%	Erbos	0,50%	6,59%	Fmizp	1,12%	9,79%
Krstl	0,08%	6,81%	Krtek	0,22%	6,49%	Luksk	0,52%	6,85%	Memsa	0,54%	13,46%
Ozgyo	0,76%	9,34%	Pegyo	0,85%	8,56%	Raysg	1,37%	9,52%	Rheag	0,63%	8,68%
Clebi	0,73%	6,93%	Gsdde	0,33%	7,05%	Tcell	0,74%	6,06%	Thyao	0,19%	5,82%
Froto	0,68%	6,08%	Goody	0,25%	5,93%	Hekts	0,58%	5,93%	ızocm	1,38%	7,91%

<i>Ek 3'ün devamı</i>											
Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma	Hisse Adı	Ort. Getiri	St. Sapma
Gerel	-0,15%	7,44%	Gubrf	1,77%	9,69%	Izmdc	0,92%	6,31%	karsn	0,35%	7,23%
Merko	0,91%	7,90%	Mndrs	0,18%	5,85%	Olmıp	0,50%	5,17%	Pengd	-0,14%	6,48%
Skbnk	1,36%	8,59%	Tskb	1,28%	8,62%	Vakfn	0,80%	8,61%	Vkfyo	0,50%	6,36%
Akenr	0,47%	5,80%	Aksue	0,56%	7,48%	Ayen	0,71%	7,89%	Zoren	0,27%	6,51%
Klmsn	0,91%	6,97%	Krdma	1,16%	8,22%	Krdmd	1,29%	7,98%	Maktk	0,14%	8,36%
Konya	0,79%	6,02%	Krdmb	1,21%	8,79%	Kutpo	0,57%	9,03%	Mrdn	0,90%	4,86%
Petun	1,17%	6,15%	Pinsu	1,33%	8,54%	Selgd	-0,09%	6,90%	Sktas	0,77%	7,53%
Vkgyo	0,61%	6,55%	Pnsut	1,23%	7,12%	Serve	0,68%	6,26%	Snpam	0,49%	9,65%
Ihlgm	0,23%	9,18%	Ykbnk	0,92%	7,11%	Ykgyo	0,83%	7,32%	Ipeke	1,24%	9,87%
Mrshl	0,44%	4,93%	Otkar	0,93%	6,42%	Petkm	0,18%	5,95%	Sarky	0,64%	5,01%
Nuhcm	0,87%	3,69%	Parsn	0,82%	6,97%	Prkab	0,62%	6,95%	Sasa	-0,18%	5,38%
Tatgd	0,58%	5,58%	Tire	0,96%	6,06%	Ulker	0,74%	7,44%	Soda	0,67%	5,70%
Tborg	-0,04%	6,94%	Tukas	-0,05%	4,96%	Vking	0,57%	8,28%	Yatas	0,57%	7,39%
Kozaa	1,39%	9,59%	Prkme	0,90%	8,09%	Bjkas	1,09%	15,83%	Ggray	1,09%	6,49%
Toaso	0,63%	6,58%	Akns	0,77%	7,11%	Vestl	-0,08%	5,69%	Anhyt	1,12%	7,15%
Trkcm	0,47%	5,39%	Ateks	0,06%	5,04%	Yunsa	0,23%	5,59%	Daghl	0,47%	7,21%
Sonme	0,30%	7,85%	Metur	0,28%	7,04%						

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**TEDARİKÇİLERİN ETKİNLİKLERİNİN İYİLEŞTİRİLMESİNE YÖNELİK ANALİTİK  
HİYERARŞİ SÜRECİ VE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ YÖNTEMLERİNE DAYANAN  
MODEL ÖNERİSİ VE BİR VAKA ÇALIŞMASI**

***ANALYTIC HIERARCHY PROCESS AND DATA ENVELOPMENT ANALYSIS METHODS BASED  
MODEL PROPOSAL FOR IMPROVING SUPPLIER EFFICIENCIES AND A CASE STUDY***

**Semih COŞKUN**

Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, scoskun@pau.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0001-5201-6563>

**Olca POLAT**

Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, opolat@pau.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0003-2642-0233>

**Leyla ÖZGÜR POLAT**

Öğr. Görevlisi, Pamukkale Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, lozgur@pau.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0002-5143-359X>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 17.04.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 10.07.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.415919

**Öz**

Daha hızlı veri iletişimine izin veren ve büyük veri üzerinde çalışmaya fırsat sağlayan bilgi sistemlerinin sürekli gelişimi ile birlikte, işletmelerin karar alma süreçlerinde analitik yaklaşımları uygulamaları daha mümkün hale gelmiştir. Bu gelişmeleri takiben, girdiler, çıktılar ve süreçlerin yönetiminde başarılı olabilmek için tedarikçi, işletme ve müşteri faktörlerini ele alan sistematik bir yaklaşım gereklidir. İşletmeler rekabetçi pazarda hayatta kalabilmek için, sadece kendi sistemlerini değil, tedarik zincirinin bütününe dikkate olarak kendilerini geliştirmek zorundadır. Tedarik zincirlerinin genel performansını etkileyen faktörler ile bu zincirlerdeki aktörlerin başarı kriterlerinin değerlendirilmesi, sürdürülebilirliğin bir parçası haline gelmiştir. Bu çalışma kapsamında tedarikçilerin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) yönteminden yararlanarak öz değerlendirmeleri yapılmış, bu tedarikçilerin etkinliklerinin belirlenmesi ve iyileştirilmesi için de Veri Zarflama Analizi (VZA) temelli bir karar modeli oluşturulmuştur. Oluşturulan model, tekstil endüstrisinde yer alan bir işletmenin tedarikçilerinin performanslarının değerlendirilmesine yönelik olarak uygulanmıştır. VZA yönteminden elde edilen bulgulara göre tedarikçilerin geliştirilmesine yönelik değerlendirmelerde bulunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Tedarik Zinciri Yönetimi, Analitik Hiyerarşi Süreci, Veri Zarflama Analizi, Tekstil, Tedarikçi Değerlendirme

**Abstract**

With the continuous development of the information systems allowing faster data communication and providing an opportunity to work on big data, it is now more possible for enterprises to implement analytical approaches on decision-making processes. Following these advancements, a systematic approach that address supplier, enterprise, and customer factors to successfully deal with inputs, outputs and process management is required. To survive in competing markets, enterprises must improve themselves by considering not only their own system but also the entire supply chain. Factors affecting the overall performance of the supply chains and the evaluation of the success criteria of all actors have become a part of sustainability. In the content of this study, self-evaluation of suppliers made with the help of Analytic Hierarchy Process (AHP) and a decision model based on Data Envelopment Analysis (DEA) for improvement of suppliers' efficiencies has been developed. The proposed model has been applied to evaluate the performances of suppliers of an enterprise in the textile industry. According to the findings obtained from the DEA method, evaluations for the improvement of suppliers are presented.

**Keywords:** Supply Chain Management, Analytic Hierarchy Process, Data Envelopment Analysis, Textile, Supplier Evaluation

## EXTENDED SUMMARY

### Background

With the continuous development of the information systems allowing faster data communication and providing an opportunity to work on big data, it is now more possible for enterprises to implement analytical approaches on decision-making processes. Following these advancements, a systematic approach that address supplier, enterprise, and customer factors to successfully deal with inputs, outputs and process management is required. When the relevant literature is examined, it can be seen that the evaluation indexes for the determination of supplier activities are limited and the analytical models providing the quantitative implications for the continuous improvement of the suppliers are not sufficient.

### Purpose

To survive in competing markets, enterprises must improve themselves by considering not only their own system but also the entire supply chain. Factors affecting the overall performance of the supply chains and the evaluation of the success criteria of all actors have become a part of sustainability. It is aimed to evaluate the suppliers' activities and to improve their performance in this study.

### Method

In the content of this study, self-evaluation of suppliers made with the help of Analytic Hierarchy Process (AHP) and a decision model based on Data Envelopment Analysis (DEA) for improvement of suppliers' efficiencies has been developed. The proposed model has been applied to evaluate the performances of suppliers of an enterprise in the textile industry. In the study, AHP, DEA and the integrated model used in the study were introduced. In addition, the criteria specified by Delphi technique and the criteria weights determined by AHP are explained. In the application, the strengths and weaknesses of the 10 suppliers in the textile sector, which have systematically the same input-output values as competitors, have been evaluated through interviews with the company's authorities and quality managers. As a result of the evaluations, the supplier has been self-assessed in terms of the relevant criteria and the results reflect the level of importance that each supplier has given to the criteria and their current status. These evaluations are expressed numerically using the binary comparison matrices of AHP. The specified criteria weights correspond to the value of the relevant supplier for that criterion reflecting the current situation in the designed model. These weights have been assigned as coefficients to the common criteria set for suppliers in DEA.

### Findings

According to the findings obtained from the DEA method, evaluations for the improvement of suppliers are presented. As a result of examining the suppliers, it has been determined that 7 suppliers from 10 suppliers are relatively active according to CRR model in DEA. The results of DEA show that inefficient suppliers do not use input and output factors well. For example, a large majority of suppliers should improve the "logistic situation" criterion weight. It may also be advisable to make the necessary improvements in the input quantities taking into account the output quantities.

### Conclusions

In the supplier evaluation process, businesses should be concerned with bringing them into an active state by focusing on suppliers with the lowest efficiency. In case the success of the activation process can not be achieved, it would be appropriate to take the new suppliers into the evaluation process. In the future studies of this study, it is aimed to expand the pool of suppliers' evaluation criteria included in the model to ensure harmonization with modern sustainability criteria.

## GİRİŞ

Rekabette avantaj elde edebilmek için işletmelerin sürekli olarak kendilerini geliştirmeleri ve kendilerini etkileyen içsel ve dışsal faktörleri dikkate alarak yeni yatırımlar yapmaları gerekmektedir. Tedarik zinciri, hammaddenin temin edilmesi sürecinden başlayan, üretim sürecinde girdilerin ürüne dönüştürülmesi ve müşterilere ulaştırılması faaliyetlerine uzanan, lojistik süreçler ile ürünün geri dönüşümünü de kapsayan bir bütündür.

Tedarik zincirlerinin genel performansını etkileyen faktörler ile bu zincirlerdeki aktörlerin başarı kriterlerinin değerlendirilmesi, sürdürülebilirlik için kritik önem taşımaktadır. İşletmeler, global tedarik zincirlerinde tercih edilen bir aktör olmak, bu konunun sürdürülebilirliğini sağlamak adına çok sayıda unsurla karşı karşıya kalmaktadır. Bu unsurların başında gelen ürün fiyatı ve kalitesi ile birlikte, kurumsal kaliteye öncelik vermek, yasal uygunluk, uluslararası sosyal uygunluk şartlarını sağlamak ve ilgili uygulamalarda ekonomik, sosyal ve çevresel alanlarda sürdürülebilir olmak gelmektedir.

Tedarikçiler seçilirken, etkinlik seviyelerinin belirlenmesinde sistem değerlendirilmesi iki aşamada gerçekleştirilebilir. Bu aşamalardan birincisi sürdürülebilirlik seviyesini belirlemeye yönelik düzenlenmiş değerlendirme ölçeğinin tedarikçiler tarafından öz değerlendirilme şeklinde uygulanması ile gerçekleşirken ikincisi ise tedarikçi saha denetimleri ve değerlendirmeleri ile yapılan doğrulamalar şeklinde gerçekleşir (Coşkun vd., 2015). Bu değerlendirmeler sonucunda sistem güvenilirliği üst düzeyde bulunan işletmeler, doğrudan çalışılabilir tedarikçiler listesine eklenir. Sistemde eksiklikler bulunan işletmeler ise; çalışılabilir, istenilen şartları yerine getirmesi durumunda çalışılabilir ya da çalışamaz tedarikçiler olarak belirlenir.

Tedarikçi ilişkilerinin etkinliğinin artırılmasında tedarikçi seçimleri öncelikli konu olarak yerini korumaktadır. Tedarikçi seçiminde kullanılan kriterler, sürdürülebilir bir tedarikçi ilişkisinin kurulabilmesi için gösterge niteliğindedir. Günümüzde yeni tedarikçi seçim kriterlerinin belirlenmesinin yanı sıra daha önceden seçilen tedarikçilerle etkileşimin sürdürülmesi, giderek zorlaşan bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kapsamda uluslararası satın alıcı firmaların var olan tedarikçilerinin etkinliklerini değerlendirmek ve onların performanslarını artırmak için farklı analitik yöntemler kullanmaları giderek önem kazanmaktadır.

Bu çalışma kapsamında firmaların var olan tedarikçilerinin etkinliklerinin değerlendirilmesi ve performanslarının geliştirilmesi için AHP ve VZA temelli bir karar modeli oluşturularak bu alandaki çalışmalara katkı sağlanması hedeflenmiştir. Çalışmada AHP, VZA ve çalışma kapsamında kullanılan bütünlük model tanıtılmıştır, Delphi tekniği ile belirlenen kriterler ve AHP ile belirlenen kriter ağırlıklarının detayları açıklanmıştır. Sonrasında ise yapılan uygulama kapsamında elde edilen bulgulara ve bu bulgular doğrultusundaki önerilere yer verilmiş ve modele ilişkin genel değerlendirmelerde bulunularak gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

## 1. LİTERATÜR TARAMASI

Tedarikçi seçim ve performans değerlendirme ile ilgili literatürde birçok çalışma yer almaktadır. Monczka ve Trecha (1988), elektronik firmaları için maliyet tabanlı tedarikçi performans değerlendirme sistemini tartışmış ve sistemin satın almada al-sat ilişkisi ile mantığını anlatmışlardır. Li vd. (1997) tedarikçi performans değerlendirmesinde satıcı performans endeksindeki eksikliklerin giderilmesi adına sezgisel olarak makul ağırlıklı ortalamadaki tüm performans kriterlerinin toplamı olan yeni bir endeks önerisinde bulunmuşlardır. Bu endekse SUR adını vererek nitel kriterlerin değerlendirilmesinde tek yönlü değerlendirme yerine iki yönlü değerlendirme ile bulanık küme yöntemi yardımıyla nitel ve nicel kriterlerin değerlendirilmesini yapmış ve uygulamayı iki örnek üzerinden anlatmışlardır. Dağdeviren vd. (2006) bir işletme için tedarikçileri, üretim kapasitesi, karlılık oranı, coğrafi konum, miktar performansı, tedarikçi geliştirme programına uyum, teslimat, kalite, fiyat, ve paketleme faktörlerini kullanarak Analitik Ağ Süreci ile değerlendirmişlerdir. Sarkar ve Mohapatra (2006), tedarikçi azaltım sürecini performans ve yeterlilik olarak iki boyut üzerinden bulanık küme uygulaması ile değerlendirerek varsayımsal bir örnek üzerinden

çözüm gerçekleştirmişlerdir. Karar vericilere beklentilerini karşılayacak en uygun tedarikçilerin belirlenebilmesi için bulanık sıralama metodu geliştirmişlerdir. Aksoy ve Öztürk (2011) tam zamanında üretim yapan üreticiler için sinir ağı bazlı tedarikçi seçimi ve tedarikçi performans değerlendirme sistemlerini ele almışlardır. Önerilen sinir ağı tabanlı sistemler, bir otomotiv fabrikasından alınan verilerle test edilmiş ve sonuçlar, önerilen sistemlerin etkin bir şekilde kullanılabileceğini göstermiştir. Kalite, fiyat, taşıma için lokasyon ve tam zamanında üretim teslim performansı kriterlerini dikkate almışlardır. Görener vd. (2017) çalışmalarında tedarikçilerin kalite ve teslimat sürelerine ilişkin sıkı toleransları takip etmek zorunda oldukları havacılık endüstrisinde tedarikçi performans değerlendirme problemini ele almak için üç aşamalı bir hibrit yaklaşım önermişlerdir. Yazarlar Aralıklı Tip-2 Bulanık-AHP ile kriterlerin önem derecelerini Türk Hava Yolları'nın bir yan kuruluşu için belirleyerek Aralıklı Tip-2 Bulanık-TOPSIS yöntemi ile tedarikçilerin performans değerlendirmelerini gerçekleştirmişlerdir. Fırat vd. (2017) 6 Sigmada kullanılan Tanımlama-Ölçme-Analiz-İyileştirme- Kontrol metodolojisi ile tedarikçi performans değerlendirme sürecini ele almışlardır. Çalışmada, değerlendirme kriterleri bir merkezi hizmet şirketi içinde beyin fırtınası ve toplantılar aracılığıyla tanımlanmış, daha sonra Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) ile ağırlıklandırılarak Kano Modeline göre kategorize edilmiştir.

Literatürde yer alan tedarikçi etkinlik ile çalışmaları incelediğimizde; Wu (2010) küresel bir pazardaki tedarikçilerin seçimi ve performanslarının değerlendirilmesinde, tedarikçi performansı için özel çeşitli kriterler, risk ve belirsizlik ile çapraz seviyadaki siyasi, yasal, ekonomik, sosyo-kültürel ve teknolojik özellikler olarak karşılaşılan üç engele karşı stokastik bir verimlilik analizi modeli geliştirmiştir. Çalışmada, stokastik veri zarflama analizi (VZA) kullanılarak farklı çevresel faktörler tedarikçi değerlendirilmesinde kullanılmıştır. Kim vd. (2016), tedarikçinin bakış açısıyla tedarik zincirinde kalite ve verimliliği etkileyen yönlerin ampirik analizini yapmışlardır. Veri zarflama analizi yoluyla alıcıların ve tedarikçilerin etkinliklerini gruplamış ve matristeki veri sonuçlarını sınıflandırarak etkilerini incelemek adına istatistiksel analiz yapmışlardır. Chen ve Deng (2015) çalışmalarında, üretici ve tedarikçi arasındaki bilgi paylaşımı ve tedarikçinin üretimi özel olarak incelemesine olanak sağlanması ile ekonomik sonuçları araştıran dinamik ters seçim modeli geliştirmişlerdir. Bilgi paylaşımı ile tedarikçinin üretim miktarında net olarak artış sağlandığı ancak bazen yukarı yönlü bir bozulmanın eninde sonunda tedarik zincirine zarar verdiği sonucuna ulaşmışlardır.

Literatürdeki veri zarflama analizi ile tedarikçi değerlendirme çalışmaları incelendiğinde ise, Liu vd. (2000)'nin bir imalat firmasının tedarikçilerinin genel performanslarını değerlendirmede VZA kullandığı görülmektedir. Çalışmada, VZA için girdi çıktı değişkenleri seçimi yapılarak basitleştirilmiş VZA ile bir vaka üzerinden uygulama gerçekleştirilmiştir. Narasimhan vd. (2001) tedarikçi performansını iyileştiren, tedarikçi geliştirme programları için kaynakların en uygun şekilde tahsis edilmesini sağlayan ve tedarikçi ağını performansa dayalı olarak yeniden yapılandırma yöneticilere yardımcı olan tedarikçi süreçlerinin iyileştirilmesine yardımcı olmak adına VZA'ya dayalı bir metodoloji geliştirmişlerdir. Çelebi ve Bayraktar (2008) maliyet, kalite, teslim ve servis ana başlıkları altındaki değerlendirme kriterlerinin tedarikçilerin değerlendirilmesi için sinir ağlarının ve veri zarflama analizinin bir entegrasyonunu araştırmışlardır. Sinir ağ sistemlerinden elde edilen sonuçların güven ölçümlerini hesaplamak için bir kabul edilebilirlik indeksi önermişlerdir. Ayrıca, veri zarflama analizi için sinir ağlarının bir veri toplama yöntemi olarak kullanıldığı literatürdeki ilk çalışmadır. Costantino vd. (2012) çalışmalarında, tedarik zincirinin satın alma işlevinde tedarikçilerin değerlendirmesini dikkate almaktadır. Etkinlik/Verimlilik Veri Zarflama Analizi tekniğini ve bulanık mantık çerçevesini bütünleştiren tedarikçilerin optimum seçimi için bir yöntem önerilmiştir. Gökcalp ve Soylu (2012) büyük ölçekli bir mobilya işletmesi için yarı mamul alımında yaşadığı sıkıntıları bertaraf etmek için farklı değerlendirme kriterlerine göre tedarikçi seçim problemini ele alınmışlardır. Kriter ağırlıklandırma Analitik Ağ Süreci (ANP) yöntemini, tedarikçi puanlandırmada ise PrometheeII ve PrometheeII+Tch yöntemlerini kullanmışlardır. Awasthi vd. (2014) tedarikçi kalite değerlendirmesi için bulanık veri zarflama analizi yaklaşımına dayalı çok adımlı bir yaklaşım sunmaktadırlar. Çalışmada, tedarikçi performans değerlendirmesi için kriterler, Delphi tekniği kullanılarak elde edilmiş ve kriterler ile



aralarındaki tercihli ilişkiler için ise AHP yöntemi kullanılmıştır. Tezsürücü ve Sofyalioglu (2015) Türkiye’de beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren bir firma için tedarikçilerinin performanslarının ölçülmesi ve değerlendirilmesinde kriterlerin önem düzeylerini AHP yardımıyla belirlemiş ve tedarikçi performans puanlamada ise VZA tekniğini kullanmışlardır. Dotoli vd. (2016) veri zarflama analizi tekniğine dayalı olarak belirsizlik altında tedarikçilerin optimum seçimine yönelik bir yöntem önermektedirler. Özellikle, çapraz etkili VZA yöntemini, Monte Carlo simülasyonuna dayanan istatistiksel bir model ile genişletmektedirler. Patro (2016) bir firma için kalite, fiyat, teslim, maliyet azaltma performansı ve servis kriterlerine göre tedarikçi performans ve etkinlik değerlendirmesini veri zarflama analizi ile gerçekleştirmiştir. Tavana vd. (2017) sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminde sürdürülebilir tedarikçileri sıralamak için yeni bir öngörü paradigması sunmaktadırlar. Model, karar verme birimlerindeki tedarikçilerin gelecekteki verimliliğini belirlemek için hedef programlamayı ve dinamik veri zarflama analizini entegre ve kusursuz bir paradigmada birleştirmektedir.

Literatürde AHP ve VZA yöntemlerini birlikte kullanan çalışmalar da yer almaktadır. Mecit ve İhsan (2010) VZA, karar verme birimlerinin her bir girdi ve çıktısına aynı önemi verdiğinden bazı durumlarda gerçekçi sonuçlar üretmemesi sorununu engellemek adına uzman görüşünü temel alan AHP’den yararlanarak, bir ağırlık kısıtlaması modelini bir üniversitenin bölümlerinin etkinliğinin değerlendirilmesinde kullanmışlardır. Ağırlık kısıtlamalı ve daha homojen bir ağırlık dağıtımı sağlamak amacıyla; girdi/çıktı ağırlıklarını, AHP yöntemi yardımıyla kısıtlayan iki modelin sonuçlarını karşılaştırmışlardır. Öztürk ve Girginer (2015) İstanbul Sanayi Odası (İSO) 500 listesinde yer alan tekstil ve hazır giyim firmalarının ihracat etkinliklerinin değerlendirilmesinde VZA ve AHP yöntemlerini kullanmışlardır. Onlar VZA ile etkin firmaları belirleyerek, etkin firmaların etkinliklerinde önemli olan faktörleri ise AHP yöntemi ile belirlemişlerdir. Çağlar ve Öztaş (2016) Türkiye’deki hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal yeterliliklerinin ölçülmesinde VZA ve AHP yöntemlerine dayalı oran analizi yaklaşımı performans değerlendirmesi gerçekleştirmişlerdir. VZA modelinde yer alan oranlar için birinci ağırlık kümesi olarak minimum etkinlik kaybı ile çıktı oranlarının ağırlıkları, ikinci ağırlık kümesi ise maksimum etkinlik kaybı ile AHP kullanılarak uzman görüşü ile elde edilen öncelikli ağırlıkları kullanmışlardır. Çalışmada her bir şirketin birinci ağırlık kümesinin, ikinci ağırlık kümesine göre yakınlığına göre firmaların finansal oranlarına ilişkin performansları karşılaştırılmıştır. Genel olarak literatürde iki yöntemin karşılaştırma yapmada veya yöntemlerdeki gerçekliği arttırmak adına birlikte kullanıldığı görülmektedir. Ayrıca literatürde bu iki yöntemin bir arada kullanılması ile geliştirilen Veri Zarflama Analitik Hiyerarşi Prosesi (VZAHP) yönteminin kullanıldığı çalışmalar da mevcuttur (Eroğlu & Lorcu, 2007; Gemici, 2009).

Tedarikçi seçimlerinde kriterlerin belirlenmesine yönelik literatürde çok sayıda farklı çalışmaya rastlanmaktadır. Literatürde tedarikçi seçiminde yaygın olarak uygulanan çok kriterli karar verme yaklaşımlarına örnek olarak Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP), Analitik Ağ Prosesi (ANP), Vaka-Tabanlı Muhakeme, Veri Zarflama Analizi (VZA), Bulanık Küme Teorisi, Genetik Algoritmalar, SMART, TOPSIS, ELECTRE ve PROMETHEE verilebilir. Bu kapsamda son yıllarda yapılmış kapsamlı literatür taramalarına De Boer vd. (2001), Ho vd. (2010) ve Govindan vd. (2015) tarafından yapılan çalışmalardan ulaşılabilir.

İlgili literatür incelendiğinde tedarikçi etkinliklerinin belirlenmesine yönelik değerlendirme indekslerinin kısıtlı sayıda olsa dahi var olduğu ancak tedarikçilerin kendilerini sürekli geliştirmelerine yönelik sayısal çıkarımlar sağlayan analitik modellerin yeterli düzeyde olmadığı görülebilmektedir.

## 2. METODOLOJİ

Çok kriterli karar verme teknikleri arasında en fazla tercih edilen yöntemlerden biri olan AHP L. Saaty tarafından 1970’li yılların sonlarına doğru bir model olarak geliştirilmiştir (Yaldır & Özgür Polat, 2016). AHP, problemdeki seçim kriterleri ve seçenekleri ikili karşılaştırmalarla çözen mantıksal bir süreçtir. Süreç, kriterlerin ve seçeneklerin belirlenerek hiyerarşinin oluşturulması, ikili karşılaştırmalı değerlendirme

ve önceliklerin hesaplanması şeklinde üç aşamadan oluşmaktadır. İkili karşılaştırmalı değerlendirilmede Saaty (1990) tarafından geliştirilen Tablo 1'deki ölçek tablosu kullanılmaktadır.

**Tablo 1.** İkili Karşılaştırmalarda Kullanılan Ölçek Tablosu (Saaty, 1990)

<b>Önem Derecesi</b>	<b>Önem Tanımı</b>
1	Eşit Önem
3	Biraz Önemli
5	Fazla Önemli
7	Çok Fazla Önemli
9	Son Derece Önemli
2,4,6,8	Ara Önem Dereceleri

Tablo yardımı ile kriterler karar vericilerin önceliklerine göre ikili olarak değerlendirilmekte ve hesaplamalar sonrasında ağırlıklandırılmaktadır. Yöntemde, karar vericilerin görüşlerinin tutarlılığı sonuçların güvenilirliğinde önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle AHP'de tutarlılığı ölçmek adına Tutarlılık Oranı (CR) ile bulunan öncelik vektörü hesaplanmaktadır. CR değerinin 0,10'dan küçük olması karşılaştırmaların tutarlı olduğunu göstermektedir. Büyük olması durumu ise hesaplama hatasının varlığını veya karar vericinin karşılaştırmalarındaki tutarsızlığını göstermektedir. Bu durumda karşılaştırmaların ve hesaplamaların yeniden yapılması gerekmektedir.

VZA, çok sayıdaki girdiyi çok sayıdaki çıktıya dönüştüren Karar Verme Birimi (KVB) olarak adlandırılan benzer birimlerin performanslarını değerlendirmede kullanılan matematiksel programlama temelli bir yaklaşımdır (Charnes vd., 1978; Cooper vd., 2011). VZA, uygulama esnekliği ve sınırlayıcı nitelikte öncül varsayımlar yapılmasını gerektirmeyen yapısı sebebiyle, performans değerlendirilmesi konusundaki çalışmalarda yaygın olarak kullanılan, homojen yapıdaki KVB'lerin birbirleri ile göreceli olarak etkinlik değerlerini 0-1 arasında hesaplayan bir etkinlik ölçüm tekniğidir. Amaç fonksiyonunun değeri 1'e eşit olan KVB'ler etkin, 1'den küçük olan KVB'ler ise etkin olmayan olarak belirlenmektedir. KVB'lerin girdi ve çıktı değişkenlerinin ağırlıkları hesaplanır ve en iyi performansa sahip KVB ile karşılaştırılır. Bu nedenle VZA kapsamında elde edilen etkinliklerden göreceli etkinlik olarak bahsedilmektedir.

VZA üç temel aşamada uygulanmaktadır. Bu aşamalar; analize girecek KVB'lerin seçilmesi, etkinliklerinin hesaplanması için uygun girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesi, KVB'lerin etkinlik sonuçlarının değerlendirilmesidir. Literatürde VZA'da en çok kullanılan modeller arasında Charnes, Cooper ve Rhodes (CCR), ölçeğe göre sabit getiri (CRS-Constant Returns to Scale) ve ölçeğe göre değişken getiri (VRS-Variable Returns to Scale) gibi farklı girdi veya çıktı temelli modeller yer almaktadır.

Bu yöntemler arasından CCR, VZA'de yer alan oran yapısını, çıktıların girdilere oranı şeklinde her KVB için bir bağıl etkinlik ölçütü elde edilmesi için kullanılmaktadır. Bu nedenle, CCR, çok çıktı ve çok girdi parametresinin bulunması durumunda, bu çıktıları ve girdileri sanal bir çıktı ve girdiye indirgemekte, böylece çarpanların fonksiyonu olan yeni bir etkinlik ölçütünün elde edilmesini sağlamaktadır. Bu özellikleri nedeni ile çalışma kapsamındaki tedarikçilerin etkinliklerinin değerlendirilmesinde, uygulama sonuçlarında çıktıların sabit tutularak girdi parametrelerine ilişkin iyileştirme önerileri sunmaya imkan sağlaması nedeni ile girdi yönelimli CCR modeli kullanılmıştır. Çalışma kapsamında kullanılan girdi yönelimli CCR modelinin doğrusal modeli aşağıda verilmiştir.

*İndisler*

$j$	KVB indisi
$i$	girdi indisi
$r$	çıktı indisi

*Parametreler*

$x_{ij}$	$j$ . KVB için kullanılan $i$ . girdi miktarı
$y_{rj}$	$j$ . KVB için üretilen $r$ . çıktı miktarı

*Karar değişkenleri*

$v_i$	$i$ . girdi ağırlığı
$\mu_r$	$r$ . çıktı ağırlığı

*Amaç fonksiyonu*

$$\text{Maks } Z = \sum_{r=1}^s \mu_r y_{r0} \quad (1)$$

*k.a.*

$$\sum_{r=1}^s \mu_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \leq 0 \quad j = 1, \dots, n \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m v_i x_{i0} = 1 \quad (3)$$

$$\mu_r, v_i \geq \varepsilon > 0 \quad r = 1, \dots, s \quad i = 1, \dots, m \quad (4)$$

VZA, özgün modele göre daha az matematiksel işlem gerektirdiğinden ve karar süreçlerinde önemli bilgiler içerdiğinden dolayı daha çok özgün (primal) modelin ikizi (dual) kullanılmaktadır. Girdi yönelimli CCR modelinin doğrusal modelin ikizi aşağıda verilmiştir.

*Amaç fonksiyonu*

$$\text{min } Q - \varepsilon (\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+) \quad (5)$$

*k.a.*

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j + s_i^- = x_{i0} \quad i = 1, \dots, m \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^n y_{rj} \lambda_j + s_r^+ = y_{r0} \quad r = 1, \dots, s \quad (7)$$

$$\lambda_j \geq 0 \quad j = 1, \dots, n \quad (8)$$

VZA'da, bir KVB'nin, görece etkin olduğunu söyleyebilmek için, amaç fonksiyonunun  $Q=1$  ve aylak değişkenlerin  $s_i^- = 0$  ve  $s_r^+ = 0$  durumlarını birlikte sağlanması gerekmektedir. CCR modelinin detaylarına Charnes vd. (1978) ve Cooper vd. (2011)'in çalışmalarından ulaşılabilir.

### 3. UYGULAMA

Tedarik zinciri yönetiminin önemli bir süreci oluşturduğu alanlardan biri de tekstil sektörüdür. Global nitelik kazanan tekstil sektöründe tedarik zincirlerindeki birimlerin sürdürülebilir rekabet avantajlarını korumaları için etkin tedarikçi etkileşiminin sağlanması gerekmektedir. Bu kapsamda, çalışmanın bu bölümünde, tekstil tedarik zincirlerinde tedarikçi performansının değerlendirilmesine ve geliştirilmesine yönelik bir uygulamaya yer verilmektedir. Öncelikle kullanılacak veri seti belirlenmiş ve

verilerin değerlendirilmesinde kullanılacak Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemini esas alan model tanımlanmıştır.

Uygulama, tekstil sektöründe bulunan bir işletmenin 10 farklı tedarikçinin etkinliklerini değerlendirmesi sırasında uyguladığı kriterlerin analizi ile gerçekleştirilmiştir. Tedarikçilerin müşterilerine sağlayacağı tedarik hizmetinde göz önünde bulundurmaları gereken kriterlerin uygulanmasındaki etkinlikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Performans kriteri olarak literatürde tekstil sektörü için en önemli kriterler olarak gösterilen, ürün kapasitesi, yönetim sistemi, ürün yelpazesi, lojistik pozisyon, finansal pozisyon, zamanında teslim performansı, ürün güvenliği koşulları, ürün kalite seviyesi, sipariş iptali, müşteri dönüş oranı, rekabetçi fiyatlandırma (Güngör & Coşkun, 2009) gibi kriterlerin arasından tedarikçi değerlendirilmesinde kullanılacak kriterlere ilişkin uzman görüşleri delphi tekniği ile anketlerle alınarak karar verilmiştir.

VZA yöntemiyle tekstil sektöründeki tedarikçilerin, tedarikçi seçiminde kullanılan kriterler konusundaki etkinlikleri inceleneceği için değerlendirecek olan birimler karar verme birimleri (KVB) olarak yer almaktadır. Tedarikçi seçiminde kullanılmak üzere “ürün çeşitliliği”, “lojistik durum” ve “üretim kapasitesi”, “ürün kalitesi” ve “zamanında teslimat” öncelikli performans kriterleri olarak seçilmiştir. Bu kriterleri VZA modelinde uygulamak için girdiler ve çıktılar olarak belirlemek gerekmektedir.

**Ürün Çeşitliliği (X1):** İşletmenin tedarikçi tarafından elde edeceği, üretimini gerçekleştireceği ürünlerin çeşitliliğidir. Ürün çeşitliliği girdi kriteri olarak modelde yer almaktadır.

**Lojistik Durum (X2):** Lojistik konumu, uygun fiyat ve kalite sağlama yanında zamanlama, taşıma ve depolama maliyetlerini optimize etmek için kullanılan bir kriter olduğu için girdi olarak kullanılmaktadır.

**Üretim Kapasitesi (X3):** Müşteri siparişleri için ayrılabilir üretim kapasitesi miktarı önemli bir faktördür. Her bir işletmenin tedarikçi seçiminde kullanılan üretim kapasitesi kriteri ile ilgili ağırlığı saptanarak girdi olarak elde edilmiştir.

**Ürün Kalitesi (Y1):** Global perakendeciler ve müşteriler tarafından tanımlanan, ürünlerin fiyat-kalite düzeyinde tutarlılık sağlamak için önemlidir. İşletmelerin üretimini gerçekleştirip, alıcılara ulaştıracakları ürünlerin kalite seviyesinin yüksek olması istenir. Uygulama sonucunda ürün kalite seviyesinin bir çıktı olarak artırılması sağlanmaya çalışılacaktır.

**Zamanında Teslimat (Y2):** Tedarikçilerin, tedarik zinciri süreçlerinin zamanında ilerlemesi için ürünleri zamanında teslim etmeleri gerekir. Üretim sürecini aksatmamaları için zamanında teslimat kriterine yeterli önemi göstermeleri, bu konudaki etkinliklerini yükseltmeleri gerekir.

VZA'nın sonucu olarak, girdi değerlerinde mümkün olduğu kadar küçük, çıktı değerlerinde mümkün olduğu kadar büyük değerler elde edilmesi istenmektedir. Literatürde KVB sayısının belirlenmesine yönelik farklı yaklaşımlar yer almaktadır. Seçilen girdi sayısı  $m$ , çıktı sayısı da  $p$  olduğu durumda KVB sayısını; Golany ve Roll (1989)  $2*(m+p)$ , Bowlin (1998)  $3*(m+p)$  ve Dyson vd. (2001)  $2*m*p$  formülü ile bulunmasını önermektedir. Ayrıca literatürde  $m+p+1$  formülünü öneren farklı yayınlar da bulunmaktadır (Özer vd., 2010). Bu çalışmada KVB sayısının belirlenmesi için Golany ve Roll (1989) tarafından önerilen yaklaşım kullanılmış ve KVB sayısı 10 olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda uygulamada, tekstil sektöründe faaliyet gösteren, sistemsel olarak aynı girdi-çıkıtı karmalarına sahip olan, rakip niteliğindeki 10 adet tedarikçinin belirlenen değerlendirme kriterleri doğrultusunda güçlü ve zayıf yanları ilgili yetkililer ve kalite sorumluları ile yapılan görüşmelerde değerlendirilmiştir. Değerlendirmeler ile tedarikçinin ilgili kriterler açısından öz değerlendirmesi gerçekleştirilmiş olup, sonuçlar her tedarikçinin mevcut durumunu, kriterlere verdikleri önem derecesini yansıtmaktadır. Bu değerlendirmeler Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) ikili karşılaştırma matrislerinden yararlanılarak sayısal olarak ifade edilmiştir. Buna göre S1 tedarikçisi için ikili karşılaştırma matrisi ve hesaplanan ağırlık sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır.

**Tablo 2.** S1 Tedarikçisi için İkili Karşılaştırma Matrisi

S1	X1	X2	X3	Y1	Y2	W
X1	1	(3) <sup>-1</sup>	1	(4) <sup>-1</sup>	1	0,112
X2	3	1	4	3	2	0,382
X3	1	(4) <sup>-1</sup>	1	(4) <sup>-1</sup>	(2) <sup>-1</sup>	0,085
Y1	4	(3) <sup>-1</sup>	4	1	(2) <sup>-1</sup>	0,225
Y2	1	(2) <sup>-1</sup>	2	2	1	0,196

S1 tedarikçisi için hesaplanan CR değeri 0,097 olup diğer tedarikçiler için hesaplanan CR değerlerinin 0,10'dan düşük olması nedeni ile değerlerin tutarlı olduğu söylenebilmektedir.

Belirlenen kriter ağırlıkları, tasarlanan modelde ilgili tedarikçinin o kriter için mevcut durumunu yansıtan değerine karşılık gelmektedir. Bu ağırlıklar VZA'da tedarikçiler için belirlenen ortak kriterlere katsayılar olarak atanmıştır.

Hesaplamalar sonucunda elde edilen ağırlıklar Tablo 3'te yer almaktadır. Tabloda yer alan tedarikçi işletmeler, "S" harfiyle 1'den 10'a kadar kodlanmıştır.

**Tablo 3:** Modelde Yer Alan İşletmelerin Girdi ve Çıktı Kriterleri ve Ağırlıkları

	X1	X2	X3	Y1	Y2
S1	0,112	0,382	0,085	0,225	0,196
S2	0,220	0,119	0,091	0,351	0,219
S3	0,060	0,119	0,224	0,378	0,218
S4	0,098	0,161	0,201	0,384	0,156
S5	0,130	0,177	0,211	0,280	0,202
S6	0,113	0,113	0,170	0,375	0,230
S7	0,108	0,116	0,346	0,212	0,218
S8	0,096	0,093	0,318	0,285	0,209
S9	0,147	0,148	0,156	0,238	0,265
S10	0,112	0,131	0,182	0,307	0,268

Yapılan çalışmada tedarikçi seçiminde dikkate alınan temel kriterler arasından seçilen girdi ve çıktı değerleri birlikte yorumlanarak, tedarikçi temsilcilerinin bu kriterlere verdikleri önem ve bunun mevcut durumlarına yansımaları değerlendirilmiştir. Birbiri ile ilişki ve etkileşim düzeyi yüksek olduğu görülen girdi ve çıktı kriterlerinin bu modelde birlikte yorumlanmasına değerlendirme grubu ile birlikte karar verilmiştir.

#### 4. BULGULAR

Belirlenen girdi ve çıktılara ilişkin, girdi yönelimli, CCR VZA modeli ve DEAP v2.1 yazılımı kullanılarak elde edilen bulgulara bu bölümde yer verilmiştir.

Tablo 4'te, 10 tedarikçi firma için önerilen model kullanılarak hesaplanan etkinlik düzeyleri ve matematiksel model sonucunda elde edilen aylak değerler yer almaktadır.

**Tablo 4:** Tedarikçi Etkinlik Düzeyleri ve Aylak Değerleri

Tedarikçi	Etkinlik Değeri	Aylak Değer (X1)	Aylak Değer (X2)	Aylak Değer (X3)
S1	1	0	0	0
S2	1	0	0	0
S3	1	0	0	0
S4	0,965	0	0,039	0
S5	0,709	0	0	0
S6	1	0	0	0
S7	0,870	0	0	0,165
S8	1	0	0	0
S9	1	0	0	0
S10	1	0	0	0

Tablo 4'ten görüldüğü gibi, VZA analizi sonucunda, S1, S2, S3, S6, S8, S9 ve S10 etkin, S4, S5 ve S7 etkin olmayan işletmeler olarak tespit edilmiştir. Tablo 5'teki özet istatistiklerde görüldüğü gibi, işletmelerin, tedarikçi seçim kriterlerinin belirlenmesi ve uygulanması yönündeki etkinliği %95,4 olduğu gözlemlenmektedir. Bu da incelenen 10 işletmenin sunulan girdilerden %95'ini kullanarak aynı düzeyde çıktı elde edebileceğini göstermektedir.

**Tablo 5:** Tedarikçi etkinlik değerlerine dair özet istatistikler

Kriterler	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Etkinlik Değerleri	0.954	0,095	0.709	1

Yapılan hesaplamalar doğrultusunda VZA tarafından etkin olmadığı tespit edilen KVB'lere ilişkin, etkinlik koşullarını sağlayan hedef değerlerinin belirlenmesi uygulama sonucunda sağlanmaktadır. Bu hedef değerlerden tedarikçilerin performanslarının sürekli geliştirilmesinde önemli bir çıkarım olarak yararlanılabilmektedir. Elde edilen hedef değerler aynı zamanda, tedarikçilerin etkinlik düzeyine ulaşmasını sağlayacak girdi-çıkıtı ilişkisini ortaya koymaktadır.

Etkin olmayan tedarikçiler için VZA ile elde edilen referans alınacak tedarikçiler ve referans ağırlıkları Tablo 6'da verilmektedir. Buna göre, S4 kodlu işletme S6 ve S3 kodlu işletmeleri, S5 kodlu işletme S3, S10, S6 ve S1 kodlu işletmeleri, S7 kodlu işletme ise S3 ve S10 kodlu işletmeleri referans almaktadır. Bu referans ağırlıkları, ilgili işletmenin etkinlik sınırına ulaşmasını sağlayan hedef girdi düzeylerinin hesaplanmasında kullanılmaktadır.

**Tablo 6:** Tedarikçi referans grup ve referans ağırlıkları

İşletme	1.	1.	2.	2.	3.	3.	4.	4.
	Referans	Referansın Ağırlığı	Referans	Referansın Ağırlığı	Referans	Referansın Ağırlığı	Referans	Referansın Ağırlığı
S1	<i>S1</i>	1						
S2	<i>S2</i>	1						
S3	<i>S3</i>	1						
S4	<i>S6</i>	0,655	<i>S3</i>	0,402				
S5	<i>S3</i>	0,253	<i>S10</i>	0,461	<i>S6</i>	0,332	<i>S1</i>	0,151
S6	<i>S6</i>	1						
S7	<i>S3</i>	0,138	<i>S10</i>	0,821				
S8	<i>S8</i>	1						
S9	<i>S9</i>	1						
S10	<i>S10</i>	1						

Tablo 7,8 ve 9'da etkin olmayan tedarikçiler için, orijinal girdi değerleri ve VZA analizi sonucunda ilgili tedarikçinin etkinlik sınırına ulaşmasını sağlayacak, hedef değer, radyal hareket değeri ve aylak hareket değeri verilmektedir. Diğer tedarikçiler etkinlik sınırında oldukları için, girdilerinin orijinal değerlerinden farklı, herhangi bir hedef değer almamaktadır. Aynı zamanda bu tedarikçiler için herhangi radyal veya aylak hareket öngörülmemiştir.

**Tablo 7:** S4 Kodlu Tedarikçi İçin VZA Sonuçları

Değişken	Orijinal Değer	Radyal Hareket	Aylak Hareket	Hedef Değer
Y1	0,384	0,014	0	0,397
Y2	0,156	0,006	0,077	0,238
X1	0,098	0	0	0,098
X2	0,161	0	-0,039	0,122
X3	0,201	0	0	0,201

Etkinlik sınırına oldukça yakın olmasına rağmen diğer tedarikçilere atama yapıldığı için S4 kodlu tedarikçi de tam etkinliğe ulaşamamıştır. Tam etkinliğe ulaşabilmesi için bu tedarikçide ürün kalitesi

kriterinin ağırlık değerini 0,384'ten 0,397'ye, zamanında teslimat kriterinin ağırlık değerinin 0,156'dan 0,225'e çıkarması ve lojistik durumu ile ilgili tedarikçi seçim kriteri ağırlığının da 0,161'den 0,122'ye düşürülmesi gerekmektedir. Ürün çeşitliliği ve üretim kapasitesi kriterlerinin ağırlıkları ile ilgili bir değişiklik yapılmasına gerek yoktur.

**Tablo 8:** S5 Kodlu Tedarikçi İçin VZA Sonuçları

Değişken	Orijinal Değer	Radyal Hareket	Aylak Hareket	Hedef Değer
Y1	0,280	0,115	0	0,395
Y2	0,202	0,083	0	0,285
X1	0,130	0	0	0,130
X2	0,177	0	0	0,177
X3	0,211	0	0	0,211

S5, 0.709 etkinlik düzeyinde ve etkinlik sınırında yer almayan bir işletmedir. Bu tedarikçi için, VZA sonucunda, çıktı değerleri için iyileştirme önerileri sunulmaktadır. İşletmenin etkinlik sınırına ulaşabilmesi için, ürünlerinin kalite ağırlık değerini Y1 kodlu “ürün kalitesi” çıktısını 0,115 birim artırarak, 0,395 seviyesine getirmelidir. Aynı doğrultuda işletme, “zamanında teslimat” kriterinin ağırlık değerini 0,083 birim arttırarak 0,285'e getirmesi gerekmektedir.

**Tablo 9:** S7 kodlu İşletme İçin VZA Sonuçları

Değişken	Orijinal Değer	Radyal Hareket	Aylak Hareket	Hedef Değer
Y1	0,212	0,032	0,061	0,304
Y2	0,218	0,032	0	0,250
X1	0,116	0	0	0,116
X2	0,108	0	0	0,108
X3	0,346	0	-0,165	0,181

S7 kodlu tedarikçi 0,138 etkinlik seviyesine sahiptir. Bu doğrultuda işletme, ürün kalitesi ve zamanında teslimat kriterlerinin ağırlık değerlerini 0,032 birim arttırdıktan sonra ürün kalitesi kriter ağırlığının tabloda görülen atıl değerini de ortadan kaldırarak, ürün kalitesi kriterinin ağırlık değerini 0,304 düzeyine, zamanında teslimat kriterinin ağırlık değerini 0,250 düzeyine çıkarmalıdır. Ayrıca üretim kapasitesi girdi kriterinin tablodaki atıl değerini ortadan kaldırarak ağırlık değerini 0,346'dan 0,181 düzeyine indirgemelidir. Tüm tedarikçilerin belirlenen hedeflere ulaşması durumunda, işletmelerin potansiyel kazanımları Tablo 10'da verilmektedir.

**Tablo 10:** Girdiye Yönelik VZA Sonucu Elde Edilen Gerçek ve Hedeflenen Değerler

		X1	X2	X3	Y1	Y2
S1	Gerçekleşen	0,112	0,382	0,09	0,221	0,195
	Hedef	0,112	0,382	0,09	0,221	0,195
	Potansiyel	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00
S2	Gerçekleşen	0,220	0,119	0,091	0,351	0,219
	Hedef	0,220	0,119	0,091	0,351	0,219
	Potansiyel	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00
S3	Gerçekleşen	0,060	0,119	0,224	0,378	0,218
	Hedef	0,060	0,119	0,224	0,378	0,218
	Potansiyel	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00
S4	Gerçekleşen	0,098	0,161	0,201	0,384	0,156
	Hedef	0,098	0,123	0,201	0,384	0,225
	Potansiyel	%0,00	%23,60	%0,00	%0,00	%30,70
S5	Gerçekleşen	0,130	0,177	0,211	0,280	0,202
	Hedef	0,101	0,137	0,164	0,331	0,202
	Potansiyel	%22,30	%22,60	%22,30	%15,40	%0,00
S6	Gerçekleşen	0,113	0,113	0,170	0,375	0,230
	Hedef	0,113	0,113	0,170	0,375	0,230
	Potansiyel	0,00%	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00

Tablo 10'un devamı

		X1	X2	X3	Y1	Y2
S7	Gerçekleşen	0,108	0,116	0,346	0,212	0,218
	Hedef	0,116	0,108	0,181	0,304	0,250
	Potansiyel	-%7,40	%6,90	%47,70	%30,30	%12,80
S8	Gerçekleşen	0,096	0,093	0,318	0,285	0,209
	Hedef	0,093	0,096	0,318	0,285	0,209
	Potansiyel	%3,10	-%3,20	%0,00	%0,00	%0,00
S9	Gerçekleşen	0,148	0,148	0,156	0,238	0,265
	Hedef	0,148	0,147	0,156	0,283	0,265
	Potansiyel	%0,00	%0,70	%0,00	%15,90	%0,00
S10	Gerçekleşen	0,112	0,131	0,182	0,307	0,268
	Hedef	0,131	0,112	0,182	0,307	0,268
	Potansiyel	-%17,00	%14,50	%0,00	%0,00	%0,00

Tablo 10'dan da görüldüğü gibi S1, S2, S3 ve S6 kodlu tedarikçiler etkinlik sınırında bulunduğu için hedeflenen ağırlık değerleri ile gerçekleşen ağırlık değerleri arasında bir fark bulunmamaktadır.

Diğer taraftan S4 kodlu tedarikçi, belirlenmiş hedef değere ulaşması durumunda lojistik durum kriterinde %23,6, zamanında teslimat kriterinde %30,7 bir iyileşme elde edecektir. Diğer kriterlerde ise herhangi bir oranda iyileşme elde etmesi gerekmemektedir.

Tablo 10' da görüldüğü gibi S5 kodlu tedarikçi de etkin olmayan tedarikçilerden biridir. Tedarikçi, ilgili kriterler için belirlenmiş hedef değerlere ulaşması durumunda ürün çeşitliliği kriterinde %22,30, lojistik durum kriterinde %22,60, üretim kapasitesi kriterinde %22,30 ilerleme sağlayacaktır. Diğer yandan aynı zamanda çıktı olarak ele alınmış olan ürün kalitesi kriterinden de %15,40'lık bir iyileşme elde edilecektir. Elde edilen iyileştirmelerin işletme genelinde dağılımları ürün çeşitliliği, lojistik durum ve üretim kapasitesi kriterlerinde %27, ürün kalitesi kriterinde %19'luk bir paya sahiptir.

S7 kodlu tedarikçide ilgili kriterler için belirlenmiş hedef değerlere ulaşması durumunda, lojistik durum kriterinde %6,9'luk, üretim kapasitesi kriterinde %47,7'lik, ürün kalitesi kriterinde %30,3'lük, son olarak zamanında teslimat kriterinde %12,8'lik bir iyileşme elde edilecektir.

VZA sonucuna göre etkinlik düzeyinde bulunan S8 kodlu işletmede de bir takım iyileştirmelere yer verilmesi gerekmektedir. Bu iyileştirmeler girdi olarak kullanılan ürün çeşitliliği kriterinde %3,1 oranındadır. S8 kodlu işletmede olduğu gibi S9 da VZA sonucunda etkin işletmeler arasında yer almasa rağmen lojistik durum ve ürün kalitesi kriterlerinde iyileştirmelere gereksinim duyulmaktadır. Bu iyileştirmeler lojistik durum kriterinde %0,7 gibi küçük bir oranda, ürün kalitesi kriterinde %15,9 oranında gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Benzer şekilde S10 işletmesinde de lojistik durum kriterinde %14,5 oranında hedeflenen iyileştirmeler yapılması gerekmektedir.

Sonuç olarak, işletmelerin kriterler bazında toplam gelişimleri incelendiğinde belirlenmiş hedef değerlere ulaşmaları durumunda ürün çeşitliliğinden %0,43, lojistik durum kriterinden %27, üretim kapasitesi kriterinden %29, Ürün kalitesi kriterinden %26 ve son olarak zamanında teslimat kriterinden ise %18'lik bir iyileşme elde edilmiş olacaktır.

## SONUÇ

Tedarik zincirlerinde başarı, sürdürülebilirlik tabanlı yönetim anlayışı ile sağlanabilmektedir. Sürdürülebilirlik için temel gereksinim olan, başta müşteriler olmak üzere tüm iç ve dış paydaşlara odaklılık, işletmelerin tüm süreçlerinde paydaş gereksinim ve beklentilerini karşılamak amaçlı çalışmayı gerektirmektedir. Bu yaklaşım, tedarikçi, üretici, müşteri bütünleşmesi ile güçlü bir rekabet avantajına dönüşecektir. Bu gelişmelerin sonucu olarak tedarik zinciri yönetiminin önemi her geçen gün artmıştır. Son yıllarda nitelikli tedarikçiler ile çalışmanın, üretimle ilişkili direkt ve dolaylı maliyetleri indirgemedeki önemli



etkisinin fark edilmesi üzerine, tedarikçi seçimi ve tedarikçilerin etkinliklerinin değerlendirilmesi konusu, tedarik zinciri yönetimi kapsamında daha da büyük önem kazanmıştır.

Tedarikçilerinin etkinliklerinin değerlendirilmesi için objektif sonuçların elde edilebileceği analitik modellerin tasarlanarak uygulanması gereklilik haline gelmiştir. Bu tespitler doğrultusunda çalışmada Veri Zarflama Analizi (VZA) temelli bir karar modeli oluşturulmuştur. Oluşturulan model, tekstil sektöründe yer alan bir işletmenin tedarikçilerinin performanslarının değerlendirilmesine yönelik olarak uygulanmıştır. Sonuç olarak, VZA yönteminden elde edilen bulgular doğrultusunda tedarikçilerin geliştirilmesine yönelik değerlendirmelerde bulunulmuştur. Aynı zamanda çalışmada tedarikçi seçiminde kullanılan kriterler konusunda tedarikçilerin ne kadar etkin oldukları belirlenmeye çalışılmıştır.

Uygulama alanı olarak tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir üretici işletme seçilmiştir. Ele alınan bu işletmenin tedarikçi seçimi sırasında uyguladığı kriterler doğrultusunda 10 farklı tedarikçisinin ne ölçüde etkin oldukları belirlenmiştir. Tedarikçilerin incelenmesi ile elde edilen veriler sonucunda VZA'daki CRR modeline göre 7 tedarikçinin görece olarak etkin olduğu tespit edilmiştir. Bu 7 tedarikçiden sadece S3 kodlu tedarikçi 3 defa etkin olmayan işletmeler için referans kümesinde yer almıştır. Veri zarflama analizi sonuçlarına göre etkin olmayan tedarikçilerin girdi ve çıktı faktörlerini iyi kullanmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Örneğin tedarikçilerin büyük bir çoğunluğu “lojistik durum” kriteri ağırlığında iyileştirme yapmalıdır. Yine çıktı miktarlarını göz önüne alarak girdi miktarlarında da gerekli iyileştirmelerin yapılması önerilebilir. Tedarikçi değerlendirme sürecinde işletmeler etkinliği en düşük olan tedarikçiler üzerine yoğunlaşarak onları da etkin duruma getirme işi ile ilgilenmelidir. Etkinleştirme sürecinde başarı sağlanamaması durumunda yeni tedarikçilerin değerlendirme sürecine alınması uygun bir çıkarım olacaktır. Bu çalışmanın devamı niteliğindeki gelecek çalışmalarda modelde yer alan tedarikçi değerlendirme kriterleri havuzunun genişletilerek modern sürdürülebilirlik kriterleri ile uyumlandırılmasının sağlanması hedeflenmektedir.

## KAYNAKLAR

- AKSOY, A., & ÖZTÜRK, N. (2011). Supplier selection and performance evaluation in just-in-time production environments. *Expert Systems with Applications*, 38(5), 6351-6359.
- AWASTHI, A., NOSHAD, K., & CHAUHAN, S. S. (2014). Supplier performance evaluation using a hybrid fuzzy data envelopment analysis approach Performance measurement with fuzzy data envelopment analysis (pp. 271-285): Springer.
- BOWLIN, W. F. (1998). Measuring Performance: An Introduction to Data Envelopment Analysis (DEA). *The Journal of Cost Analysis*, 15(2), 3-27.
- CHARNES, A., COOPER, W. W., & RHODES, E. (1978). Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429-444.
- CHEN, Y. J., & DENG, M. (2015). Information Sharing in a Manufacturer–Supplier Relationship: Suppliers' Incentive and Production Efficiency. *Production and Operations Management*, 24(4), 619-633.
- COOPER, W. W., SEIFORD, L. M., & ZHU, J. (2011). Data envelopment analysis: History, models, and interpretations *Handbook on data envelopment analysis* (pp. 1-39): Springer.
- COSTANTINO, N., DOTOLÌ, M., EPICOCO, N., FALAGARÌO, M., & SCIANCALEPORE, F. (2012). A cross efficiency fuzzy Data Envelopment Analysis technique for supplier evaluation under uncertainty. Paper presented at the Emerging Technologies & Factory Automation (ETFA), 2012 IEEE 17th Conference on.
- COŞKUN, S., POLAT, O., & KARA, B. (2015). A Decision Model for Supplier Selection based on Business System Management and Safety Criteria and Application of the Model. *Pamukkale Univ Muh Bilim Derg*, 21(4), 134-144.
- ÇAĞLAR, A., & ÖZTAŞ, G. Z. (2016). Veri Zarflama Analizi ve Analitik Hiyerarşi Süreci ile Sigorta Şirketlerinin Finansal Oran Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 221-248.
- ÇELEBİ, D., & BAYRAKTAR, D. (2008). An integrated neural network and data envelopment analysis for supplier evaluation under incomplete information. *Expert Systems with Applications*, 35(4), 1698-1710.
- DAĞDEVİREN, M., DÖNMEZ, N., & MUSTAFA, K. (2006). Bir İşletmede Tedarikçi Değerlendirme Süreci İçin Yeni Bir Model Tasarımı Ve Uygulaması. *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 21(2).
- DE BOER, L., LABRO, E., & MORLACCHİ, P. (2001). A review of methods supporting supplier selection. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 7(2), 75-89.
- DOTOLI, M., EPICOCO, N., FALAGARÌO, M., & SCIANCALEPORE, F. (2016). A stochastic cross-efficiency data envelopment analysis approach for supplier selection under uncertainty. *International Transactions in Operational Research*, 23(4), 725-748.
- DYSON, R. G., ALLEN, R., CAMANHO, A. S., PODINOVSKİ, V. V., SARRICO, C. S., & SHALE, E. A. (2001). Pitfalls and protocols in DEA. *European Journal of Operational Research*, 132(2), 245-259.
- EROĞLU, E., & LORCU, F. (2007). Veri zarflama analitik hiyerarşi prosesi (VZAHP) ile sayısal karar verme. *Istanbul University Journal of the School of Business*, 36(2), 30-53.
- FIRAT, S. Ü. O., AKAN, M. Ö. A., ERSOY, E., GÖK, S., & ÜNAL, U. (2017). A Six Sigma DMAIC Process for Supplier Performance Evaluation using AHP and Kano's Model. *International Journal of Business Analytics (IJBAN)*, 4(2), 37-61.
- GEMİCİ, M. F. (2009). Tedarik Zincirinde Veri Zarflama Analitik Hiyerarşi Prosesi Yöntemiyle Perakende Sektöründe Tedarikçi Performans Değerlendirmesi. *Fen Bilimleri Enstitüsü*.
- GOLANY, B., & ROLL, Y. (1989). An application procedure for DEA. *Omega*, 17(3), 237-250.
- GOVINDAN, K., RAJENDRAN, S., SARKIS, J., & MURUGESAN, P. (2015). Multi criteria decision making approaches for green supplier evaluation and selection: a literature review. *Journal of Cleaner Production*, 98, 66-83.
- GÖKALP, B., & SOYLU, B. (2012). Tedarikçinin süreçlerini iyileştirme amaçlı tedarikçi seçim problemi. *Endüstri Mühendisliği Dergisi*, 23(1), 4-15.
- GÖRENER, A., AYVAZ, B., KUŞAKCI, A. O., & ALTINOK, E. (2017). A hybrid type-2 fuzzy based supplier performance evaluation methodology: The Turkish Airlines technic case. *Applied Soft Computing*, 56, 436-445.

- GÜNGÖR, A., & COŞKUN, S. (2009). A Supplier Selection, Evaluation and Re-evaluation Model For Textile Retail Organizations. *Tekstil Ve Konfeksiyon*, s 181-187.
- HO, W., XU, X., & DEY, P. K. (2010). Multi-criteria decision making approaches for supplier evaluation and selection: A literature review. *European Journal of Operational Research*, 202(1), 16-24.
- KIM, H. J., SON, J., & KIM, S. W. (2016). Strategy for Improving Efficiency of Supply Chain Quality Management in Buyer-Supplier Dyads: The Suppliers' Perspective. *Mathematical Problems in Engineering*, 2016.
- LI, C., FUN, Y., & HUNG, J. (1997). A new measure for supplier performance evaluation. *IIE Transactions*, 29(9), 753-758.
- LIU, J., DİNG, F.-Y., & LALL, V. (2000). Using data envelopment analysis to compare suppliers for supplier selection and performance improvement. *Supply Chain Management: An International Journal*, 5(3), 143-150.
- MECİT, E. D., & İHSAN, A. (2010). Analitik hiyerarşi süreci ve veri zarflama analizi ile bir üniversitenin bölümlerinin etkinliğinin değerlendirilmesinde yeni bir model önerisi. *Verimlilik Dergisi*, 2010(2), 7-22.
- MONCZKA, R. M., & TRECHA, S. J. (1988). Cost-based supplier performance evaluation. *Journal of supply chain management*, 24(1), 2-7.
- NARASIMHAN, R., TALLURI, S., & MENDEZ, D. (2001). Supplier evaluation and rationalization via data envelopment analysis: an empirical examination. *Journal of supply chain management*, 37(2), 28-37.
- ÖZER, A., ÖZTÜRK, M., & KAYA, A. (2010). İşletmelerde etkinlik ve performans ölçmede VZA, kümeleme ve TOPSIS analizlerinin kullanımı: İMKB işletmeleri üzerine bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1).
- ÖZTÜRK, O., & GİRGİNER, N. (2015). The export efficiency of Turkish textile and apparel firms: An investigation employing Data Envelopment Analysis (DEA) and Analytic Hierarchy Process (AHP) methods. *Journal of Textile & Apparel/Tekstil ve Konfeksiyon*, 25(1).
- PATRO, C. S. (2016). Evaluation of Supplier Performance and Efficiency: A Critical Analysis. *Data Envelopment Analysis and Effective Performance Assessment*, 184.
- SAATY, T. L. (1990). How to make a decision: the analytic hierarchy process. *European Journal of Operational Research*, 48(1), 9-26.
- SARKAR, A., & MOHAPATRA, P. K. (2006). Evaluation of supplier capability and performance: A method for supply base reduction. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 12(3), 148-163.
- TAVANA, M., SHABANPOUR, H., YOUSEFİ, S., & SAEN, R. F. (2017). A hybrid goal programming and dynamic data envelopment analysis framework for sustainable supplier evaluation. *Neural Computing and Applications*, 28(12), 3683-3696.
- TEZSÜRÜCÜ, D., & SOFYALIOĞLU, Ç. (2015). AHS-VZA Yöntemi ile Tedarikçilerin Performans Değerlendirmesi: Beyaz Eşya Sektöründe Bir Uygulama. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 113-128.
- WU, D. D. (2010). A systematic stochastic efficiency analysis model and application to international supplier performance evaluation. *Expert Systems with Applications*, 37(9), 6257-6264.
- YALDIR, A., & ÖZGÜR POLAT, L. (2016). Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri İle Elektronik Belge Yönetim Sistemi Seçimi-Electronic Document Management System Selection With Multi-Criteria Decision Making Techniques. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(14), 88-108.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**EĞİTİM FAKÜLTESİ ÖĞRENCİLERİNİN YÖNETİCİ VE LİDERE İLİŞKİN  
ALGILARININ METAFORLAR YOLUYLA İNCELENMESİ**

***ANALYSIS ON EDUCATION FACULTY STUDENTS'  
PERCEPTION OF MANAGER AND LEADER BY METAPHORS***

**Emine ÖNDER**

Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi, conder@mehmetakif.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-6912-0383>

**Öznur TULUNAY ATEŞ**

Dr. Öğretim Üyesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi, otates@mehmetakif.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0003-1784-7227>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 21.03.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 11.07.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.408223**

**Öz**

Bu araştırmanın amacı, eğitim fakültesi öğrencilerinin yönetici ve lider kavramlarına ilişkin algılarını metaforlar yoluyla belirlemektir. Araştırmada, nitel araştırma yöntemlerinden olgubilim deseni kullanılmıştır. Araştırma, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesinde öğrenim gören 521 öğretmen adayından elde edilen verilerle gerçekleştirilmiştir. Araştırma verileri yarı yapılandırılmış form ile toplanmış ve içerik analiziyle deşifre edilmiştir. Araştırmada, katılımcılar tarafından üretilen metaforlar yöneticide 13, liderde 14 kavramsal kategori altında toplanmıştır. Katılımcılar tarafından daha çok vurgulanan kategori ve kategoriler altına yer alan metafor çeşitliliğini gösterebilmek amacıyla frekans ve yüzde hesaplaması yapılmıştır. Yapılan analizlerde, yönetici ile ilgili iki kategorinin öne çıktığı görülmüştür. Bu kategorilerden biri olumsuz unsur olarak yönetici iken diğeri yönlendirici biri olarak yöneticidir. Lider ile ilgili de; yönlendirici biri olarak lider ve etkileyici biri olarak lider kategorilerinin frekansının yüksek olduğu görülmüştür. Araştırmanın sonucunda, yönetici kavramında ilk üç sırada; mevcut düzeni sürdüren, yönlendirici, mekanik-standart biri olarak yönetici, lider kavramında ise; yönlendirici, aydınlatıcı, güç unsuru olarak lider kategorilerinin olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Lider, metafor, yönetici

**Abstract**

The aim of this research is to determine education faculty students' perceptions regarding manager and leader concepts. Phenomenology pattern, one of the qualitative research methods, was used in the research. Data was gathered from 521 teacher candidates going on their education in Mehmet Akif Ersoy University, Faculty of Education in this study. Research data was collected with semi-structured form and decrypted using content analysis. In the study, metaphors produced by participants were collected under 13 conceptual categories in manager concept and 14 conceptual categories in leader concept. In order to emphasize the highly cited categories and to demonstrate the variability among metaphors, frequency and percentages were calculated. In the analyzes made, for managers two categories of which seems prominent. One of the prominent category was labeled as negatively perceived manager, and the other one was a leading manager. Also for leaders two categories of which seems prominent. These categories are leaders as leading followers, and impressive leadership categories. As a result of the research, it was determined that leading categories were found in manager concept as managers who maintained the existing order, who were router and who were mechanical-standard ones; and in leader category, leaders who were routers, enlighteners and power factors.

**Keywords:** Leader, manager, metaphor

## EXTENDED SUMMARY

**Research Problem:** In this research, it was aimed to determine the perceptions of the education faculty students about the manager and leader concepts through metaphors.

**Research Questions:** What are the metaphors about the concept of manager and which conceptual categories the generated metaphors are aggregated? What are the metaphors about the concept of leader and which conceptual categories the generated metaphors are aggregated?

**Literature Review:** Manager and leader are two concepts that are important for organizations. However, these two concepts are often confused. The reason for this may be the similarities that people have in the meaning of the manager and leader concepts. This situation is explained by implicit leadership theory. According to implicit leadership theory, whether or not to be a leader depends on the models, schematics or the cognitive construct in the minds of the followers. People regard individuals who fit into the cognitive structures and prototypes in their minds as leaders and those who don't fit as non-leaders.

One of the ways to understand the meanings which people attribute to concepts is metaphors that are reflective of mental associations. This has led to an increase in the studies that examine leadership and management through metaphors. In the examination of national literature, there is no research that directly examines the concepts of leader and manager through metaphor. On the other hand, research conducted in this direction can clarify the characteristics of leaders that fit the mental schemes of the education officers. It can reveal what kind of manager and leader are sought in the education system, or what kind of qualifications they have expected to have.

**Methodology:** In this research, which explores the perceptions of manager and leader concepts through metaphors, phenomenology design from qualitative research methods is used. The study group of the research consists of 648 senior students studying in the education faculty at a university. However, because of the blank and invalid forms, the research was conducted on the data obtained from the 521 senior year students in the education faculty. 141 of the participant were classroom instruction education student, 86 were pre-school education student, 54 were Turkish education student, 52 were English education student, 52 were science education student, 48 were social studies education student, 39 were computer and instructional technology student, 36 were elementary mathematics education student, and 19 were art education student.

In the survey, the first part of the questionnaire used as a data collection tool has closed-ended questions to determine the personal information of the participants. In the second part, in order to reveal the perceptions of the participants about the concepts of "manager" and "leader", there are two semi-structured questions such as "The manager is like ..., because ... " and " The leader is like ..., because ... " .

The data in the study were deciphered by content analysis. Frequency distribution and percentage calculations have been made to show the diversity of metaphors under categories and categories that are more emphasized by participants. In addition, some measures have been implemented to improve the validity and reliability of the research process.

**Results and Conclusions:** In the study, it was seen that the participants produced 193 metaphors about the management concept and 171 metaphors about the leadership concept. The first five metaphors most frequently repeated by the participants regarding the manager in the survey were father, mother, brain, school manager, machine. It can be said that the common point of these metaphors is to establish and maintain order in the organization. It can be said that this finding of the research is compatible with the processes that the manager should fulfill within the management processes. The first five metaphors are the most frequently repeated leaders in the concept art; Atatürk, father, mother, lion, sun. These metaphors also emphasize that the leader must have many attributes such as inspiration, influence, authority figure, and so on with his knowledge and skill.

The metaphors that the participants produced for the concept of the managers were collected under 13 categories, and the metaphors they produced for the concept of the leader were collected under 14 categories. In the first three ranks in the concept of manager, manager as the one who maintains the current order, manager as the one who directs, and the manager as mechanical-standard someone categories were included. The metaphors in these categories seem to emphasize not using more initiative, focusing on conservation and maintenance, mechanics, uniformity, weakness in human relations. It is understood that they mostly reflect negative perceptions about managers' characteristics. In the leader concept, "leader as the one who directs", " Leader as the one who enlightens", and "leader as a power element" categories came to the forefront. When the metaphors under these categories are evaluated in general, it is seen that characteristics such as authority, leading and guidance, giving information, forming the team spirit, establishing positive relations with followers were referred. When the participants' metaphor expressions in the survey are evaluated in general, it can be said that they have more positive perceptions about the leadership than the manager.

When the results of this research are evaluated, it should be taken into account that there are some limitations. These are the fact that the research was carried out only in the senior students of the education faculty, and that the metaphors of the manager and leader were collected on the same sample and at the same time. For this reason, it is advisable to collect data in different time periods in studies to be conducted on different population and heterogeneous groups.

## GİRİŞ

İnsanlar çeşitli nedenlerden dolayı bir araya gelerek gruplar oluşturur; örgütler kurarlar. Bu durum, örgütlerde insanların birlikte çalışarak belirlenen hedeflere etkin bir biçimde ulaşılmasını sağlayacak bir ortamın yaratılmasını ve sürdürülmesini gerektirir (Özkalp ve Kirel, 2005: 347). Ancak, farklı hedef ve beklentileri olan kişileri aynı amaç doğrultusunda harekete geçirmek çok kolay değildir. Bu sebepten örgütlerde amaç birlikteliğini sağlayacak ve insanları harekete geçirecek yönetici ve liderlere gereksinim duyulmaktadır.

Yönetici ve lider kavramları günlük kullanımda zaman zaman birbirinin yerine kullanılabilirdiği gibi birinin yönetici olarak tanımladığı kişi başkası tarafından lider olarak tanımlanabilmektedir. İnsanlara göre, bu kavramların farklılaşması ya da binişmesi kişilerin lidere ve yöneticiye yükledikleri anlam farklılığından ortaya çıkabilir. Liderin taşınması gereken özelliklerin kişiden kişiye göre değişmesinden kaynaklanabilir. Bu durum alanyazında örtük liderlik teorisi ile açıklanmaktadır. Örtük liderlik teorisine göre, insanlar zihinlerindeki kavramsal kategorilere göre karşısındakini “lider” veya “değil” olarak adlandırabilmektedir. Lider olup olmama, izleyenlerin zihinlerindeki modellere veya bilişsel yapılar, şemalara bağlıdır. İnsanlar bilişsel yapılarına ve zihinlerindeki prototiplere uyan kişileri lider, uymayanları ise lider değil olarak değerlendirmektedir (Epitropaki ve Martin 2005: 660; Lord, Foti ve De Vader, 1984: 344). Dolayısıyla liderlik unvanının insanların algılarına dayalı olarak kazanıldığı, Werner’in (1993: 17) ifadesiyle, liderliğin kişiye takipçiler tarafından verilen bir ödül olduğu söylenebilir.

İnsanların bir kavrama yükledikleri anlamı anlamının yollarından biri, zihinsel çağrışımların yansıtıcısı olan metaforlardır. Bir algı aracı olan metaforlar, bireylerin sıkça karşılaştığı kavramlara ve olgulara bakış açıları konusunda ipuçları vermektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 244). Metaforlar düşünce ile dil arasında köprü vazifesi görmektedir (Lakoff ve Johnson, 2005: 27) ve insanların nasıl düşündüklerini anlamak için oldukça değerlidirler (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 244). Bireysel bilinçle ilişkilendirilen metaforlar, insanların iç dünyasını anlamaya yönelik geliştirilmiş temel araç olarak görülür (Deant-Reed ve Szokolszky, 1993).

Söz konusu özelliklerinden dolayı alanyazında metaforların, lider ve liderliği daha iyi anlama ve bu kavramların somut kavrayışına katkıda bulunabileceği ileri sürülmektedir. Liderlik anlayışına farklı bir değerlendirme olanağı sunacağı ifade edilmektedir. Metafor çalışmalarının, bir taraftan insanların tam olarak lideri nasıl düşündüklerini anlamaya yardım edeceği, diğer taraftan da liderlerin kendilerinin nasıl algılandıklarını anlamalarına fırsat vereceği ve bazı liderlerin neden diğerlerinden daha başarılı olduklarına dair içgörü kazanabilecekleri bildirilmektedir (Oberlechner ve Mayer-Schoenberger, 2002).

Bu durum liderliği ve yöneticiliği metaforlar yoluyla inceleyen çalışmaların yapılmasına yol açmıştır. Konuyla ilgili yapılan araştırmaların birinde bahçıvan, zanaatkâr, aziz, makine, komutan ve kabadayı olarak adlandırılan altı metafor ile liderliğe ışık tutulmaya çalışılmıştır (Alvesson ve Spicer, 2011). Bir başkasında, yüksek lisans öğrencilerinin eğitim liderliği algıları metaforlar aracılığıyla incelenmiştir (Singh, 2010). Linn, Sherman ve Gill (2007) tarafından yapılan araştırmada, okul yöneticiliği eğitimi programına katılan adaylar okul yöneticiliğini; koruma ve yetiştirme, meydan okuma ve tehdit, problem çözme, şans ve talih olarak adlandırılan metaforik kavramlarla açıklamışlardır. Konuyla ilgili bir diğer araştırma, savunma sanayisiyle ilgili bir kurumda yapılmış ve metaforlar aracılığı ile çalışanların iyi ve kötü yönetici kavramlarına ilişkin algıları belirlenmiştir (Uzun ve Erdem, 2017). Bir başkasında, dört kadın yöneticinin liderlik ve güç ile ilgili algıları metaforlar yardımıyla ortaya çıkarılmıştır (Fennell, 1996). Bayazıt ve Özalp ve Türetgen (2013) tarafından yapılan araştırmada ise bireysel farklılıkların Türkiye’deki örtük liderlik teorilerinin metaforik yapılarına etkileri incelenmiştir. Oberlechner ve Mayer-Schoenberger (2002) ise lidere yönelik çok sayıda metafor geliştirildiğini, ancak makine, savaş, oyun kurucu ve spor dalı, sanatsal ürünü, doğaüstü güçleri yükleyen dini ve manevi metaforların lideri tanımlamada daha yaygın kullanıldığını bildirmişlerdir.

Sosyal bilimlerin diğer alanlarında olduğu gibi eğitim alanında da metafor çalışmaları yapılmıştır. Bu bağlamda eğitim örgütlerinde yapılan çalışmalarda daha çok müdür (Akan, Yalçın ve Yıldırım, 2014; Cerit, 2008; Inbar, 1996; Zembat, Tunçeli ve Akşin, 2015), okul müdürü (Çobanoğlu ve Gökalp, 2015; Demirtaş, 2011; Linn, Sherman ve Gill, 2007; Yalçın ve Erginer, 2012) ve okul yöneticisi (Akın-Kösterelioglu, 2014; Örucü, 2014) kavramlarının incelendiği görülmektedir. Bu çalışmalarda daha çok okul olarak adlandırılan kurumların yönetim kademesindeki kişilere yönelik algılarının belirlemeye çalışıldığı söylenebilir. Yapılan taramada, ulusal alanyazında eğitim alanında doğrudan lider ve yönetici kavramlarını metaforlar yoluyla inceleyen araştırmaya ulaşılmamıştır. Oysaki bu yönde yapılan araştırmalar, eğitim çalışanlarının zihinsel şemalarına uyan lider özelliklerine açıklık getirebilir. Bu önemlidir; çünkü çalışanların zihinsel şemalarındaki lider prototipi ile yönetici arasındaki uyum arttıkça liderin etkileme yeteneği (Foti ve Luch, 1992: 63), çalışanların örgüte karşı olumlu tutum takınması ve örgütteki ortak anlayış artacaktır; daha huzurlu çalışma ortamı oluşacak; bu sayede de iş doyumunu yükselecektir (Epitropaki ve Martin, 2005: 672). Bu durum, çalışanların performansını yükseltebildiği (Lord ve Maher, 1991) gibi örgütsel başarıyı etkileyen diğer faktörler üzerinde de olumlu rol oynayabilir (Tabak, Kızıloğlu ve Türköz, 2013: 97).

Bu nedenle, diğer sistemlerin insan kaynağı üreticisi eğitim sisteminde, hedeflenen başarının yakalanabilmesi için bu sektörde nasıl bir yönetici ve liderin arzu edildiği ya da ne gibi özelliklere sahip olmalarının istendiğini ortaya koyacak araştırmaların önemli olduğu söylenebilir. Metafor aracılığıyla yapılan çalışmalar, şu an ve geleceğin eğitim çalışanlarının lider ve yönetici kavramlarına yönelik sahip oldukları zihinsel modelleri açığa çıkararak eğitim örgütlerine atanacak yöneticilerin seçimine ve eğitimine ışık tutabilir; eğitim yöneticisi programlarını tasarlamak için veriler sunabilir. Ayrıca bu tür çalışmalar mevcut eğitim yöneticilerine lider yöneticiler olabilmeleri için kaynak olabilir. Tüm bu sebeplerden dolayı araştırma konusunun incelenmeye değer olduğu düşünülmüş ve araştırmada metaforlar aracılığı ile eğitim fakültesi öğrencilerinin yönetici ve lider kavramlarına yönelik algılarını belirlemek amaçlanmıştır. Bu amaç kapsamında: 1) Yönetici kavramına ilişkin üretilen metaforlar nelerdir ve üretilen metaforlar hangi kavramsal kategoriler altında toplanmaktadır?, 2) Lider kavramına ilişkin üretilen metaforlar nelerdir ve üretilen metaforlar hangi kavramsal kategoriler altında toplanmaktadır? sorularına yanıt aranmıştır.

## 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 1.1. Lider ve Yönetici Kavramı

Sosyal varlıklar olan ve gruplar halinde yaşayan insanlar, tarih boyunca şu ya da bu şekilde gruplarını yönetecek ve hedeflerine ulaştıracak, öncülük edecek lider veya yöneticilere gereksinin duymuşlardır. Bu iki kavramdan biri olan liderin sözlükte karşılığı yöneten, önde giden, sürükleyen olarak verilmektedir. Alanyazında ise çalışma alanına ve bakış açısına göre farklı lider tanımlamalarının yapıldığı görülmektedir. Tanımlamalarda bazı yazarlar liderin insanlarda düşünsel dönüşüm gerçekleştirebilme (Gardner, 1965: 12 akt. Taştan ve Gül, 2013: 44), insanları etkileyebilme, motive etme (Kotter, 1990: 12) ikna edebilme yeteneğine (Özkalp ve Kırel, 2005: 307) dikkati çekerken bazıları, liderin toplum için yön belirleme, vizyon oluşturma ve onu gerçekleştirmek için takipçilerin gönüllü olarak uğraş vermelerini sağlama becerisine (Werner, 1993: 17), değişimi göze alma, başarıma arzusu ve cesaretine (Kavrakoğlu, 2001: 137) dikkati çekmiştir. Lider, en genel anlamıyla, gücünü gruptan alarak insanları belirli amaçlar etrafında toplayan ve bu amaçları gerçekleştirmek için onları etkileme, harekete geçirme, peşinden sürükleyebilme yetenek ve bilgisini kendinde toplayan kişidir (Chung ve Megginson, 1981: 279; Eren, 2012: 525; Hellriegel ve Slocum, 1992: 467). Erdil ve İmamoğlu'na (1998: 125) göre lider; olaylara bakış açısı ve değerlendirme biçimi, yaratıcılık gücü, enerjisi, inisiyatif alma yeteneği, takım kurabilme, etkileme ve iletişim becerileri ile diğerlerinden farklılaşan kişidir. Bennis ve Nanus (1985: 241) göre ise lider, orkestradaki her müzisyenin doğru zamanda, doğru yerde, doğru bir biçimde vuruşlar yaparak diğer müzisyenlerle eşgüdüm içinde istenen ezgiyi en iyi biçimde çalmasını sağlayan bir orkestra şefi gibidir (Akt. Taştan ve Gül, 2013: 13). Bu tanımlardan hareketle lider, farklı yetenekleri olan insanları belirlenmiş

amaçlar etrafında toplama, bu amaçlar doğrultusunda harekete geçirme, onlarda istek, tutku oluşturabilen kişi olarak tanımlanabilir.

Yönetici ise belirlenmiş amaçlara ulaşılması için emri altındaki insanları uyum ve işbirliği içinde çalıştıran kişidir. Yönetici, planlara ve görevlere uygun olarak astların davranışlarına rehberlik eder, onları güdüler ve sorunlar karşısında yol gösterir. En kısa tanımıyla yönetici, başkaları aracılığıyla iş gören (Eren, 2012: 8-10), sorumluluğu dahilindeki işleri yürüten veya yürütmeyi gerçekleştiren (Bennis, 2003: 49) kişidir. Bu kişiler, ilk olarak Fayol tarafından ifade edilen planlama, örgütleme, emir verme, eşgüdümleme ve kontrol etme şeklinde sıralanan yönetim süreçlerinin yerine getirilmesinden sorumludurlar (Aydın, 2013: 7-8).

Lider ve yönetici tanımları incelendiğinde her ikisinin de mensubu olduğu örgütteki insanları belirlenen amaçları gerçekleştirmek için yönetme ve yönlendirme uğraşı içerisinde olduğu anlaşılmaktadır (Northouse, 2007: 7). Bu nedenle lider ve yönetici, çoğu zaman birbirine karışan ve aynı anlamda kullanılan kavramlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Alanyazında lider ve yönetici kavramlarını özdeş kullananlar olduğu gibi birbirine yakın olmakla birlikte eş anlamlı olmadığını savunan kuramcılarda bulunmaktadır. Fiedler ile Rachid ve Archer gibi kuramcılar lider ve yönetici kavramlarını ayırma gitmeksizin özdeş kullanırken (Sarvan, 1990, akt. Taştan ve Gül, 2013: 44), bazı kuramcılar iki olguyu birbirinden ayırmıştır (Dubrin, 2004: 174; Koçel, 2010: 572; Kotter, 1990: 45; Lunenburg, 2011: 2; Özkalp ve Kırel, 2005: 348; Sabuncuoğlu ve Tüz, 2013: 205; Zaleznik, 1995: 127). Liderlik ile yöneticiliğin iki ayrı, ancak tamamlayıcı eylem sistemleri oldukları (Kotter, 1990: 71), bazı benzerlikleri paylaşmakla birlikte bazı farklılıkları da barındırdıklarını (Northouse, 2007: 7) bildirmişlerdir. Massie ve Douglas (1981: 324) ise yönetici kavramını liderliği de kapsayacak şekilde kullanmış; yöneticiliğin liderlikten daha geniş anlama ve etki alanına sahip olduğunu belirtmiştir (Akt. Taştan ve Gül, 2013: 44). Benzer şekilde Güney (2012: 40-41) de, liderliği insan ve davranışlarla sınırlandırmış; yöneticiliği ise liderliği de kapsayan davranışsal olmayan faaliyetler bütünü olarak değerlendirmiştir.

## 1.2. Lider ve Yönetici Karşılaştırması

Alanyazın incelendiğinde yapılan çalışmalarda liderlik ve yöneticilik arasındaki benzerliklere ve farklılıklara değinildiği görülmektedir. Örneğin; Taştan ve Gül (2013: 43) lider ve yönetici arasındaki ortak yönleri dört madde altında toplamıştır. Yazarlara göre iki kavram arasındaki ortak yönlerden ilki, hem lider hem de yöneticinin örgüt üyelerini belirlenen amaçları gerçekleştirmek için yönetme ve yönlendirme uğraşı içerisinde olmalarıdır. İkincisi, her ikisinin de yönlendirme ve etkilemeyi bir güce dayalı olarak gerçekleştirmeleridir. Üçüncüsü, liderin ve yöneticinin birlikte çalıştıkları kişilerle yakın ilişki içinde olmalarıdır. Sonuncusu ise her ikisinin de örgütsel amaçlara ulaşılması için çalışanların davranışlarını etkileme, güdüleme ve harekete geçirme çabası içinde olmalarıdır.

Belirtilen ortak yönlere karşın lider ve yönetici arasında önemli farklılıkların olduğu belirtilmektedir. Bu farklılıklardan ilki, lider ile yöneticinin oluşum farklılığından kaynaklanmaktadır. Liderlik zorlama ile ortaya çıkmayan onursal bir unvandır (Özkalp ve Kırel, 2005: 349). Üst yönetim tarafından böyle bir atama yapılmadığı gibi hiç kimse de kendini lider olarak tayin edemez. Lider, başarısı sonucunda mensup olduğu grup tarafından o makama taşınır (Cox ve Hoover, 2003: 7; Genç, 1997: 21). Bu bakımdan lider bir otorite ve yöneten figür olmaktan ziyade esin kaynağıdır. Yönetmek yerine kendisini de sürece dâhil ederek etrafındakileri peşinden sürükleyen kişidir (Cox ve Hoover, 2003: 7). Liderliğin oluşması için biçimsel bir örgütün varlığı mutlak değildir (Tengilimoğlu, 2005: 3). Yani liderin bir mevkisinin olması ya da resmi yetkilerle donatılması gerekli değildir. Liderler resmi olabileceği gibi gayri resmi de olabilir. Liderin ortaya çıkması için belli bir grubun olması ve grup üyelerinin kişilik özellikleri, yeteneği ya da bilgisinden kaynaklı bu kişiyi izlemesi gerekir. Oysa yönetici, çoğu zaman başkaları tarafından o makama getirilmiş olup (Genç, 1997: 21; Parlak, 2013: 235), varlığı da biçimsel örgüt yapısına bağlıdır (Baltaş, 2010: 11). Yönetici örgütlerde tanımlanan görev için atamayla ortaya çıkar. Yöneticinin grubu oluşturan üyelerin çoğu tarafından izlenmesi ya da benimsenmesi şart değildir (Erdoğan, 2007: 488).



Yönetim olgusunun iki önemli aracı olan lider ile yönetici arasındaki farklardan bir diğeri, belirlenen amaçları gerçekleştirmek için insanları yönetme ve yönlendirmede kullandıkları gücün kaynağıdır. Güç insanları etkileme yeteneğidir (Hoy ve Miskel, 2012: 203). Lider ile yöneticinin sahip oldukları gücün kaynağı ve kullanış biçimi farklıdır. Liderin gücü, grup dışındaki bireylerin kendisine aktardığı otoriteden kaynaklanmaz. Lider otoritesi ile gücü kullanan kişi değil, gücünden otorite oluşturan kişidir. Bir diğer ifadeyle, lider otoriteden kaynaklanan güç olmaksızın da kişi ya da kitleleri etkileme, ikna etme ve yönlendirme kabiliyetine sahiptir. Liderin gücü kendinden doğar ve gücünü, çoğu yöneticide olmayan bireysel özelliklerinden, alanındaki uzmanlığından, geçmiş başarıları sonucunda kazandığı saygınlıktan elde eder (Lunenburg, 2012: 5). Belirsizliklerle mücadele etme, risk üstlenme, enerji ve yarattığı sinerjiyle insanları bir inanç etrafında birleştirerek kitleleri harekete geçirebilme yeteneği lidere güç verir (Cox ve Hoover, 2003: 338). Liderin gücü üyelerin kabulüne dayandığı için gücünün sınırı da, kendini izleyen grup tarafından belirlenir. Bu bakımdan lider için, grubu oluşturan üyelerin tamamı veya büyük çoğunluğu tarafından izlenmek önemlidir. Dolayısıyla lider, resmi olarak örgütün sevk ve idaresinden sorumlu olsun olmasın amaçlar doğrultusunda çalışanları yönlendirip harekete geçirebilir. Yöneticinin grup üyeleri tarafından grubu oluşturan bireylerin büyük bir çoğunluğunca benimsenmesi ve davranışsal olarak izlenmesi gerekmez (Erdoğan, 2007: 489). Çünkü yöneticiler insanları etkileme potansiyelini formal yollardan, yani örgüt içindeki pozisyonundan alırlar (Tengilimoğlu, 2005: 3). Diğer bir ifadeyle yöneticilerin gücü birileri tarafından verilen otoriteye dayanır. Otorite insanları etkileme yetkisidir ve verilen bu resmi otorite geri alındığında yöneticilerin çalışanları etkileme durumu ortadan kalkar. Ayrıca yöneticinin kullanacağı gücün sınırları bellidir ve bu sınırlar yöneticinin kontrol alanına bağlı olarak şekillenir (Erdoğan, 2007: 490-491).

Lider ile yönetici arasındaki temel farklardan biri Bennis ve Nanus'un (2007: 12) "yöneticiler işleri doğru yaparlar, liderler ise doğru işleri yaparlar" sözü ile ortaya konulabilir. Alanyazına göre yöneticiler görevi uygulama, işleri sürdürme, sorumlulukları yerine getirme, yetki verme ve işlerin nasıl başarılacağı ile meşgul olurlar (Kotter, 1990: 85). Yöneticilerin riski en aza çekerek örgütsel faaliyeti sürdürme eksenli çalıştıkları düşünülmektedir (Tengilimoğlu, 2005: 3). Yöneticilik daha rutin, teknik kurallar dahilinde gelişen bir süreç olarak algılanmaktadır. Sorunlarla başa çıkma, karmaşıklık azaltma, örgütte düzeni sağlama ve mevcut sistemi korumakla ilişkilendirilmektedir. Yönetici için istikrar önemlidir (Kotter, 1990: 85). Yöneticilikte örgütsel yapıya, sisteme, denetime, kurallara önem verme ve belirlenmiş koşullar doğrultusunda hareket etme söz konusudur (Kavrakoğlu, 2001: 137). Liderlik ise öncülük yapmayı ifade eder. Liderler değişimi ve yeni yaklaşımları savunurlar; insanların inançlarını anlama ve sorumluluklarını alma konusuyla ilgilenirler. Liderlikte fikir üretimi ve bu fikirleri eyleme dönüştürme söz konusudur (Zaleznik, 1995: 77). Bu ayrıma göre, lider büyük planların yaratıcısı ve başlatıcısı, yöneticiler ise bu planların gerçekleştiricisidir. Bir başka ifadeyle, yönetici başkalarının (işveren vb.) saptadığı amaçlara, lider ise kendi saptadığı amaçlara hizmet eder (Sabuncuoğlu ve Vergiliel Tüz, 2013: 208). Liderler değişimin ve yeniliğin, yöneticiler ise istikrarın ve statükonun savunucusudurlar (Kotter, 1990: 85; Lunenburg, 2011: 1).

Zaleznik'in (1995: 130) ifadesine göre lider ile yönetici arasındaki bir diğer fark, yöneticinin örgütün amaçlarını gerçekleştirmek için uğraşması ve tespit edilen amaçlara ulaşılmadığında başarısız sayılmasıdır. Lider amaç belirleyendir (Rogers, 1975: 137); yönetici gibi sadece formal işlerin peşinde değildir (Koçel, 2010: 572). Lider örgütün amaçlarından bağımsız olabilir. O, kültürü yaratır; kendine bağlı grup üyelerinin duygularını tatmin etmeye, onların beklentilerini karşılamaya çalışır. Bunlara cevap veremediği zaman kötü bir lider olarak değerlendirilmektedir (Erdoğan, 2007: 489-490).

Lider ile yönetici arasındaki başka bir fark motivasyon konusudur. Yönetici motivasyon aracı olarak çoğunlukla ödül ve cezaı kullanır; kontrol altında tutarak ya da maddi ödüllere dayalı olarak çalışanları hedefe yönleltmeye çalışır. Buna karşın lider, çalışanların yeni yetkinlikler kazanmalarını sağlar; özdenetimi oluşturur. Üstlenmeyi hayal bile edemeyecekleri görevleri üstlenmelerini sağlayarak astlarına sadece yetki tanımakla kalmayıp, yetenek ve yaratıcılığını ortaya çıkararak zaman içinde onları bir lidere

dönüştürmeye çalışır; kendini izleyenleri güçlendirir (Cox ve Hoover, 2003: 69; Drucker, 1998: 130; Fındıkçı, 2009: 51).

### 1.3. Örtük Liderlik

Liderlikle ilgili geçmişten bugüne çeşitli teoriler geliştirilmiştir. Geliştirilen ilk teorilerde lider merkezde iken sonrakilerde koşulların lidere etkisi, lider ile takipçiler arasındaki ilişkilere odaklanılmıştır. Daha yeni teorilerde ise, öncekilerin ihmal ettiği, lider ve takipçiler arasında yaşanan etkileşim odağı alınmış; liderlik sosyal bilişsel açıdan açıklanmaya çalışılmıştır (Koommoo-Welch, 2008: 2; Özalp-Türetgen ve Cesur, 2010: 54). Liderlik olgusuna takipçilerin bakış açısıyla yaklaşmıştır (Tabak ve diğerleri, 2013: 95). Alanyazında liderliğe bu doğrultuda yaklaşan kuram, örtük liderlik kuramı olarak ifade edilmektedir.

Örtük liderlik kuramına göre insanlar algularına göre karşısındakini lider ya da lider değil olarak konumlandırmaktadır (Epitropaki ve Martin, 2005: 660). Bu liderlik kuramı, insanların çocukluklarından itibaren birçok farklı girdinin etkisiyle zihinlerinde şekillendirdiği ve içselleştirdiği lider modeli düşüncesine dayanır (Tabak ve diğerleri, 2013: 95). Örtük liderlik kuramında geçen “örtük” kavramı, dışa vurulmadan bellekte tutulan, zihinsel muhakeme sonucu insanların liderden beklentilerine işaret etmektedir (Lord, De Vader ve Alliger, 1986: 403). Bir insanın zihnindeki lider ya da lider beklentisi ise sahip olduğu dini ve kültürel değerler ile kişisel tecrübe ve gözlemlerine bağlı olarak şekillenir. Bu şekillenme neticesinde insanların zihninde liderlik modelleri oluşur; lider prototipleri, şemaları gelişir. Bu zihinsel yapılar bireyler için geçerli olan ideal liderlik özelliklerini barındırır ve lider algılamalarına yön veren değerlendirme kriteri olarak görev yaparlar. Eğer karşısındaki kişi insanın zihnindeki liderlik modeline uygunsa liderdir; değilse tam tersi olarak değerlendirilir (Lord, Foti, ve De Vader, 1984: 344; Offermann, Kennedy ve Wirtz, 1994: 44).

Örtük liderlik kuramına göre insanların zihninde yatan ideal lider modeli, kültürle yakından ilişkilidir (Brodbeck ve diğ., 2000: 3). Kültürel farklılıklar liderlik beklentisini farklılaştırarak kabul gören liderlik tutum ve davranışlarını değiştirmektedir (House, Wright ve Aditya, 1996: 536). Hofstede’ye (1991) göre, kültürel açıdan Türkiye dışı özellik gösteren ülkeler grubundadır. Yazar, dışı kültürlerde sevgi, saygı, anlayış ve duyarlılık gibi değerlerin daha hakim olduğunu; liderlerin de daha çok sezgisel ve fikir birliğine önem veren, daha az ortada görünen kişiler olduğunu belirtmiştir (Akt. Özalp-Türetgen ve Cesur, 2010: 60). Türk toplumundaki ideal liderlik modelini ortaya çıkarmak amacıyla yapılan araştırmalarda otoriter ve babacan, yardımsever, düşünceli (Dilber, 1967) liderlerin ve adil, dürüst, güvenilir, ahlaklı olma gibi özelliklerin öne çıktığı (Akt. Aycan ve diğ., 2000: 198) belirtilmektedir. Ayrıca dominantlık, zorlayıcılık, güç açlığı, manipülatif olma gibi olumsuz vasıflara rastlanmadığı (Aycan ve diğ., 2000: 198), liderlerde sorumluluk paylaşımı, insan ilişkilerinde iyi olma, tutarlı ve kararlı olma (Paşa, 2000) vasıflarının daha baskın olduğu vurgulanmaktadır. Türk toplumundaki ideal lider davranışlarının ilişki odaklı, görev odaklı, paylaşımcı ve karizmatik başlıkları altında toplandığı (Paşa, Kabasakal ve Bodur, 2001: 576-579), örtük liderlik modellerinin kişisel ahlak, beceriklilik, duyarlılık, güç ve etkileycilik şeklinde boyutlandığı bildirilmektedir (Tabak ve diğerleri, 2013: 127).

Toplumsal kültürün yanında çevresel ve örgütsel faktörlerin (Bauer, 2015: 13), algılayanın cinsiyeti (Paris, 2004), kişilik özelliği (Keller, 1999), deneyimi (Keller, 2003:141-160), bağlanma stili (Johnson, 2007) ve lidere benzerliği (Saltz, 2004: 12) gibi bireysel farklılıkların da insanların zihnindeki ideal lider modelini şekillendirdiği bildirilmektedir. Bir insanın zihnindeki ideal lider modelinin; bazen bir devlet büyüğüne, bir öğretmene veya arkadaşına bazen de anneye, babaya göre şekillenebildiği ifade edilmektedir. Bu durumda, liderliğin kişiden kişiye değişebilen bir olgu olduğu, birinin lider olarak gördüğünün, bir başkasınca lider olarak görülmediği söylenebilir. Ancak, bir insanın zihnindeki örtük lider modeli mutlak, değişmez değildir. Sil baştan, topyekûn değişmemekle birlikte zamana bağlı olarak bireylerin ideal lider modeli küçük farklılıklar gösterebilir. Hayat tecrübesinin yanında inançlar, görüşler, değer yargıları ve yaşam biçimindeki değişim örtük liderlik modellerini törpüleyebilir (Bartunek, 1984: 370).

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Araştırma Modeli

Araştırmada yönetici ve lider kavramlarına ilişkin algılar metaforlar yoluyla incelenmiştir. Metaforlar, nitel araştırmalarda etkili veri toplama yollarından biridir. Metaforlar yoluyla veri toplamak, süreç olarak açık uçlu sorulara dayalı olarak yapılan bireysel görüşmelere benzetilmektedir. Bu şekilde veri toplamak; nitel araştırmacının diğer veri toplama (görüşme, gözlem, odak grup görüşmesi, doküman incelemesi vb.) yöntemlerinden daha kolay ve pratiktir. Ayrıca toplanan verilerin analizi de daha kolaydır. Metaforlar yoluyla zengin ve sağlam verilere ulaşılabılır; çalışılan olgu ve durum hakkında güçlü bir görsel bir imaja erişilebilir (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 242).

Bu araştırmada, nitel araştırma yöntemlerinden olgubilim deseni kullanılmıştır. Olgubilim deseninde amaç, insanların tam anlamıyla yabancı olmadıkları, günlük yaşamda farklı biçimlerde karşılaştıkları, ancak derinlemesine ve ayrıntılı bir bilgiye sahip olmadıkları olguları nasıl anlamlandırdıklarını ortaya koymaktır (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 72).

### 2.2. Araştırmanın Çalışma Grubu

Araştırmanın çalışma grubunu, 2016-2017 eğitim-öğretim yılı bahar yarıyılında Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi eğitim fakültesinde eğitimine devam eden 648 son sınıf öğrencisi oluşturmaktadır. Ancak 76 soru formu boş bırakıldığı, 51 soru formu geçerli olmadığı için 127 öğrenci çalışma kapsamına alınamamış ve araştırma, 521 öğretmen adayından elde edilen veriler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamındaki öğretmen adaylarının 349'u kadın, 172'si erkektir. Ayrıca, 141'i sınıf, 86'sı okul öncesi, 54'ü Türkçe, 52'si İngilizce, 52'si fen bilgisi, 48'i sosyal bilgiler, 39'u bilgisayar ve öğretim teknolojileri, 36'sı ilköğretim matematik ve 19'u resim eğitimi öğrencisidir.

### 2.3. Verilerin Toplanması

Araştırmada, veri toplama aracı olarak iki bölümden oluşan bir soru formu kullanılmıştır. Soru formunun ilk bölümde katılımcıların kişisel bilgilerini belirlemeye yönelik kapalı uçlu sorular yer almaktadır. İkinci bölümünde ise katılımcıların “yönetici” ve “lider” kavramlarına ilişkin sahip oldukları algılarını ortaya çıkarmak amacıyla “Yönetici... gibidir; çünkü...” ve “Lider... gibidir; çünkü...” şeklinde oluşturulan iki yarı yapılandırılmış soru bulunmaktadır.

İnsanların herhangi bir konu ya da kavrama ilişkin algılarını ortaya çıkarmaya yönelik kullanılan metafor araştırmalarında yaygın olarak veriler, bu tip sorular aracılığı ile toplanmaktadır. Bu soru türünde “gibi” kavramı genellikle metafor konusu ile metafor kaynağı arasındaki benzerliği daha net bir şekilde karşılaştırmak için kullanılırken, “çünkü” kavramıyla katılımcılardan kendi benzetmelerinin sebebinin veya mantıksal dayanağını üretmeleri hedeflenir. Sorunun çünkü ile başlayan bölümü katılımcının açıklamaya gittiği yerdir. Bu sorularda açıklama istemenin iki nedeni vardır. İlki, betimleme yapmada metaforun tek başına yeterli olmaması, ikincisi ise bireylerin aynı metafora farklı anlam yükleyebilmesidir. Bundan dolayı Yıldırım ve Şimşek'in (2008) belirttiği gibi bir metaforun hangi amaçla kullanıldığını anlamak için “çünkü” sorusunun sorulması oldukça önemlidir.

Araştırmada, verileri toplamak için öncelikle araştırmacılar tarafından öğretmen adaylarına araştırmanın amacı ve soru formunu nasıl dolduracakları konusunda bilgi verilmiştir. Ardından öğretmen adaylarına, kendi metafor imgelerini geliştirmeleri için 15 dakikalık bir süre verilmiştir. Katılımcılar ortalama 10 dakika gibi bir sürede soru formunu yanıtlamıştır.

### 2.4. Verilerin Analizi

Araştırmada veriler, içerik analizi yöntemiyle deşifre edilmiştir. Bu süreçte, alanyazında yaygın olarak kullanılan (i) verilerin kodlanması, (ii) temaların bulunması, (iii) kodların ve temaların düzenlenmesi ve (iv) bulguların tanımlanması ve yorumlanması adımları takip edilmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2008).

Bu bağlamda öncelikle, katılımcılardan dönen soru formları incelenerek uygun olmayan (metafor verilir gerekçesi belirtilmeyen, sadece bir kavrama ilişkin metafor üreten gibi) ve boş bırakılan formlar araştırma kapsamından çıkarılmıştır. Çalışma kapsamındaki 521 formdaki katılımcı özellikleri, metaforlar ve metaforlara yüklenen anlamlar Excel programı kullanılarak elektronik ortama aktarılmıştır. Aktarma işlemi sonucunda, katılımcılar tarafından yöneticilik kavramıyla ilgili 193, liderlik kavramıyla ilgili 171 metaforun üretildiği görülmüştür. Metaforlar alfabetik sıraya göre düzenlenerek dosyanın çıktısı alınmıştır. Daha sonra, metaforlara yüklenen anlamlardaki benzerlik ve farklılıklar dikkate alınarak birbiriyle ilişkili olabilecek metaforlar bir araya getirilerek kategoriler oluşturulmuştur. Kategoriler oluşturulurken her bir kategori altında yer alan kavramların kendi içinde ve kategori başlığıyla tutarlı olup olmadığına dikkat edilmiştir. Bu işlem sonucunda katılımcıların yönetici kavramına yönelik ürettikleri metaforların 13, lider kavramına yönelik ürettikleri metaforların 14 kategori altında toplandığı görülmüştür. Katılımcılar tarafından daha çok vurgulanan kategori ve kategoriler altına yer alan metafor çeşitliliğini gösterebilmek amacıyla frekans ve yüzde hesaplaması yapılmıştır. Ayrıca araştırmanın ilgili yerlerinde katılımcıların görüşlerinden alıntılara yer verilmiştir. Alıntının hangi katılımcıya ait olduğu kodlama aracılığıyla gösterilmiştir (Örneğin: İK-240). Kodlamalarda ilk kod katılımcının bölümünü (B: Bilgisayar Öğretmenliği, F: Fen Bilgisi Öğretmenliği, İ: İngilizce Öğretmenliği, O: Okul Öncesi Öğretmenliği, S: Sınıf Öğretmenliği, M: Matematik Öğretmenliği, R: Resim Öğretmenliği, SB: Sosyal Bilgiler Öğretmenliği, T: Türkçe Öğretmenliği) ve cinsiyetini (E: Erkek, K: Kadın) ifade etmektedir. Son kod ise katılımcının sırasını göstermektedir.

## 2.5. Araştırmanın Geçerlik ve Güvenirliği

Araştırmanın geçerliği ve güvenirliliği artırmak amacıyla, Yıldırım ve Şimşek'in (2008) önerileri doğrultusunda bir takım tedbirler alınmıştır. Nitel araştırmalarda, verilerin nasıl topladığı ve sonuçlara nasıl ulaştığının ayrıntılı bir şekilde rapor edilmesi geçerlik için önemli bir ölçüt olarak gösterildiğinden araştırmanın veri toplama ve analiz aşaması ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. Verilerin deşifre edilmesinde izlenen süreç iki araştırmacı tarafından ayrı ayrı yapılmış, daha sonra bir araya gelerek karşılaştırma yapılmıştır. Farklılıkların olması durumunda, araştırmacıların yaptıkları incelemeler ve tartışmalar sonucunda içeriği en iyi yansıtacak temaya karar vermiştir. Daha sonra, araştırmacılar tarafından oluşturulan kategorilerin üretilen metaforları temsil edip etmediği ne dair uzman görüşüne başvurulmuştur. Uzmanın yaptığı eşleştirme ile araştırmacılar tarafından yapılan eşleştirme karşılaştırılmıştır. Karşılaştırmada, yöneticilik kavramında kaynana, kraliçe arı, kast sistemi, küçük ev aleti, manav, orkestra şefi çubuğu, saat, sert oyun hamuru ve şantiye şefi metaforlarında, liderlik kavramında ise aile büyüğü, enerji, hababam sınıfındaki Mahmut hoca, kaya, şirin baba, tamirci metaforlarında görüş ayrılığının olduğu görülmüştür. Araştırmada, Miles ve Huberman'ın (1994: 64) önerdiği yöntem kullanılarak yapılan hesaplama sonucunda, yönetici kavramına ilişkin kodlama güvenirliliğinin yaklaşık %95, lider kavramına ilişkin kodlama güvenirliliğinin ise yaklaşık %96 olduğu anlaşılmıştır.

Ayrıca yapılan karşılaştırma sonucunda, görüşüne başvuru uzman ile araştırmacılar arasında bazı temalarda adlandırma farklılığının olduğu görülmüştür. Araştırmacıların yöneticilik boyutunda "düzeni koruyan ve sürdüren biri olarak yönetici" olarak adlandırdıkları temanın uzman tarafından "mevcut düzeni sürdüren biri olarak yönetici" şeklinde değiştirildiği, liderlik boyutunda "şekil veren ve geliştiren biri olarak lider" olarak tanımlan temanın uzman tarafından "biçimlendiren biri olarak lider" şeklinde ifade edildiği görülmüştür. Bu noktada araştırmacılar, kategori kapsamındaki metaforları ve metaforlara yüklenen anlamları göz önünde bulundurarak içeriği en iyi yansıtacak tanımlamayı tercih etmiştir. Bunun yanında araştırmada her bir temada en çok tekrarlanan ve kelime anlamı açısından ilgili kategoride yer almayacağı düşünülen, ancak yüklenen anlam bakımından o kategoriye uygun olan metaforlara ilişkin örnek cümleler verilmiştir. Örnekler sunulurken katılımcı ifadelerinde hiçbir değişiklik yapılmasına dikkat edilmiştir.

### 3. BULGULAR VE YORUM

Araştırmanın bu bölümünde ilk olarak çalışma grubunu oluşturan katılımcıların yönetici kavramı, ikinci olarak ise lider kavramı ile ilgili ürettikleri metaforlar ve bu metaforlardan yola çıkılarak oluşturulan kategoriler sunulmuştur.

#### 3.1. Yönetici Metaforu ile İlgili Bulgular

Araştırmada katılımcılar yöneticilikle ilgili 193 metafor üretmiştir. Katılımcıların yöneticilik ile ilgili ürettikleri metaforlardan en sık tekrarlanan ilk beşi; baba, anne, beyin, okul müdürü ve makine metaforlarıdır. Araştırmada üretilen metaforlar 13 kategori altında toplanmıştır. Katılımcıların “yönetici” kavramı ile ilgili ürettikleri metaforlar ve metaforlara yüklenen anlamlara göre oluşturulan kategoriler Tablo 1’de, yönetici metaforlarına ilişkin cümle örnekleri ise, Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 1. Yönetici metaforu kategorileri

Kategoriler	<u>Katılımcı Sayısı</u>	Üretilen Metaforlar	<u>Üretilen Metafor Sayısı</u>
	F %		f %
Mevcut Düzeni Sürdüren Biri Olarak Yönetici	112	Amir(1), Anne(17), Aile reisi(3), Baba(12), Başbakan(2), Bekçi(1), Cumhurbaşkanı(2), Evin büyük çocuğu(1), Futbol hakemi(1), Komutan(5), Koordinatör(1), Kral(1), Kulüp başkanı(1), Müdür(10), Müfettiş(1), Okul müdürü(17), Organ(1), Organizatör(3), Padişah(4), Patron(11), Saat(9), Sınıf başkanı(2), Şantiye şefi(1), Trafik levhası(2), Trafik ışığı(2), Zabıta(1)	26
	21.50		13.5
Yönlendirici Biri Olarak Yönetici	86	Anne(3), Arkadaş(1), At arabacısı(1), Baba(2), Baş(2), Beyin(20), Bilirkişi(3), Çoban(7), Çoban köpeği(2), Direksiyon(2), Gemi kaptanı(4), İmam(1), Kumanda(1), Kuş(1), Lokomotif(4), Navigasyon(1), Okul temsilcisi(1), Orkestra şefi(5), Orta saha oyuncusu(1), Otobüs şoförü(3), Öğretmen(3), Pilot(1), Rehber(5), Rüzgâr(1), Takım kaptanı(1), Tarih(1), Teknik direktör(9)	27
	16.51		14
Mekanik- Standart Biri Olarak Yönetici	64	A4 kağıdı(1), Asker(12), Bilgisayar(2), Çarkın dişlisi(2), Çerçeve(1), Formül(1), Demiryolu(1), Devlet memuru(1), Düdüklü tencere(1), Dünya(1), Fabrika(4), Gezegen(1), Hesap makinesi(1) Hizmetkar(1), İşçi(2), Kalfa(1), Kara tahta(1), Klavye(1), Makine(16), Manav(1), Orkestra şefi çubuğu(1), Robot(10), Tohumdan çıkan bitki(1)	23
	12.28		11.9
Olumsuz Unsur Olarak Yönetici	52	Ateş(1), Ay(3), Ağacın yaprağı(1), Bencil çocuk(2), Çam ağacı(1), Çıkmaz sokak(1), Diktatör(3), Dogmatik bilgi(1), Duvar(1), Evcil hayvan(1), Fare(1), Firavun(1), Fotokopi makinası(4), Gardiyan(1), Hababam sınıfındaki okul müdürü(1), Hamur(1), Huzursuzluk(1), Kalem(2), Kelebek(1), Kelek karpuz(1), Kukla(4), Küf(1), Küf mantarı(1), Limon(1), Navigasyon(2), Oyuncu(2), Papağan(3), Taklit(2), Taklit ürün(2), Tilki(2), Yılanın başı(1), Yıldırım(1), Zengin kocaya giden gelin(1)	33
	9.98		17.1
Temel Ana Unsur Olarak Yönetici	45	Ağacın kökü(2), Anne(5), Bel kemiği(1), Beyin(4), Binanın kolunu(2), Binanın temeli(7), Can damarı(1), Çarkın ana dişlisi(1), Elektrik(1), İnternet ağı(1), İskelet(1), Kalp(4), Kraliçe arı(5), Maddenin yapı taşı(1), Makinenin beyni(5), Omurga(1), Sağ kol(1), Tabiat(1), Toprak(1)	19
	8.64		9.84
Birleştirici Unsur Olarak Yönetici	36	Ağaç(10), Ağaç gövdesi(5), Ahtapot(4), Ağ(1), Aile büyüğü(4), Anne(3), Bina harcı(1), Dikiş iğnesi(1), Gökkuşuğu(1), Piyano(1), Puzzle(1), Tesbih imamesi(1), Terzi(2), Tren(1)	14
	6.91		7.25
Değişmeyen Yapıda Biri Olarak Yönetici	30	Anayasa(1), Baba(11), Demir(4), Disiplin(1), Kast sistemi(1), Kaya(3), Otorite(4), Sert oyun hamuru(1), Taş(3), Tükenmez kalem(1)	10
	5.76		5.18

Tablo 1'in devamı...

Kategoriler	Katılımcı Sayısı		Üretilen Metaforlar	Üretilen Metafor Sayısı	
	F	%		f	%
<b>Baskı</b>					
<b>Ursu</b>	23		Ağa(1), Aslan(10), Baba(3), Binanın en üst katı(1), Dağ(2), Dolma	9	
<b>Olarak</b>	4.41		kalem(1), Ev sahibi (3), Gökdelen(1), Merdivenin üst basamağı(1)	4.66	
<b>Yönetici</b>					
<b>Değişken</b>	19		Akarsu(2), Bukalemun(2), Buz(1), Deniz dalgası(1), El feneri(2),	15	
<b>Biri Olarak</b>	3.65		Hükümet(1), Kaynana(1), Küçük ev aleti(1), Lastik(1), Mum(2),	7.77	
<b>Yönetici</b>			Renklendirici boya(1), Saman alevi(1), Sihirbaz(1), Siyasi parti(1), Su(1)		
<b>Şekillendirici</b>	16		Arı(1), Ayna(6), Bahçıvan(2), Marangoz(2), Öğretmen(1), Ressam(1),	9	
<b>i Bir Olarak</b>	3.07		Senarist(1), Takı tasarımcısı(1), Tamirci(1)	4.66	
<b>Yönetici</b>					
<b>Koruyucu</b>	13		Atatürk(1), Baba(3), Baston(1), Binanın çatısı(2), Cankurtaran(1), Güç	10	
<b>Biri Olarak</b>	2.50		kaynağı(1), Güvenlik kamerası(1), Kaplumbağanın kabuğu(1), Yumurtanın	5.18	
<b>Yönetici</b>			kabuğu(1), Zırh(1)		
<b>Adil Biri</b>	13			5	
<b>Olarak</b>	2.50		Adalet(2), Cumhurbaşkanı(1), Hâkim(2), Kanun(3), Terazi(5)	2.59	
<b>Yönetici</b>					
<b>Aydınlatıcı</b>	12			6	
<b>Biri Olarak</b>	2.30		El feneri(1), Işık(5), Kitap(1), Lamba(2), Mum(2), Öğretmen(1)	3.11	
<b>Yönetici</b>					

(\*Anne, baba, beyin, cumhurbaşkanı, el feneri, mum, öğretmen gibi metaforlar yüklenen anlam nedeniyle birden fazla kategoride yer almıştır.)

Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların yönetici kavramını tanımlamada en çok “mevcut düzeni sürdüren biri olarak yönetici” kategorisini tercih ettikleri görülmektedir (f=112, %21.50). Bu kategoride 26 farklı metafor kullanılarak yönetici kavramı açıklanmaya çalışılmıştır. Bunlardan en sık tekrarlananı anne, okul müdürü ve babadır. Katılımcılar tarafından ikinci sırada tercih edilen “Yönlendirici biri olarak yönetici” kategorisinde 27 metafor bulunmakla birlikte beyin, teknik direktör ve çoban metaforları daha sık tekrarlanmıştır. Üçüncü sırada tercih edilen “mekanik standart biri olarak yönetici” kategorisinde 23 metafor yer almaktadır. Bunlardan en sık tekrarlananı makine, asker ve robottur. En çok tercih edilen kategorilerin katılımcı sayıları dikkate alındığında katılımcıların yarısından fazlasının (262) yöneticiyi açıklamada kullandıkları metaforların bu kategorilerde yer aldığı görülmektedir.

Katılımcılar tarafından en az tercih edilen kategorilerde ilk sıra, “aydınlatıcı biri olarak yönetici” kategorisine aittir. Bu kategoride altı metafor bulunmakta ve ışık, lamba, mum metaforları öne çıkmaktadır. Bir başka en az tercih edilen “adil biri olarak yönetici” kategorisinde beş metafor bulunmaktadır. Bu metaforlardan terazi ve kanun daha sık tekrarlanmıştır. En az tercih edilen üçüncü kategori ise “koruyucu biri olarak yönetici”dir. 10 metaforun yer aldığı bu kategoride baba ve binanın çatısı öne çıkan metaforlardandır. Katılımcılar tarafından en az tercih edilen kategorilerin katılımcı sayıları dikkate alındığında, sadece 35 (%6.77) katılımcının yöneticiyi açıklamada kullandıkları metaforların bu kategorilerde yer aldığı görülmektedir.

Tablo 2. Yönetici metafor örnekleri

Kategori	Metafor Örnekleri
Mevcut Düzeni Sürdüren Biri Olarak Yönetici	<p>“Bütün işleri rayında götürür. O olmadığında evin tüm düzeni bozulur, karmaşa yaşanır” (Anne/OK-6)</p> <p>“İnsan vücudundaki düzen organların görevini yapmasına dayanır. Onların birindeki sıkıntı bütün sistemi etkiler. Yönetici de kurumda düzeni sağlar ve bu düzen içinde insanların çalışmasını sağlar” (Organ/SK-202)</p> <p>“İşini yapmayı durdurduğu an karmaşa yaşanır. Tüm düzen bozulur” (Saat/İK-268)</p> <p>“Trafik ışığı olmadığında trafik akışındaki düzen korunamadığı gibi yönetici olmazsa da her şey birbirine karışır; düzensizlik oluşur” (Trafik ışığı/MK-492)</p>
Yönlendirici Biri Olarak Yönetici	<p>“Neyin, nerede, nasıl, ne zaman yapılacağı konusunda yol gösterir” (Beyin/TK-370)</p> <p>“Rüzgâr ne kadar hafif eserse yağmur da o kadar ince yağar. Sağanaklar öncesinde ise, mutlaka fırtınalar vardır. Rüzgârın esişi nasıl yağmuru yönlendiriyorsa yönetici de çalışanları yönlendirir” (Rüzgâr/OE-13) “Geçmişteki hatalardan ders çıkararak, geleceğe yön vermeyi sağlar” (Tarih/ME-487)</p>
Mekanik-Standard Biri Olarak Yönetici	<p>“Yenilikçi olmayan, kurallara dayalı belirli bir sistemi vardır.” (Makine/OK-30)</p> <p>“Gitmesi gereken belli bir yönü ve kalıbı vardır.” (Demir yolu/RE-483)</p> <p>“Kapasitesi ve alanı sınırlıdır. Belirli bir yörünge etrafında döner.” (Gezegen/SK-165)</p> <p>“Toprağa ne ekersen o çıkar. Yönetici de böyledir. Belirli görev ve yetkileri ışığında yönetir.” (Tohumdan çıkan bitki/SBK-457)</p>
Olumsuz Unsurlar Olarak Yönetici	<p>“Ağaca bakıldığında yapraklar görünür, ama asıl önemli olan görünmeyen yerin altındaki köktür.” (Ağacın yaprağı/BE-316)</p> <p>“Ne kadar çok yaklaşırsanız o kadar çok yanarsınız.” (Ateş/SBK-463)</p> <p>“Büyük ve gösterişlidir ama ne meyve verir ne de çok faydası vardır.” (Çam ağacı/İE-277)</p> <p>“Ne yaptırmak istediğini tuşlarsın o da hiçbir yenilik ve katkı yapmadan aynısını çıkarır.” (Fotokopi makinesi/OK-10)</p> <p>“Elinde bulundurana göre yazılanlar değişir. Kim ne isterse onu yazar.” (Kalem/SK-198)</p> <p>“Yaptığı işler kelebeğin ömrü gibi kısa sürelidir. Gidince yaptığı her şey değişir.” (Kelebek/SK-214)</p> <p>“Bilinen şeyleri tekrar eder. Yolları uzatabilir. Kapalı yolları görmez, yöneticinin ayrıntıları görememesi gibi.” (Navigasyon/OK-82)</p>
Temel Ana Unsurlar Olarak Yönetici	<p>“Temel ne kadar sağlamsa bina da o kadar dayanıklı olur.” (Binanın temeli/SK-105)</p> <p>“Her şeyin merkezinde bulunur. Karar alır, uygular, kontrol eder.” (Beyin/ FK-399)</p> <p>“Her şeyin sağlıklı yürümesini sağlar. O olmayınca işler kesintiye uğrar, basit gibi görünen işler sorun haline dönüşür.” (Elektrik/İK-242)</p>
Birleştirici Unsurlar Olarak Yönetici	<p>“Ağacın birçok dalı bir arada tutması gibi, yönetici de farklılıkları bir arada tutar.” (Ağaç/TK-352)</p> <p>“Kumaş parçalarını birleştirerek bütün oluşturduğu gibi yönetici de farklı birimleri ve kişileri bir arada tutar.” (Dikiş iğnesi/TK-377)</p> <p>“Piyanonun her birinden farklı tonda, farklı sesler çıkan tuşları bünyesinde birleştirdiği gibi yönetici de amaçları ve istekleri farklı insanları ortak amaçta birleştirir.” (Piyano/SK-182)</p>
Değişmeyen Yapıda Biri Olarak Yönetici	<p>“Yönetici tıpkı toplumda var olan baba profiline uygun davranır; kuralları koyar; uygulanmasını ister; esnek değildir.” (Baba/OK-19)</p> <p>“Yönetici kaya gibi şekil verilmesi, değiştirilmesi zordur.” (Kaya/FK-387)</p> <p>“İstedikini kadar uğraşın şekil veremezsiniz. Sizin ona uymanızı bekler.” (Sert oyun hamuru/OE-32)</p>
Baskı Unsurlar Olarak Yönetici	<p>“Çevresindekileri korkutarak, güç kullanarak yönetir.” (Aslan/SK-92)</p> <p>“En üstte kendisini görür, alt katlara tepeden bakar; fakat bina en alttaki zemin sayesinde ayakta durur.” (Binanın en üst katı/İK-283)</p> <p>“Ortamda bir ağırlığı vardır. Emir verici ve sert bir üslubu vardır.” (Dolma Kalem/OK-20)</p>
Değişken Biri Olarak Yönetici	<p>“Pili doluyken aydınlatır, fakat bitince aydınlatamaz.” (El feneri/TE-333)</p> <p>“Hükümetler seçimle gelir. Ama bugün vardı, yarın yoktur.” (Hükümet/SE-177)</p> <p>“İlk aldığınızda çok işinize yarayacağını düşünür ve kullanırsınız, sonra gereksiz görür ve kullanmamaya başlarsınız.” (Küçük ev aleti/TK-362)</p> <p>“İlk başta daha iyiyken, eridiğinde ışığı azalır. Işığı tüm ortamı değil yakını aydınlatır.” (Mum/SK-122)</p>

Tablo 2'nin devamı

Şekillendirici Bir Olarak Yönetici	“Kişinin kendini düzeltmesi için yapması gerekenler var olan durumun yansımalarına bağlıdır. Yönetici de aynı gibi çalışanlara düzeltmeleri gereken noktaları yansıtır.” (Ayna/TK-345) “Bahçıvan nasıl her bir çiçeğin özelliğini bilmeli, hepsiyle ilgilenmeli ve yeri geldiğinde budamalı ki bahçe güzelleşsin. Yönetici de çalışanlarının özelliklerine göre onları biçimlendirir.” (Bahçıvan/SK-114)
Koruyucu Bir Olarak Yönetici	“Ağaç, gölgesiyle yakıcı güneşten insanları korur; sıcağın bunalan insanları gölgesi altında barındırır. Yöneticinin de varlığı çalışanlara güven verir.” (Ağaç/SBE-467) “Zorluklara ve sıkıntılara göğüs gerer, yeri geldiğinde çalışanları korur, arka çıkar, varlığı çalışan için güven oluşturur.” (Baba/RE-480).
Adil Bir Olarak Yönetici	“Terazi gibidir; tüm çalışanlara karşı adil, dengeli, ölçülü davranır.” (Terazi/FE-391) “Her şeyi düşünmek zorundadır. Herkese karşı eşit mesafede olmalı dengeyi korumalıdır.” (Cumhurbaşkanı/OK-16)
Aydınlatıcı Bir Olarak Yönetici	“Kurumun gideceği yolu aydınlatır, çalışanları bilgilendirir.” (Işık/OK-14) “Geçmişe ve geleceğe ışık tutar. Her konuda birçok mesaj ve bilgi verir.” (Kitap/İK-240)

Tablo 2'deki katılımcıların yönetici ile ilgili ürettikleri metaforlara yükledikleri anlamlar ve Tablo 1'deki katılımcıların çoğunlukla yığıldığı kategoriler ve bu kategorilerde toplanan metaforlar göz önünde bulundurulduğunda, katılımcıların çoğunun yönetici ile ilgili olumsuz algılara sahip olduğu söylenebilir. Genellikle yöneticiye atfedilen metaforların; otoriteyi, pozisyonu, katılığı, kontrolü ve düzeni çağrıştırdığı dikkat çekmektedir.

### 3.2. Lider Metaforu ile İlgili Bulgular

Araştırmada katılımcılar liderlik ile ilgili 171 metafor üretmiştir. Katılımcıların liderlik ile ilgili ürettikleri metaforlardan en sık tekrarlananlar Atatürk, baba, anne, aslan, güneş şeklindedir. Araştırmada üretilen metaforlar 14 kategori altında toplanmıştır. Katılımcıların lider kavramı ile ilgili ürettikleri metaforların kategorilere göre dağılımı Tablo 3'te, lider metaforlarına ilişkin cümle örnekleri ise Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 3. Lider metaforu kategorileri

Kategoriler	Katılımcı Sayısı F %	Üretilen Metaforlar	Üretilen Metafor Sayısı f %
Yönlendirici Bir Olarak Lider	176 33.78	Aile büyüğü(2), Aile reisi(2), Anne(11), Anne tavuk(1), Arkadaş(5), Atatürk(9), Baba(8), Baş(4), Başbakan(1), Başkan(9), Beyin(12), Çoban(5), Deniz feneri(5), Direksiyon(1), Dost(1), Dümen(2), En önde giden göçmen kuş(5), Futbol kulübü başkanı(1), Gemi kaptanı(6), Harita(1), İlk atılan ok(1), İlk domino taşı(3), Komutan(8), Kule amiri(1), Kutup yıldızı(2), Lokomotif(1), Mumu tutan kişi(1), Mühendis(1), Navigasyon(1), Okul müdürü(4), On numaralı oyuncu(1), Orkestra şefi(4), Öğretmen(8), Öncü(2), Pilot(1), Pusula(12), Rehber(8), Rehber öğretmen(1), Saat (2), Sınıf başkanı(1), Su yatağındaki kaya(1), Sürünün başındaki koyun(1), Sürünün önündeki fil(1), Şirin baba(1), Şoför(1), Takım kaptanı(11), Trafik ışığı(1), Trafik levhası(2), Türkmen atı(1), Uçurtma ipi(1), Yönetmen(1)	51 29.82
Aydınlatıcı Bir Olarak Lider	53 10.17	Ay(1), El feneri(4), Güneş(20), Işık(16), Kitap(1), Meşale(2), Mum(3), Öğretmen(3), Projektör(1), Yıldız(2)	10 5.85
Güç Unsuru Olarak Lider	46 8.83	Aile reisi(1), Aslan(26), Baba(8), Dede(1), Kaplan(2), Köpek balığı(1), Kral(1), Müdür(1), Nokta(1), Padişah(2), Patron(1), Tarla sahibi(1)	12 7.02



Tablo 3'ün devamı

Etkileyici Biri Olarak Lider	36 6.91	Amigo(1), Anne(4), Atatürk(7), Baba(2), Başrol oyuncusu(1), Enerji(1), Elmas(1), Evin büyük çocuğu(1), Hababam sınıfındaki Mahmut hoca(1), Hatip(1), Kraliçe arı(6), Okul temsilcisi(1), Orjinal ürün(4), Sanatçı(1), Sanat eseri(3), Ünlü marka(1)	16 9.36
Birleştirici Biri Olarak Lider	33 6.33	Ağaç(3), Ağaç gövdesi(5), Aile büyüğü(2), Akarsu(2), Anne(2), Atatürk(6), Baba(2), Bayrak(1), Cümle(1), Çekim kuvveti(1), Köprü(1), Mıknatıs(2), Orman(2), Terzi(1), Vücut(2)	15 8.77
Şekillendirici Biri Olarak Lider	33 6.33	Atatürk(3), Ayna(2), Bahçıvan(2), Bilim adamı(5), Öğretmen(8), Reform(3), Rönesans(1), Seramik ustası(1), Teknoloji(2), Tohum(2), Usta(4)	11 6.43
Çok Yönlü Biri Olarak Lider	29 5.57	Evin küçük çocuğu(1), Anne(4), Asker çakısı(2), Atatürk(12), Butik(1), Çiçek buketi(1), Dört mevsim(1), Gökkuşluğu(3), Kütüphane(1), Pazar yeri(1), Sınıf öğretmeni(1), Uzay(1)	12 7.02
Koruyucu Biri Olarak Lider	28 5.37	Anne(5), Asker(1), Baba(7), Binanın çatısı(2), Can yeleşti(1), Çoban köpeği(2), Dağ(1), Gözlük kabı(1), Kalkan(1), Koltuk değneği(1), Milletvekili(2), Oskar Schindler(1), Özgüven(1), Süper kahraman(1), Terazî(1)	15 8.77
Temel Ana Unsur Olarak Lider	28 5.37	Anayasa(1), Anne(2), Araba motoru(1), Baba(1), Bilgisayar işlemcisi(2), Binanın temeli(3), Binanın temel direği(2), Cumhurbaşkanı(4), Dairenin merkezi(1), Kalp(5), Maddenin çekirdeği(1), Makinenin ana parçası(1), Makinenin beyni(1), Öğrenci(2), Saatin mekanizması(1)	15 8.77
Kalıcı Biri Olarak Lider	18 3.45	Ağacın kökü(7), Anıt(1), Binanın temeli(1), Çınar ağacı(4), Devlet(1), Güneş(2), Kaya(1), Tükenmez kalem(1)	8 4.68
Üretken Biri Olarak Lider	13 2.50	Ağaç(2), Aşçı(2), Bestekâr(1), Çiftçi(3), İpek böceği(1), Karınca(2), Tamirci(1), Toprak(1)	8 4.68
Cesur Biri Olarak Lider	12 2.30	Aslan(2), Atatürk(5), Baba(1), Fedai(1), Köz maşası(1), Savaşçı(1), Timsahlı nehre atlayan antilop(1)	7 4.09
Esnek Biri Olarak Lider	9 1.73	Esnek oyun hamuru(1), Hamur(1), Karayolu(1), Kurşun kalem(1), Lastik(1), Pamuk(1), Plastik(1), Su(2)	8 4.68
Olumsuz Unsur Olarak Lider	7 1.34	Bencil insan(2), Bomba(1), Deniz(1), Kar(1), Kara delik(1), Rüzgâr(1)	6 3.51

(\*Ağaç, anne, aile büyüğü, aile reisi, aslan, Atatürk, baba, binanın temeli, güneş, öğretmen gibi metaforlar yüklenen anlam nedeniyle birden fazla kategoride yer almıştır.)

Tablo 3 incelendiğinde, katılımcılar lider kavramını tanımlamada en çok “yönlendirici biri olarak lider” kategorisini tercih ettikleri görülmektedir ( $f=176$ , %33.78 ). Bu kategoride 51 farklı metafor kullanılarak lider kavramı açıklanmaya çalışılmıştır. Bunlardan en sık tekrarlananı; Atatürk, baba, anne, aslan, güneştir. Katılımcılar tarafından ikinci sırada tercih edilen “aydınlatıcı biri olarak lider” kategorinde 10 metafor bulunmakta ve güneş, ışık, el feneri metaforları daha sık tekrarlanmaktadır. Üçüncü sırada tercih edilen “güç unsuru olarak lider” kategorisinde 12 metafor yer almaktadır. Bunlardan sık tekrarlananı aslan ve babadır. En çok tercih edilen kategorilerin katılımcı sayıları dikkate alındığında katılımcıların yarısından fazlasının (275) lideri açıklamada kullandıkları metaforların bu kategorilerde yer aldığı görülmektedir.

Katılımcılar tarafından en az tercih edilen kategorilerde ilk sıra, “olumsuz unsur olarak lider” kategorisine aittir. Bu kategoride altı metafor bulunmakta ve bencil insan metaforu öne çıkmaktadır. Bir başka en az tercih edilen “esnek biri olarak lider” kategorisinde sekiz metafor bulunmaktadır. Bu metaforlardan, su daha sık tekrarlanmıştır. En az tercih edilen üçüncü kategori ise “cesur biri olarak lider”dir. Yedi metaforun yer aldığı bu kategoride Atatürk ve aslan öne çıkan metaforlardandır. Katılımcılar tarafından en az tercih edilen kategorilerin katılımcı sayıları dikkate alındığında, 28 (%5.37) katılımcının lideri açıklamada kullandıkları metaforların bu kategorilerde yer aldığı görülmektedir.

Tablo 4. Lider metafor örnekleri

Kategoriler	Metafor Örnekleri
Yönlendirici Biri Olarak Lider	“Yürüdüğün yolda yönünü bulmanı sağlar” (Pusulula/İK-240) “Fırtınadan kurtulmayı gemi değil, kaptanın stratejisi sağlar” (Gemi kaptanı/TE-350) “Arkadan gelen oklar ona göre atılır ve onun yolundan gider” (İlk atılan ok/FE-424) “Sular aktıkça su yatakları oluşur. Liderler o suyun yönünü değiştiren kayalar gibidir. Toplumla ya da gruplara yol gösterir; onları yönlendirir” (Su yatağındaki kaya/SBE-465)
Aydınlatıcı Biri Olarak Lider	“Güneşin dünyayı aydınlattığı gibi etrafındakileri bilgi, beceri ve düşünceleri ile aydınlatır” (Güneş/MK-505) “Akşam olunca geceyi aydınlatır. Liderin en karanlık anda ve zor koşulda ışık olması gibi” (Yıldız/TE-338)
Güç Unsuru Olarak Lider	“Diğerlerine kıyasla daha fazla sahip olduğu fiziksel üstünlüğünü kullanarak onlar üstünde hâkimiyet kurar” (Aslan/SBK-459) “Cümlelerin bitiricisidir. Her zaman son söz onundur.” (Nokta/SE-230) “Çiftçiler ve traktörler emrindedir. Daha çok kazanmak için kimsenin gözünün yaşına bakmaz” (Tarla sahibi/RE-482)
Etkileyici Biri Olarak Lider	“Sadece yaşadığı çağa ve ülkeye değil, dünyaya ilham kaynağı olmaktadır.” (Atatürk/İK-243) “Sadece yönetip emir vermez; sevgi, saygı kazanıp birçok yönden kardeşlerine örnek olur.” (Evin büyük çocuğu/İK-283)
Birleştirici Biri Olarak Lider	“Lider gibi ağaç gövdesi de dalları, yaprakları, kökle birleştirir; bütünlük oluşturur.” (Ağaç gövdesi/TK-351) “Yağış ve kaynak suyu gibi farklı nitelikteki suların birleşmesiyle oluşması gibi farklılıkları coşkulu bir bütüne dönüştürür.” (Akarsu/ SK-179) “Cümle nasıl ki farklı harf, hece ve kelimelerin bir araya getirip bir bütün oluşturuyorsa lider de öyledir.” (Cümle/SBE-458)
Şekillendirici Biri Olarak Lider	“Öğrencinin kişiliğinin, bilgisinin ve geleceğinin mimarıdır.” (Öğretmen/MK-491) “Tohum, çıkacağı bitkiyi nasıl şekillendiriyorsa, liderde hakim olduğu grubu bilgisiyle, tecrübesiyle, ileri görüşlülüğüyle şekillendirir.” (Tohum/SBK-457)
Çok Yönlü Biri Olarak Lider	“Evdaki herkesten bir özellik almıştır. Yaptığı işi sorgular, hemen kabul etmez.” (Evin küçük çocuğu/İK-265) “Kütüphanede her alandan birçok kitaba ulaşabilirsin. Lider de her alanda bilgili olmalı ki, insanlar onu örnek alsın.” (Kütüphane/FK-387) “Sınıf öğretmeni birbirinden farklı derslere girdiği gibi, ders anlatırken farklı rollere de girer.” (Sınıf öğretmeni/MK-498)
Koruyucu Biri Olarak Lider	“Çocuğu için olabilecek tehlikeli durumları görür, önlem alır.” (Baba/RK-479) “Liderin arkanızda dağ gibi durması gerekir.” (Dağ/SK-160) “Alman olmasına rağmen iyi bir model olduğu için, Yahudi halkı ona güvenmiş ve arkasından gitmiştir.” (Oskar Schndler/OE- 5)
Temel Ana Unsurlar Olarak Lider	“İnsanın yaşaması için en önemli organdır.” (Kalp/OK-2) “Bir ülkenin en üst düzeydeki sorumlusu ve yetkilisidir. Sadece yaptıklarıyla değil yapmadıklarıyla da insanları etkileyebilir.” (Cumhurbaşkanı/SBK-446) “Öğrenci olmadan okul bir anlam taşımaz, eğitim sisteminin varlık nedenidir.” (Öğrenci/BE-290)
Kalıcı Biri Olarak Lider	“Kökü ne kadar sağlamırsa, rüzgâr ve sel gibi olaylar yaşansa bile tutunmaya devam eder. Yaşamaya ve meyve vermeye de.” (Ağacın kökü/BE-316). “Devlet her zaman vardır ve var olmaya devam eder.” (Devlet/SE-177) “Depremde çatlaklar oluşsa bile kolay kolay yıkılmaz. Yıkılsa bile kalan parçalar her zaman değerlidir.” (Anıt/İK-244).
Üretken Biri Olarak Lider	“Her gün biraz daha olgunlaşır, büyür ve gelişir. Her haliyle tüm canlılar için faydalıdır.” (Ağaç/İK-276) “Ürünün özelliklerini, nasıl yetiştirmesi gerektiğini bilir. Sürekli çalışır ve tohumu yiyeceğe dönüştürür.” (Çiftçi/İK-266)
Cesur Biri Olarak Lider	“Zor şartlar altında bile cesaret ve kararlılıkla hareket edip, toplumu peşinden sürükleyebilmiştir.” (Atatürk/SBE-442) “Ona güvenen ona inanan herkes için mücadele eder, canını ortaya koyar.” (Aslan/OK-1) “Her türlü zorluğa göğüs gerer, kimsenin cesaretinin olmadığı görevlere atılır.” (Köz maşası/TK-352)

*Tablo 4'ün devamı*

Esnek Bir Olarak Lider	“İnsanlar için önem taşımaları ve gerektiği zamanda yanında çalışanlara karşı esnek ve şeffaf olmalı.” (Su/FE-397). “Karşılaştığı problemleri farklı yollardan çözebilir. Ulaşmak istediği noktaya birçok farklı yoldan gidilebilir.” (Karayolu/RE-483) “Alınan kararlar, yönelimler fayda sağlayacak şekilde değiştirilebilir.” (Kurşun kalem/TK-343)
Olumsuz Unsur Olarak Lider	“Liderliği paylaşması ve tüm gruba mal etmesi gerekir. Ama o bunu yapmak istemez.” (Bencil İnsan/SE-233) “Salt iyi ya da kötü değildir. Belirsizdir. Patladığında kimi zaman düşmanı, kimi zamansa halkını yok eder.” (Bomba/SK-147) “Bazen otoritesini korumak için hırçın, dalgalı görünür. Bazense sevilme için durgun sakin görünür. Ne zaman nasıl olacağı belli olmaz.” (Deniz/SBK-434) “Liderin peşinden giderseniz karadelikte kaybolup, yok olursunuz.” (Kara Delik/SBK-463) “Her an bir çığa dönüşebilir.” (Kar/SK-172) “Kendi başına buyuktur; estiğinde taş üstünde taş kalmaz.” (Rüzgar/SK-225)

Tablo 4'teki katılımcıların lider ile ilgili ürettiği metaforlar genel olarak değerlendirildiğinde; olumsuz unsur ve güç unsuru kategorilerindeki ifadelerin bazıları hariç diğer metaforların lider ile ilgili olumlu algıları içerdiği; destekleme, güçlendirme, geliştirme, ilham vermeyi çağrıştırdığı söylenebilir. Yönetici ile karşılaştırıldığında ise lidere daha büyümlü anlamların yüklendiği dikkati çekmektedir.

### **TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER**

Araştırmada, yönetici ile ilgili olarak katılımcılar tarafından en sık tekrarlanan ilk beş metaforun; baba, anne, beyin, okul müdürü, makine olduğu anlaşılmıştır. Bahsedilen bu metaforların ortak noktasının, örgütte düzen kurma ve bu düzeni sürdürme olduğu söylenebilir. Bu metaforlarda; planlama, örgütlenme, emir verme, eşgüdümleme, kontrol gibi yönetimin işlevlerinin vurgulandığı görülmektedir. Araştırmanın bu bulgusunun yöneticinin yönetim süreçleri kapsamında yerine getirmesi gereken süreçlerle uyumlu olduğu söylenebilir. Lider ile ilgili katılımcıların en sık tekrarladığı ilk beş metafor ise; Atatürk, baba, anne, aslan, güneş şeklinde sıralanmaktadır. Bu metaforlarda liderin; bilgi-becerileriyle ilham vermesi, etkilemesi, otorite figürü olması gibi birçok özelliğe bir arada sahip olması gerektiği vurgulanmaktadır. Yapılan bazı araştırmalarda Türk toplumunda liderlerin; otoriter ve babacan, yardımsever, güvenilir, ahlaklı olma gibi vasıflarının olduğu belirtilmektedir (Dilber, 1967, akt. Aycan ve diğ., 2000: 198). Bu yönüyle araştırmanın alanyazınla paralellik gösterdiği söylenebilir. Ayrıca araştırmada olduğu gibi konuyla ilgili yapılan araştırmalarda da anne, baba, aile reisi gibi metaforların sık tekrarlandığı görülmüştür (Alvesson ve Spicer, 2011; Çobanoğlu ve Gökalp, 2015: 279; Dönmez, 2008: 170; Kadı ve Beytekin, 2017: 34; Linn, Sherman ve Gill 2007; Singh, 2010; Uzun ve Erdem, 2017; Zembat ve diğ., 2015: 446). Bu araştırmaların çalışmayı desteklediği söylenebilir.

Araştırmada, yüklenen anlamlara göre katılımcıların yönetici kavramı ile ilgili ürettikleri metaforlar 13, lider kavramı ile ilgili ürettikleri metaforlar ise 14 kategori altında toplanmıştır. Yapılan araştırmalar incelendiğinde eğitim örgütlerinde gerçekleştirilen metafor çalışmalarının genelde okul müdürü kavramına yönelik yapılmış olduğu ve bazı kategori ve metaforların bu çalışmayla paralellik gösterdiği görülmektedir (Akan ve diğ., 2014; Cerit, 2008; Dönmez, 2008; Kadı ve Beytekin, 2017; Koçak, 2011; Turhan ve Yaraş, 2013; Tüzel ve Şahin, 2014; Yalçın ve Erginer, 2012).

Yapılan bu araştırmada, her iki kavrama yönelik oluşturulan kategoriler dikkate alındığında bazılarının ortak olduğu görülmektedir. Yönlendirici, birleştirici, şekillendirici, aydınlatıcı, koruyucu gibi kategoriler bu bağlamda örnek verilebilir. Alanyazında yönetici ve lider kavramlarının taban tabana aynı olmasa da bazı benzerlikleri paylaştıkları belirtilmektedir Örneğin; yönetme, yönlendirme yapımları ve bunları güce dayalı olarak gerçekleştirmeleri, çalışanlarla yakın ilişki içinde olmaları ve harekete geçirme çabası göstermeleri gibi açılardan lider ile yöneticinin benzerlik gösterdiği söylenebilir (Taştan ve Gül, 2013: 43). Katılımcıların lider ve yöneticiyi tanımlarken benzer metaforları kullanması bunun bir yansıması olabilir. Araştırmada iki kavrama yönelik oluşturulan ortak kategorilerin yanında farklı kategorilere de

ulaşmıştır. Örneğin lider kavramı altında etkileyici, güç unsuru, kalıcı, cesur, esnek, çok yönlü gibi kategorilerin, yönetici kavramı altında ise mekanik-standart, mevcut düzeni sürdüren, baskı unsuru gibi kategorilerin bulunduğu görülmektedir. Araştırmada ulaşılan bu sonuç, yönetici ve lider kavramlarının benzerlik gösterse de birbirinden ayrılan yönlerinin olduğu, ya da Türk toplumunda yönetici ve liderin aynı kefedede değerlendirilmediği şeklinde yorumlanabilir. Nitekim alanyazında da lider ve yönetici kavramlarının bazı benzerlikleri paylaşmakla birlikte farklılıkları da barındırdığı bildirilmektedir (Northouse, 2007: 7). Bu durum, toplumsal kültürde iki kavrama atfedilen anlam, çevre, cinsiyet, deneyim gibi bireysel farklılık ve benzerliklerden kaynaklanmış olabilir. Bir başka ifadeyle bireylerin yönetici ve lider kavramları ile ilgili sahip oldukları şemalar arasındaki farklılıklar sonucunda oluşmuş olabilir.

Araştırmada katılımcıların metafor ifadelerinin kategorilere ayrılması sonrasında, yönetici kavramında ilk dört sırada mevcut düzeni sürdüren biri olarak yönetici, yönlendirici biri olarak yönetici ve mekanik-standart biri olarak yönetici, olumsuz unsur olarak yönetici kategorilerinin bulunduğu görülmektedir. Bu kategoriler altında yer alan metaforlar genel olarak değerlendirildiğinde, yöneticinin özellikleri ile ilgili olumsuz algıları içerdiği söylenebilir. Bu olumsuzluk katılımcılar tarafından üretilen metaforlarda; daha çok inisiyatif kullanmamayı, yapıyı koruma ve sürdürmeye odaklanmayı, mekanikliği, tekdüzeligi, insan ilişkilerindeki zayıflığı içeren düşüncelerle ifade edilmiştir. Oysa Baltaş (2010: 23-38) Türkiye’de başarının yolunun ilişkiyi yönetmekten geçtiğini, yöneticilerin teknik bilgi ve becerilerin yanı sıra ilişki boyutunda da ilgi ve yeterliklerinin önemli olduğunu belirtmektedir.

Lider kavramında ise, yönlendirici biri olarak lider, aydınlatıcı biri olarak lider, güç unsuru olarak ve etkileyici biri olarak lider kategorilerinin öne çıktığı görülmektedir. Bu kategoriler altında yer alan metaforlar genel olarak değerlendirildiğinde otorite, yol gösterme ve rehberlik, bilgi verme, takım ruhu oluşturma ve izleyenlerle olumlu ilişki kurma gibi özelliklerin ön plana çıktığı görülmektedir. Alanyazında dışıl özelliğe sahip Türk toplumunda liderde; sorumluluk paylaşımı, insan ilişkilerinde başarılı, kararlı ve karizmatik olma gibi özelliklerin daha baskın olduğu bildirilmektedir (Paşa, 2000). Liderlikte, dominantlık, zorlayıcılık ve manipülatif olma gibi negatif vasıflara çok rastlanmadığı belirtilmektedir (Aycan ve diğ., 2000: 198). Bu durumda, araştırmada lideri tanımlamak için katılımcılar tarafından çoğunlukla tercih edilen metaforların, katılımcıların içinde buldukları toplumsal kültür, gözlem ve deneyimleri sonucunda oluşan zihinlerindeki olumlu lider şemasından kaynaklanmış olabilir. Ayrıca araştırmanın liderlik algısının toplumsal kültürle yakın ilişkisini gösteren araştırmanın sonuçlarıyla tutarlılık gösterdiği söylenebilir (Brodbeck ve diğ., 2000: 3; Hofstede, 1991, akt. Özalp-Türetgen ve Cesur, 2010: 60).

Bu araştırmada katılımcıların metafor ifadeleri genel olarak değerlendirildiğinde; yöneticide; olumsuz unsur olarak ve yönlendirici biri olarak yönetici kategorilerindeki, liderde ise; yönlendirici biri olarak ve etkileyici biri olarak lider kategorilerindeki metaforlarının frekansının yüksekliği dikkat çekmektedir. Ayrıca yöneticide, olumsuz unsur kategorisinde üretilen metafor sayısının liderdekenden çok fazla olduğu ve mekanik-standart, değişmeyen yapıda biri, güç unsuru, değişken biri kategorilerinde yöneticiye yönelik üretilen metaforlarda olumsuz düşüncelerin yoğunlaştığı görülmektedir. Bu nedenlerle, katılımcıların yöneticiye kıyasla lidere ilişkin algılarının daha olumlu olduğu söylenebilir. Bu düşünce, aynı katılımcının yönetici ve lider metafor ifadesi ve yorumu tarafından da desteklenmektedir. Örneğin katılımcılardan biri; yöneticiyi sınırlı gördüğünü vurgulayarak gezegene lideri ise keşfedilmemiş ve sınırsız olarak nitelendirerek uzaya benzetmektedir. Diğer bir katılımcı yöneticiyi hükümete lideri ise devlete benzetmekte ve kalıcılık özellikleri açısından taşıdıkları farkı vurgulamaktadır. Bir başkası ise, yöneticiyi katı lideri esnek oyun hamuruna benzetmekte ve aralarındaki anlayış ve yaklaşım farkına dikkat çekmektedir. Araştırmanın bu sonucunun, Chhokar, Brodbeck ve House’un (2007: 852) Türk kültüründe liderliğin yöneticilikten daha üst düzey bir konum olarak algılandığı tespiti ile örtüştüğü söylenebilir (Akt. Baltaş, 2010: 12). Ayrıca Örucü’nün (2014: 327) bulgularıyla da benzerlik gösterdiği söylenebilir. Örucü, aday öğretmenlerin okul yöneticisine karşı olumsuz algıya sahip oldukları belirtilmiştir. Alanyazında, sadece öğretmen adaylarının değil okul yöneticilerin de görevleri ile ilgili olumsuz algıya sahip olduklarını gösteren araştırma sonuçları bulunmaktadır. Örneğin, Dönmez (2008: 176) okul yöneticileriyle yaptığı araştırmada,

yönlendirilen ve çok sorumluluk taşıyan kategorilerindeki metaforlardaki yöneticilik rol algısının olumsuz olduğu sonucuna ulaşmıştır. Buna karşın Akın Kösterelioğlu (2014: 115) ise, öğretmen adaylarının okul yönetici ile ilgili ürettiği metaforlarda en çok yığılmanın görüldüğü ilk üç kategorinin; yönlendiren ve yol gösteren olma, yönetim odağı olma ve vazgeçilmez olma olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca, tüm kategorilerde okul yöneticisi kavramına ilişkin algının pozitif yönde olduğunu belirtmiştir. Zembat ve diğerleri (2015: 446) de öğretmen adaylarının okul yöneticisi kavramına yönelik ürettikleri metaforların büyük çoğunlukla yönetim odağı olma, düzenleyici olma ve yönlendiren/yol gösterici olma kategorileri altında toplandığını ve okul yöneticisinin çoğunlukla olumlu olarak algılandığını ifade etmiştir. Benzer şekilde Tüzel ve Şahin (2014: 355) ilköğretim birinci kademe öğrencileri üzerinde yaptığı araştırmada öğrencilerin tümünün okul yöneticisi ile ilgili olumlu figürler kullandığını belirlemiştir.

Araştırmada, katılımcılar tarafından üretilen bomba, kar gibi ifadelerde liderin, olumlu ve olumsuz özellikleri bir arada bulundurmasına dikkat çekildiği görülmektedir. Fennel'de (1996: 11-12) yaptığı araştırmada benzer sonuçlara ulaşmıştır. Buna örnek olarak katılımcıların; yanardağ metaforunun yıkıcı, karanlık bir yönü ile birlikte, insanları statükodan kurtarma ya da eskimiş, çürümüş olanı temizleyerek tüfleriyle verimi ve gelişim için zemin oluşturma potansiyelini de vurgulanması ve su metaforu ile lideri besleyen, can veren, yumuşak, kolaylaştırıcı olarak algılaması ile birlikte, kontrol dışı olduğunda çok yıkıcı olabileceği belirtilmesi verilebilir.

Yapılan bu araştırmanın sonuçları değerlendirilirken bazı sınırlıklarının olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Bunlardan ilki araştırmanın sadece eğitim fakültesi son sınıf öğrencilerinde gerçekleştirilmesi olmasıdır. Yaşanan bu durum katılımcıların benzer kişisel, mesleki, çevresel ve kültürel özelliklere, benzer yaşantı ve deneyimlere sahip olmasına, her iki kavramla ilgili benzer metaforlar üretmelerine sebep olmuş olabilir. Bu nedenle araştırmacılar tarafından farklı örneklerde heterojen gruplarda yeni araştırmalar yapılabilir. Araştırmanın bir diğer sınırlılığı ise yönetici ile lidere ilişkin metafor verilerinin aynı örneklem üzerinde ve aynı anda toplanmış olmasıdır. Araştırmanın bu sınırlılığı, katılımcıları lider ve yönetici kavramlarını ayırtmaya yönelik çaba göstermesine, ayırt edici metaforlar üretmelerine yöneltmiş olabilir. Bu nedenle, yapılacak araştırmalarda verilerin farklı zaman dilimlerinde toplanması önerilebilir.

## KAYNAKLAR

- AKAN, D. YALÇIN, S. ve YILDIRIM, İ. (2014). Okul müdürü kavramına ilişkin öğretmenlerin metaforik algıları. *İlköğretim Online*, 13(1), 169-179.
- AKIN KÖSTERİOĞLU, M. (2014). Öğretmen adaylarının okul yöneticisi kavramına ilişkin metaforik algıları. *Zeitschrift für die Welt der Türken Journal of World of Turks*, 6(3), 115-133.
- ALVESSON, M. ve SPICER, A. (2011) *Metaphors we lead by*. London: Routledge.
- AYCAN, Z. KANUNGO, R. N., MENDONCA, M., YU, K., DELLER, J. STAHL, G., KURSHID, A. (2000). Impact of culture on human resource management practices:10-country comparison. *Applied Psychology: An International Review*, 49, 192-21.
- AYDIN, M. (2013). *Eğitimde örgütsel davranış*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- BALTAŞ, A. (2010). *Türk kültüründe yönetmek*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- BARTUNEK, J. M. (1984). Changing interpretive schemes and organizational restructuring: The example of a religious order. *Administrative Science Quarterly*, 29(3), 355-373.
- BAUER, D. (2015). Successful leadership behaviours in Slovak organizations' environment an introduction to Slovak implicit leadership theories based on GLOBE study findings. *Journal for East European Management Studies*, 20(1), 9-35.
- BAYAZIT, M. ve ÖZALP-TÜRETGEN, İ. (2013). *Bireysel farklılıklarının Türkiye'deki örtük liderlik teorilerinin metaforik yapılarına etkileri*. Tübitak SOBAG, Proje no: 108K421.
- BENNIS, W. (2003). *Bir lider olabilmek*. U. Teksöz (Çev.) İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- BENNIS, W. ve NANUS, B. (2007). *Leaders-the strategies for taking charge*. New York: Harper & Row Publisher.
- BRODBECK, F. C. ve DİĞERLERİ (2000). Cultural variation of leadership prototypes across 22 European countries. *Journal of Occupational & Organizational Psychology*, 73(1), 1-29.
- CERİT, Y. (2008). Öğrenci, öğretmen ve yöneticilerin müdür kavramı ile ilgili metaforlara ilişkin görüşleri. *Eğitim ve Bilim*, 33(147), 3-13.
- CHUNG, K. H. ve MEGGINSON, L. C. (1981). *Organizational behavior developing managerial skills*. New York: Harper And Row Pub.
- ÇOBANOĞLU, N. ve GÖKALP, S. (2015) Öğretmen adaylarının okul müdürüne ilişkin metaforik algıları, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(31), 279-295.
- COX, D. ve HOOVER, J. (2003). *Kızışan ortamda liderlik*. M. Tuna (Çev.). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- DEMİRTAŞ, Z. (2011). Öğretmenlerin kendi müdürleri hakkında geliştirdikleri metaforlar. *Eurasian Journal of Educational Research*, 43, 53-72.
- DENT-READ, C. H. ve SZOKOLSZKY, A. (1993). Where do metaphors come from? *Metaphor & Symbolic Activity*, 8(3), 227-242. [http://dx.doi.org/10.1207/s15327868ms0803\\_8](http://dx.doi.org/10.1207/s15327868ms0803_8) Erişim tarihi: 25.05.2018.
- DÖNMEZ, Ö. (2008). *Türk eğitim sisteminde kullanılan yönetici metaforları*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kayseri: Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- DRUCKER, P. F. (1998). *Yeni gerçekler*. B. Karanakçı (Çev.). Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- DUBRIN, A. J. (2004). *Leadership*. New York: Haughton Mifflin Company.
- EPITROPAKI, O. ve MARTIN, R. (2005). From ideal to real: A longitudinal study of the role of implicit leadership theories on leader-member exchanges and employee outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 90(4), 659-767.
- ERDİL, O ve İMAMOĞLU, S. Z. (1998). Etkin lider davranışlarının analizi ve bir uygulama. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(2), 123-141.
- ERDOĞAN, İ. (2007). *İşletmelerde davranış*. İstanbul: Miad Yayınları.
- EREN, E. (2012). *Yönetim ve organizasyon*. İstanbul: Beta yayıncılık.
- FENNEL, H. A. (1996). *An exploration of principals' metaphors for leaders and power*. Research Report. ERIC Document Reproduction Service <http://www.eric.ed.gov/ERICWebPortal/> adresinden 23 Ekim 2017 tarihinde indirilmiştir.
- FINDIKÇI, İ. (2009). *Bir gönül yolculuğu hizmetkar liderlik*. İstanbul: Alfa Basım Dağıtım.

- FOTI, R. J. ve LUCH, C. H. (1992) The influence of individual differences on the perception and categorisation of leaders. *Leadership Quarterly*, 3(1), 55-66.
- GENÇ, N. (1997). *Zirveye götüren yol yönetim*, İstanbul: Timaş Yayınları.
- GÜNEY, S. (2012). *Liderlik*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- HELLRIEGEL, D. ve SLOCUM, J. W. (1992). *Management*. New York: Addison Wesley Publishing Company.
- HOUSE, R., WRIGHT, N. S. ve ADITYA, R. N. (1996). *Cross Cultural Research on Organizational Leadership: A Critical Analysis and a Proposed Theory*. <https://pdfs.semanticscholar.org/feb9/b31b1e3e8178c99a4daf98edfb0b0c202e1f.pdf> Erişim tarihi: 25.05.2018.
- HOY, W. K. ve MISKEL, C. G. (2012) *Eğitim yönetimi. Teori, araştırma ve uygulama*. S. Turan (Çev.). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- INBAR, D. E. (1996). The free educational prison: Metaphors and images. *Educational Research*, 38(1), 72-92.
- JOHNSON, B. E. (2007). *Taking the child to work: The relationship of adult attachment styles and implicit leadership theories in organizational settings*. Unpublished Doctorate Thesis. Regent University, VA, USA.
- KADI, A. ve BEYTEKİN, O. F. (2017). Metaphorical perceptions of teachers, principals and staff on school management. *Journal of Education and Practice*, 8(15), 29- 35.
- KAVRAKOĞLU, İ. (2001) Yaratıcı ve geliştirici liderlik. İçinde M. Arat (Ed.) *Değişimin liderleri*. İstanbul: Mavi Kitaplar.
- KELLER, T. (1999). Images of the familiar: Individual differences and implicit leadership theories. *Leadership Quarterly*, 10(3), 590-607.
- KELLER, T. (2003). Parental images as a guide to leadership sensemaking: An attachment perspective on implicit leadership theories. *Leadership Quarterly*, 14, 141-160.
- KOÇAK, O. (2011). *Okul müdürlerinin; öğrencilik, öğretmenlik ve müdürlük dönemlerindeki okul yöneticiliğine ilişkin metaforik algıları*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- KOÇEL, T. (2010). *İşletme yöneticiliği*. İstanbul: Beta Yayınları.
- KOOMMOO-WELCH, P. (2008). Implicit leadership theories: Perceptions of charisma, people, and performance. Unpublished Doctorate Thesis. North Carolina State University, North Carolina, USA.
- KOTTER, J. P. (1990). *A force for change: How leadership differs from management*. New York, NY: Free Press.
- LAKOFF, G. ve JOHNSON, M. (2005). *Metaforlar: Hayat, anlam ve dil*. G. Y. Demir (Çev.). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- LINN, G. B., SHERMAN, R. ve GILL, P. B. (2007). Making meaning of educational leadership: The principalship in metaphor. *NAESP Bulletin*, 91(2), 161-171.
- LORD, R. G., DE VADER, C. L. ve ALLIGER, G. M. (1986). A meta-analysis of the relation between personality traits and leadership perceptions: An application of validity generalization procedures, *Journal of Applied Psychology*, 71, 402-410.
- LORD, R. G., FOTI, R. J. ve DE VADER, C. L. (1984). A test of leadership categorization theory: Internal structure, information processing, and leadership perceptions. *Organizational Behavior & Human Performance*, 34(3), 343-378. [http://dx.doi.org/10.1016/0030-5073\(84\)90043-6](http://dx.doi.org/10.1016/0030-5073(84)90043-6) Erişim tarihi: 25.05.2018.
- LORD, R. G. ve MAHER, K. J. (1991). *Leadership and information processing: Linking perceptions and performance*. Boston: Unwin Hyman.
- LUNENBURG, F. C. (2011). Leadership versus management: A key distinction-at least in theory. *International Journal of Management, Business, and Administration*, 14(1), 1-4.
- LUNENBURG, F. C. (2012). Power and leadership: An influence process. *International Journal of Management, Business and Administrative*, 15(1), 1-9.
- MILES, M. B. ve HUBERMAN, A. M. (1994). *Qualitative data analysis*. An Expanded Sourcebook. London: SAGE Publications.
- NORTHOUSE, P. (2007). *Leadership theory and practice*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

- OBERLECHNER, T. ve MAYER-SCHOENBERGER, V. (2002). *Through their own words: Towards a new understanding of leadership through metaphors*. John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- OFFERMANN, L. R. KENNEDY, J. K. ve WIRTZ, P. W. (1994). Implicit leadership theories: Content, structure, and generalizability. *Leadership Quarterly*, 1, 43-58.
- ÖRÜCÜ, D. (2014). Öğretmen adaylarının okul, okul yönetimi ve türk eğitim sistemine yönelik metaforik algıları. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 20(3), 327-358.
- ÖZALP-TÜRETGEN, İ. Ö. ve CESUR, S. (2010). *İş yaşamındaki yönetici liderliğe ve siyasi liderliğe yönelik örtük liderlik teorilerinin karşılaştırılması*. İ.Ü. Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından desteklenen çalışma. Proje No. BYP 3228.
- ÖZKALP, E. ve KIREL, Ç. (2005). *Örgütsel davranış*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- PARIS, L. (2004). *The effects of gender and culture on implicit leadership theories: A cross-cultural study*. Academy of Management Best Conference. New Orleans, Louisiana August 6-11.
- PARLAK, B. (2013). *Yönetim bilimi ve çağdaş yönetim teknikleri*. İstanbul: Beta Yayınları.
- PAŞA, S. (2000). Türkiye ortamında liderlik özellikleri. İçinde Z. Aycan (Ed.), *Türkiye’de yönetim, liderlik ve insan kaynakları uygulamaları* (pp. 225-241). Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları.
- PAŞA, S. F., KABASAKAL, H. ve BODUR, M. (2001). Society, organizations, and leadership in Turkey. *Applied Psychology: An International Review*, 50(4), 559-589.
- ROGERS, R. E. (1975). *Organizational theory*. Boston Masschustt: Allynand Bacan Inc.
- SABUNCUOĞLU, Z. ve VERGİLİEL TÜZ, M. (2013). *Örgütsel davranış*. Bursa: Alfa Aktüel Yayınları.
- SALTZ, J. L. (2004). *Beyond simple similarity: The relationship of leader-follower personality fit with follower satisfaction with the leader and follower commitment to the organization*. Unpublished Doctorate Thesis. University of Maryland.
- SINGH, K. (2010). Metaphor as a tool in educational leadership classrooms. *Management in Education*, 24(3) 127-131.
- TABAK, A., KIZILOĞLU, A. ve TÜRKÖZ, T. (2013). Örtük liderlik ölçeği geliştirme çalışması. *ODTÜ Gelişme Dergisi*. 40, 97-138.
- TAŞTAN, N. ve GÜL, H. (2013). *Kamu yönetiminde liderlik ve kaymakamlık*. Ankara: Detay yayıncılık.
- TENGİLİMOĞLU, D. (2005). Kamu ve özel sektör örgütlerinde liderlik davranışı özelliklerinin belirlenmesine yönelik bir alan çalışması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(14), 1-16.
- TURHAN, M. ve YARAŞ, Z. (2013). Öğretmen ve öğrencilerin öğretmen, disiplin, müdür, sınıf kuralları, ödül ve ceza kavramlarına ilişkin metafor algıları. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 129-145.
- TÜZEL, E. ve ŞAHİN, D. (2014). İlköğretim birinci kademe öğrencilerinin okul yöneticilerine ilişkin metaforları. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(17), 355-396.
- UZUN, Z. ve ERDEM, S. (2017). Çalışanların “iyi yönetici” ve “kötü yönetici” ye dair metaforik algılarının incelenmesi: Kamu kurumunda bir araştırma. *Akademik Bakış Dergisi*, 61, 274-294.
- WERNER; I. (1993). *Lider ve yönetim*. V. Üner (Çev.) İstanbul: Rota yayınları.
- YALÇIN, M. ve ERGİNER, A. (2012). İlköğretim okullarında okul müdürüne ilişkin metaforik algılar. *Öğretmen Eğitimi ve Eğitimcileri Dergisi*, 1(2), 229-256.
- YILDIRIM, A. ve ŞİMŞEK, H. (2008). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- ZALEZNIK, A. (1995). Lider ve yönetici: Aralarında fark var mı?, M. Özel içinde, *Stratejik yönetim ve liderlik*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- ZEMBAT, R., TUNÇELİ, H. İ. ve AKŞİN, E. (2015). *Okul öncesi öğretmen adaylarının okul yöneticisi kavramına ilişkin algılarına yönelik metafor çalışması*, III. Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Kongresi. Hacettepe Üniversitesi, Ankara, 11-13 Mayıs.



*Research Article/Araştırma Makalesi*

## STATE-BUILDING PROCESS IN UZBEKISTAN: MANY MILES TO GO ÖZBEKİSTAN'DA DEVLET İNŞASI SÜRECİ: KATEDİLMESİ GEREKEN UZUN YOLLAR

Gürhan ÜNAL

Arş. Gör., Ondokuz Mayıs Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü, gurhan.unal@omu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-9242-8770>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 29.03.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 11.07.2018*

DOI: 10.30798/makuiibf.410992

### Abstract

This study examines the developments in post-Soviet Uzbekistan in the field of state building. With the dissolution of USSR, newly independent states struggled to function as independent nation-states since the transition efforts from Communism to post-Communism created an uncharted area for the post-Soviet societies. Transition studies gained widespread attention with the democratization of Latin America and Southern Europe. However, it became evident that current transition literature which solely focuses on democratization and marketization lacks the explanatory power on transition process of post-Soviet states due to the Soviet legacy which left its marks not only in terms of democracy and economy but also on national-identity and religious affairs. Therefore, it is argued that a quadruple transition model which focuses on democratization, marketization, stateness and nationality is more appropriate to analyze the developments in post-Soviet states. In Uzbekistan, transition process was operated by Islam Karimov until 2016. Contrary to some other Central Asian countries, Uzbekistan enjoyed a more stable transition process mostly due to Karimov's authoritarian rule. However, after more than two decades, it is difficult to consider Uzbekistan neither as a full democracy nor as a market economy. Moreover, the struggle between so-called radical Islamist groups and the government poses serious threats to the stability of the country. Lately Shavkat Mirziyoyev's presidency following the death of Karimov created a more fertile ground for further democratization of Uzbekistan. Considering these developments, this study evaluates state-building policies of Uzbekistan in five topics regarding nation-building, democratization, marketization, religion and foreign affairs. It is argued that despite relative stability and progress, Uzbekistan is far from being an example of successful transition.

**Anahtar Kelimeler:** Uzbekistan, transition, state-building, Karimov, Mirziyoyev

### Öz

Bu çalışma Sovyet sonrası dönemde Özbekistan'ın yürüttüğü devlet inşası politikalarını incelemektedir. SSCB'nin ayrışması neticesinde bağımsızlıklarını ilan devletler bağımsız ve modern birer ulus devlet olarak fonksiyon göstermekte zorlanmış, komünizm sonrasına geçiş çabaları halkı ve yöneticileri alışık olmadıkları konularla tanıştırmıştır. Mevcut ekonomik ve siyasal sistemden bir başka sisteme dönüşümü anlatan geçiş çalışmaları, bilhassa Latin Amerika ve Güney Avrupa'daki demokratikleşme hareketleriyle birlikte araştırmacıların ilgi odağına girmiştir. Fakat, yalnızca demokratikleşmeye ve market ekonomisine geçişe odaklanan mevcut geçiş çalışmaları alan yazınının, eski Sovyet ülkelerinin dönüşümlerini açıklamakta yeterli olmadığı görülmüştür. Bunun sebebi, Sovyet mirasının, ülkelerin sadece yönetim biçimlerini ve ekonomilerini değil, aynı zamanda ulusal kimliklerini ve dini ilişkilerini de etkilemiş olmasıdır. Bu sebeple, eski Sovyet ülkelerinin yeniden inşa sürecini incelerken, demokrasi, market ekonomisi, devlet kapasitesi ve millet inşası konularını kapsayan dörtlü bir geçiş modelinin kullanılmasının fayda sağlayacağı öne sürülmüştür. Özbekistan'ın geçiş süreci 2016 yılına kadar İslam Karimov tarafından yürütülmüştür. Bazı Orta Asya ülkelerine nazaran Özbekistan, Karimov'un tutucu politikaları sebebiyle göreceli bir istikrara kavuşmuştur, ancak tam bir demokratik rejime ya da işleyen bir market ekonomisine sahip olduğunu söylemek oldukça güçtür; radikal İslamcı olarak adlandırılan gruplarla hükümet arasındaki mücadele istikrarı tehdit etmektedir. Son dönemde, Karimov'un ölümüyle başkanlığa seçilen Şevket Mirziyoyev'in önderliğinde Özbekistan'ın demokratikleşmesi için daha uygun bir ortamın oluştuğu inancı yaygınlaşmıştır. Bu gelişmeler çerçevesinde, bu çalışma ulus inşası, demokratikleşme, market ekonomisine geçiş, din ve dış ilişkiler konulu beş başlıkta Özbekistan'ın devlet inşası politikalarını değerlendirmektedir. Sonuç olarak, görece istikrar ve ilerlemeye rağmen Özbekistan'ın halen başarılı bir geçiş örneği teşkil etmediği değerlendirilmektedir.

**Keywords:** Uzbekistan, Geçiş Çalışmaları, Devlet İnşası, Karimov, Mirziyoyev

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

**Arka Plan:** Bir devletin mevcut siyasi ve ekonomik yapısının köklü birtakım dönüşümler geçirmesi, Siyaset Bilimi literatüründe geniş bir çalışma alanı oluşturmaktadır. 1970'ler sonrasında Latin Amerika ve Güney Avrupa'daki dönüşümlerle başlayan çalışmalar, SSCB'nin dağılması ile birlikte bağımsızlıklarını ilan eden devletlerin siyasi, iktisadi ve toplumsal alanlarda nasıl değişimler geçireceği sorusu etrafında yoğunluk kazanmıştır. Dönüşümün genellikle sorgusuz bir biçimde otoriterlikten demokrasiye ve kapalı ekonomiden market ekonomisine doğru bir seyir izleyeceği öngörülmüştür. Bu öngörünün sebebi ise 1991'in hemen sonrasında liberalizmin gerek siyasi arenada gerekse akademik camiada geri dönüşü olmayan bir zafer kazandığı inancıdır. Orta Asya'da yer alan eski Sovyet ülkeleri, bağımsızlıklarını ilan ettikleri tarihlerde Sovyet inşası devlet-toplum ilişkilerine, merkezi planlamayla şekillenmiş ekonomilere, Stalin döneminde tanımlanmış sınırlara ve yapay olarak oluşturulmuş ulusal kimliklere sahiptiler. Bu sebeple bu ülkelerin modern küresel sisteme adaptasyonunda, önceki dönüşümlerde incelenen demokratikleşme ve market ekonomisine geçiş gibi olağan başlıkların yanı sıra, çalışma alanını yeni boyutlar ekleyerek genişleten devlet inşası ve ulus inşası konuları da ön plana çıkmıştır.

**Çalışmanın Amacı:** SSCB döneminde bölgenin merkez ülkesi olarak nitelendirilen Özbekistan hem toplumsal hem iktisadi anlamda dikkat çeken bir geçiş süreci izlemektedir. Henüz 2016 yılında sona eren çeyrek asırlık İslam Karimov yönetimi, kimi çevrelerce istikrar kaynağı olarak görülürken, bir diğer kesime göre ise demokratikleşmenin ve devletin fonksiyonel hale geçişinin önünde önemli bir engel teşkil etmiştir. Devletin ekonomik alandaki varlığını muhafaza etmesi, Özbek ekonomisinin kontrollü bir geçiş yaklaşımı adı altında kapalı bir sistem olarak kalıp kalmayacağı tartışmalarını canlı tutmuştur. Ulusal kimlik arayışının, modern bir ulus-devlet inşası gayesinden ziyade, Karimov'un kendi liderliğini ve kültürünü ülkesinin toprak bütünlüğü ve meşruiyeti ile birleştirerek sürdürmek maksadıyla kullandığı bir araç olduğu yorumlarıyla sıklıkla karşılaşılmaktadır. Öte yandan, diğer Orta Asya ülkelerine kıyasla daha köklü bir yerleşik nüfus kültürüne ve İslam geçmişine sahip olan Özbekistan'da, radikal İslamcı oluşumların sıklıkla terör eylemlerine yöneldiği ve Karimov rejiminin Özbekistan İslami Hareketini en önemli ulusal tehdit unsuru olarak nitelendirdiği bilinmektedir. Bu durum, dini faaliyetlerin devlet denetiminde sürdürülmesine yol açmış ve din özgürlüğü tartışmalarını beraberinde getirmiştir. Son olarak, bölge üzerindeki büyük güçlerin rekabeti, Özbekistan'ın dış politika yapım sürecini etkilemekte ve ulusal bağımsızlık tartışmalarını gündemde tutmaktadır. Karimov döneminde Özbekistan'ın komşularıyla gergin ilişkilere sahip olduğu gözlenirken, büyük güçlerle ise daha faydacı bir ilişki biçiminin ortaya çıktığı öne sürülmektedir. Bu tartışmalar ışığında bu çalışma, Özbekistan'ın bugüne değin geçirmiş olduğu dönüşümü inceleyerek, gelecek reformlara dair kısıtlayıcı ve kolaylaştırıcı faktörleri ortaya koymayı amaçlamaktadır. Buna ilaveten, Karimov'un vefatı ile liderliği devralan Şevket Mirziyoyev'in ülkenin dönüşümü için neler vadettiği irdelenmeye çalışılmıştır.

**Çalışmanın Yöntemi:** Bu çalışmada, Özbekistan'ın yaşadığı dönüşümü daha detaylı bir biçimde inceleyebilmek maksadıyla Taras Kuzio tarafından kavramsallaştırılan Dörtlü Geçiş Yaklaşımı'ndan faydalanılmıştır. Bu yaklaşıma göre, eski Sovyet ülkelerinin dönüşümü yalnızca demokratikleşme ve market ekonomisine geçiş ile sınırlı kalmamakta, aynı zamanda devlet inşası ve ulus inşası gibi konuları da kapsamaktadır. Bu yöntem kullanılarak Özbekistan'ın dönüşümü Ulus Devlet İnşası, Demokratik Devlet İnşası, Seküler Devlet İnşası, Market Ekonomisine Geçiş gibi alt başlıklarda incelenmiş, aynı zamanda dış politika hakkında Bağımsız Devlet İnşası ve yeni bir liderliği irdeleyen Şevket Mirziyoyev Dönemi alt başlıkları da çalışmaya dahil edilmiştir.

**Bulgular:** Çalışma neticesinde Özbekistan'ın modern devlet inşası sürecinin henüz devam etmekte olduğu görülmüştür. Devlet tarafından oluşturulmaya çalışılan üniter ulusal kimliğin önünde güçlü bir klan kimliğinin varlığını sürdürdüğü tespit edilmiştir. Karimov'un 25 yıllık iktidarının demokratik reformların yayılmasına engel olduğu, sivil toplum faaliyetleri, medya ve rekabetçi bir seçim sistemi gibi konularda ülkenin zayıf bir performans sergilediği görülmüştür. Ekonomik anlamda Karimov'un yürüttüğü kademeli geçişin, serbest piyasaya nihai geçişe imkân tanımadığı, yönetici kligin ekonomiyi sıkı bir şekilde kontrol ettiği, pamuk üretiminin halen ülkenin temel gelir kaynaklarından biri olduğu ve bunun felaket boyutlarındaki çevresel etkilerinin giderilmediği göze çarpmaktadır. Karimov yönetiminin her türlü İslami örgütlenmeyi terör kisvesi altında sert politikalarla bastırdığı ve bunun ılımlı İslamcı kesimleri de etkilediği tespit edilmiştir. Bu durum, devlet-toplum ilişkilerinde onarılmaya güç yaralar açtığı gibi, radikal kesimlerin daha da radikalleşmesine ve ılımlı kesimlerin yer altına çekilmesine yol açmıştır. Özbekistan'ın modern anlamda bir devlet kimliği sergilediği en belirgin alanlardan birisi dış politika olmuştur. ABD, Rusya ve Çin gibi ülkelerle çıkarları uyduğu takdirde iş birliğine yanaşan Karimov, büyük güçler arasında esnek bir politika izleme imkânı bulmuştur. Öte yandan komşularıyla ilişkilerini nispeten gergin bir görünümde sürdüren Karimov, bölgesel iş birliği noktasında Özbekistan'ın öncü bir rol oynamasını engellemiştir.

**Sonuç:** Bu çalışmadan iki önemli sonuç çıkarılabilir. Öncelikle, Özbekistan'ın dönüşümünün gerek küresel gerek yerel pek çok faktörden etkilendiği ve hem Sovyet döneminden kalan miras, hem de günümüz şartlarının oluşturduğu kısıtlamalar nedeniyle arzulan seviyeye gelemediği ortaya konmuştur. Mirziyoyev'in, akademiye yansıyan ilk raporlar neticesinde, komşularıyla daha ılımlı ve halkına yönelik daha diyalog yanlısı bir tutum izlediği söylenebilir. Bu sebeple, demokratik dönüşüm başta olmak üzere, devletin kapasitesini arttıracak ve devlet-toplum ilişkilerini daha ideal bir görünüme kavuşturacak reformların gerçekleştirilmesi umudu sürmektedir. Diğer bir sonuç ise teorik çerçeveye alakalıdır. Modern uluslararası sisteme adapte olmak isteyen devletlerin dönüşüm sürecini incelerken, araştırmacının ayrı ayrı başlıklardaki ilerlemeleri dikkate alır biçimde fakat nihayetinde bütüncül bir tablo ortaya koymasının gerekli olduğu ortaya çıkmaktadır. Aynı zamanda, bir teorinin varsayımları belirli bir ülkenin toplumsal dönüşümünü incelemek maksadıyla kullanılırken, o ülkeye ait yerel toplumsal şartların dikkate alınması gerekmektedir. Dönüşüm çalışmalarının geleneksel unsurları olan demokratikleşme ve market ekonomisine geçiş yanı sıra, ulusal kimlik, din ve dış ilişkiler gibi diğer faktörlerin bu sürece olumlu ve olumsuz etkilerini de tespit etmek mümkün ve gereklidir. Günümüz anlayışında modern bir ulus devletin, demokratik bir hükümet ve bir piyasa ekonomisi gerektirdiği genel kabul görmekle birlikte, Özbekistan örneği, ulusal kimliği sağlamlaştırılmadan, dinin toplumsal rolünü sorunsuzlaştırmadan ve uluslararası arenada nispeten bağımsız bir rota çizmeden geçişin tamamlanmasının zaman alıcı olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, güncel geçiş çalışmalarının sınırlarını genişletmek ve daha kapsamlı hale getirmek önerilmektedir.

## INTRODUCTION

Beginning with the democratization in Latin America and Southern Europe after 1970, transition from one political and economic system to another became a grand research agenda for political scientists. Afterward, the breakup of the USSR (Union of Soviet Socialist Republics) added new independent states into this research area (Huntington, 1991; Linz & Stepan, 1996). Early studies mostly addressed democratization and marketization processes, while ignoring the issue of stateness and nationality. Focusing on democratization and marketization was logical considering the fact that Latin American and Southern European states already had a functioning state system and a somewhat national identity (Kuzio, 2001, p. 168). When the Soviet Union disintegrated, and the communism fell in Eastern Europe, the issue of stateness and nationality emerged as new dimensions of transition studies. However, at the early stages, stateness and nationality were gathered under one dimension of transition, therefore the idea of triple transition emerged (Offe & Adler, 1991). Triple transition model, which comprises democratization, marketization and stateness, was indeed an adequate theorization for newly emerged European states such as Poland, Czech Republic and Hungary given the fact that these states had already possessed a sense of nationality (Kuzio, 2001, p. 169). However, it became evident that the lack of a unique national idea cripples democratization process in some post-Soviet states. For example, it is argued that the divided nature of the society in Belarus resulted in unconsolidated national identity, thus an authoritarian regime (Eke & Kuzio, 2000; Radzik, 2001, p. 39; Way, 2005, p. 233, Ioffe, 2007). According to Kuzio (2001), democratic developments are closely related to the strength of national idea since “nationhood generates collective power, creates a ‘we’...enables mobilization and representation and produces people who are ready to make the highest of sacrifices for a political community...” (p. 170). Therefore, lack of national identity seriously prevent democratization and “mobilization for the goals of political-economic modernization” (p. 173). For this reason, transition literature evolved into a quadruple transition that includes democratization, marketization, state-building and nation-building.

The model of quadruple transition is particularly illustrative in post-Soviet Central Asia since these states were freed from the Soviet authority under which their democratic tendencies, economic priorities, and nationalities were pre-determined. As a matter of fact, Central Asian states with their artificial borders drawn by Stalin had to deal with more problematic issues due to the fact that even the origins of their nationalities were under debate (Critchlow, 1991; Abashin, 2006; Ubiria, 2016). In this regard, building their states was a challenging task as they have to deal with establishing not only their national identities but also market economies and state institutions in a hostile environment surrounded by both external and internal threats at the same time. On the other hand, the post-Soviet transition can hardly be conceptualized with a single formula that is expected to explain the whole process of transition with its strict set of rules and instructions. After more than 25 years, it became clear that Central Asian states, including Uzbekistan, failed to transform their crippled countries into fully functioning democracies. In the case of Uzbekistan, for instance, some unique features necessitate enhancing the quadruple transition with new elements. Only then, it is possible to comprehend the true scope and the shortcomings of the transition process in the country.

Uzbekistan has some unique features that separate it from other Central Asian states. First of all, unlike other neighboring states, Uzbekistan was able to maintain stability inside its borders. The stability of Uzbekistan, however, mostly attributed to the authoritarian policies of Islam Karimov who ruled the country until 2016 (Murtazashvili, 2012). As a former UN Secretary General asserted restraining freedoms created an “illusion of stability” in Uzbekistan (Saipov, 2015). In this context, the state-building process in Uzbekistan has gone hand in hand with Karimov’s personality as a result of his long-term presidency and wide-spread influence. Secondly, due to the Arabic invasion of the region around the 8<sup>th</sup> century, Islam gained a substantial acceptance in Uzbekistan’s sedentary population. Although using Islamic past as a unifying tool was accepted by Karimov, radical versions of Islam, particularly Salafî oriented ideas, posed a serious threat to his regime (Khalid, 2003). Another factor which affects Uzbekistan’s transition process is

that, contrary to some other Central Asian states, Uzbekistan had limited technology to exploit and sell its natural gas and oil (Ruziev, Ghosh and Dow, 2007). At the same time, its fertile lands, once served as the cotton base of USSR, were polluted by chemicals and industrial waste (Ataniyazova, 2003). Therefore, Uzbekistan had to create a unique development strategy in terms of its economy. Since 1991, all these factors have shaped the politics of state-building and contributed to the designing of the modern Uzbekistan.

In this study, politics of state-building in Uzbekistan will be investigated with a significant emphasis on the factors mentioned above. In order to better comprehend these factors and their effects on the post-Soviet transition of Uzbekistan, main elements of the overall transition literature, which traces developments in terms of democratization, marketization, stateness and national identity, will be employed. Considering the fact that the state-building is the main theme of this study, the issue of stateness will be evaluated in general rather than being investigate within a separate topic. Moreover, in order to better scrutinize the Uzbek transition experience, the role of Islam and the foreign affairs of the independent Uzbekistan will also be investigated along with the topics of democratization, marketization, and nation-building. The state of the transition under the new President Shavkat Mirziyoyev will also be investigated within the scope of these five elements of transition. Therefore, this study is divided into six parts which are exclusively devoted to the issues of nation-nationality, democracy, economy, religion, foreign affairs, and the leadership of Shavkat Mirziyoyev.

## 1. NATION STATE-BUILDING: REMEMBERING FATHERS

Among all other dimensions of the state-building process in Post-Soviet Central Asia, establishing and consolidating national identity is the most important one. The importance stems from the fact that Central Asia was designed by Stalin as “national in form, but socialist in content” (Kudaibergenova, 2014, p. 161). The reason behind the delimitation is a matter of debate among scholars. According to Critchlow (1991), delimitation was brought to agenda as a result of Stalin’s need for native cadres along with the *korenizatsiya* policy (p. 14). For others, the reason was either the aim of *divide et impera* (Ubiria, 2016, p. 1) or “to weaken the pan-Turkic identity” which would have sparked instability and national sentiments in the region (Kudaibergenova, 2014, p. 161).

Nationalities of these countries were considered as artificial by most scholars (Ubiria, 2016, p. 4; Critchlow, 1991, p. 14) to the extent that the differences in language, history and alphabet were over-emphasized. For some others, however, calling the process as totally artificial is not quite accurate (Abashin, 2006). Despite regarding the delimitation as “a product of Soviet engineering”, Finke (2014) contended that Uzbekness was generally accepted by the local population in an understanding of “common residence and shared cultural expression” instead of a genealogical one (p. 3). He further reported that the identity formation of Uzbekistan, a combination of sedentary people and nomads, and also an interaction between Turkic speakers and Iranian speakers, is still an ongoing process, which has been in effect for centuries (pp. 238-239).

According to Abashin (2006), Soviet ethnos theory which supports the idea that “nation is the highest stage of development of an ethnic community” is being used by the leaders of the post-Soviet Central Asian states with the aim of “constructing national ideology and modern nation-state”. Smith (1998) pointed out three tendencies in the course of nation-building which are *to essentialize*, *to historicize*, and *to totalize* (pp. 15-16). Consequently, it can be argued that nation building processes in Central Asia generally include the rejection of Soviet historiography; the creation of national heroes, myths, festivals; the promotion of titular languages, new alphabet, new flags, renaming significant objects, places and areas (Akçalı, 2003, p. 415; Kudaibergenova, 2014, p. 160). Above mentioned approach seems particularly reasonable for a community that has a glorious past, yet went through times of forced insensitivity to it.

Even before the independence, Uzbek demands over national identity were something that the Soviet regime had to handle. Despite having an “artificial” nationality, Uzbeks have carried Uzbek passports, studied in Uzbek language, read Uzbek newspapers for decades, thus “the idea of being Uzbek has become internalized” (Critchlow, 1991, p. 15). During Brezhnev era, Uzbeks were pressing for less Russian language and less Russian officials in daily life (Critchlow, 1991, p. 22-23). Similarly, during Gorbachev era, Uzbek elites “pressed for greater autonomy” as a response to the Soviet policies that caused an environmental disaster on Uzbek lands (Critchlow, 1991, p. 137).

With the independence, nation-building policies started to be implemented by Uzbek leader Karimov. In terms of national symbols, Uzbekistan removed its Soviet past from its coat of arms and the flag. In the coat of arms, the hammer and sickle were replaced by the mythical bird *Khumo* which symbolizes nobility and happiness. In national flag, there are four main colors of which blue represents the Timur’s flag, and green, at least informally, represents Islam. There are also twelve stars and a crescent which reflect again the influence of Islam (Kudaibergenova, 2014, p. 166; Bohr, 1998, p. 145).

Timur was chosen as a national hero and replaced the statues of Lenin and Marx. In Uzbekistan, there are eleven monuments and a museum that were built for the memory of Timur (Bohr, 1998, p. 146). Why Uzbekistan preferred Timur as the national figure is a question of debate. For some, the decision was made in order to exploit Timur’s “international recognition”, or “to create a cult of personality by proxy” (Kudaibergenova, 2014, 169; Bohr, 1998, p. 146). For some others, this choice is related to Timur’s image as “a local boy” rather than a nomad invader (Finke, 2014, p. 238). Nevertheless, the main logic was to create a bond with an astonishing warrior in order to glorify the Uzbek national identity by feeding it with an extra six centuries of existence.

Language policies that would promote Uzbek as the official language were applied in order to undo Soviet past and further strengthen national identity. Uzbekistan officially replaced Cyrillic alphabet with Latin in 1993 (Akçalı, 2003, p. 415). In 1996, a resolution which provided the basis for renaming territories and other objects with an emphasis on “historical and national features” was signed by Karimov who noted that “the names of objects that serve the old order and communist ideology deflect the people from the concept of independence” (Bohr, 1998, p. 147).

The process of nation-state building was not as smooth as it seemed. As it is the case for all other countries, Uzbek national identity is formed by two diverse identities that are supra-national and sub-national. While supra-national identity refers to the Turkic and Islamic identity, sub-national identity refers to the clan/tribe and regional/local identity. These diverse identities affect the idea of a unitary nation by framing the population into smaller units.

First of the problems mentioned above is the clan which has a great significance in Uzbek politics. Khazanov (2011) claimed that power groupings based on locality and tribal identity still play a great role in both everyday relations and political structure (p. 28). Collins (2003) agreed with Khazanov and showed that that clan identity is much more dominant than Uzbek identity in Uzbekistan. It is observed that citizens still live according to local traditions and clan rules instead of Uzbek laws. Yet, despite being an obstacle in nation-building process, the supremacy of clan identity over ethnic identity maintains stability in Central Asia by preventing ethnic conflicts. However, clan identities “lead to division and competition”, therefore they “are not officially recognized” (Morozova, 2005, p. 76).

Islam’s role is somewhat more complex. Although Islam is regarded as one of the “integral parts of the cultural heritage”, more radical forms of it started to gain popularity especially around Fergana Valley (Akçalı, 2003, p. 419). Wahhabism, a fundamentalist view of Islam, was declared as one of the main threats to the state by Karimov. Islamic Movement of Uzbekistan (IMU), a terrorist organization linked to Al Qaeda, operates in Uzbekistan with the aim of replacing Uzbek state with an Islamic one (Akçalı, 2003, p. 420). Although radical Islamists might pose some threats to the nation state, Collins (2003) suggested

that clan identity is so dominant and devoted to traditional values that it could even prevent Islamic terrorism by regarding these radical tendencies as “foreign” versions of Islam (p. 182).

Kudaibergenova (2014) suggested that such policies on nation-building is highly “dependent on Soviet legacy” and are used for political aims by Soviet-educated elites. Soviet-era practices such as promoting titular nationality instead of a multi-ethnic composition clearly shows the Soviet effect on Central Asian leaders (pp. 160-162). The role of elites in a nation-building process based on the dominance of titular ethnicity is also mentioned by some other studies (Akçalı, 2003; Collings, 2003, p. 180). Similarly, Khalid (2003) argued that Uzbek nationalism was used by regime for legitimization (p. 587).

Despite these problems and sub-national identities, Uzbekistan was able to provide an idea of unitary nationhood for its citizens. However, both clan identity and Islamic tendencies might disrupt the process of nation building in the long run.

## 2. DEMOCRATIC STATE BUILDING: A GLOOMY PATH

Transition to democracy and consolidation of it is a process of which a final destination cannot be predetermined. In other words, even the most democratic states have miles to achieve, regulations to make, and laws to implement. Yet, as a minimum criterion, some institutions should be improved or established anew if the initial aim is to prevail democracy. These institutions are legal and political frameworks that include but not limited to contesting political parties and regularly held elections; a functioning media; and civil society.

As in all Central Asian states, in Uzbekistan too, the transition to democracy as a part of state-building process requires cumbersome steps which are difficult to take due to both Soviet legacy and a lack of political culture (Kangas, 1995, 271; Khazanov, 2011, pp. 20-21). Moreover, Kangas (1995) argued that the lack of democratic participation is a direct result of state-building and power consolidation process which forces state leaders to focus on “stability and filling the power vacuum” instead of democratic reforms (p. 271).

The non-democratic election process and lack of political parties constitute a serious threat to the future of the democratization. Karimov had been the sole ruler of the country since 1989 when he became the leader of the Communist Party of Uzbekistan. He got re-elected several times and campaigned successfully for an extension of his term from five to seven years (Norris, 2008, p. 201). After Karimov’s death, Shavkat Mirziyoyev was appointed as the interim president and then got elected as the president in 2016.

In Uzbekistan, the stability of the country and the political destiny of the Karimov were represented as variables that affect each other directly. Kudaibergenova (2014) pointed out that Central Asian leaders, including Karimov, were pictured themselves as the only persons that could maintain “stability and unity” (p. 163). Indeed, Karimov emphasized the ongoing process of development several times (Beachin & Kevlihan, 2015, p. 505). His emphasis might signal the bond between the fate of the country and of himself. In such a status-quo, a political change is the weakest possibility.

In almost all Central Asian states, there are loyal opposition parties that rarely criticize the government, weak opposition/alternative parties that operate under strong pressure from the government, coach parties that consist of just a small number of supporters, and also ineffective umbrella parties that are proved to be unsuccessful. In Uzbekistan, opposition parties do not exist due to regime’s oppression on them. Two movements, Birlik, and Erk, were especially important at the early 90’s (Stevens, 2007, p.53). Birlik Popular Movement, founded shortly before independence, split into two and created Erk as a result of the differences on the preferred strategy. Erk Democratic Party, according to Stevens (2007), sought to maintain existing political system rather than changing it entirely (p. 53). After the Presidential

election of 1993, activities of the opposition parties were restricted even more and the leaders were sent into either exile or prison.

Although “real” oppositional parties were banned, elections are regularly being held in Uzbekistan. While some other scholars contended that elections under authoritarian regimes are being held in order to either discourage oppositional forces by mobilizing mass support or to extend the life of autocracies, and to meet the international expectations, Beachain and Kevlihan (2015) pointed out that the reason behind the regularly held elections in some Central Asian states including Uzbekistan, is to consolidate power, and further maintain stability of the regime (p. 496). Nevertheless, despite the existence of elections, campaigning for them is usually restricted. Rallies and electoral materials are not permitted, nor is the outside funding legal (pp. 500-501). In this sense, elections “do little from a democratization perspective. However, from a state-building perspective this combination of muted campaigning followed by high voter turnouts on election day” strengthens the existing regime (pp. 501-502).

Press freedom is one of the most visible principles of democracy. Media is so important that it can even be regarded as the fourth power along with legislation, executive, and judiciary. Central Asian press, however, have never experienced a full freedom. According to Shafer (2011), under Tsarist rule, Russians, who had financial resources and political connections, controlled the press and directed it in a way which would support official policies (p.20). During Soviet era, press acted as a propagandist, and as an educator with the aim of strengthening communist regime (Shafer, 2011, p. 19). Shafer (2011) further pointed out that Soviet-era practices in the press such as “interpretive and persuasive reporting” which attempted to promote communist ideology are still visible in Central Asia. However, the aims of these practices were evolved into “nation rebuilding, the creation of national identities and strengthening governmental control” (p. 20).

In terms of press freedom, Uzbekistan ranked 166 out of 180 countries in World Press Freedom Index in 2016 (Reporters Without Borders, 2017). Although censorship is prohibited and the right to obtain information is guaranteed under Uzbek constitution, the content of the media is under heavy control (Freedom House, 2015), and a political permission is needed to be granted before opening a newspaper (Norris, 2008, p. 202). Apart from state-controlled newspapers and media outlets, there are only a few private media agencies and independent journalists in Uzbekistan who generally report under self-censorship or threat (Norris, 2008, p. 201; Freedom House, 2014). Uzbekistan is accused of with the assassination of Alisher Saipov who was reporting on human abuses in Uzbekistan before being killed (Freedman, 2011, p. 186). Another example of journalists under pressure is Solidzhon Abdurakhmonov who was sentenced 10 years in prison for selling drugs. It should be noted that he was arrested by traffic police shortly after his coverage of the corruption in the traffic police (Freedman, 2011, p. 194). Especially after Andijan uprising, some journalists had to flee the country in order to protect their life including Galima Bukharbaeva who was hit by an assault rifle bullet only to be saved by her notebook (Freedman, 2011, pp. 189-190). Even the longest-jailed journalists in the world, Muhammed Bekjanov and Yusuf Ruzimuradov, were working for the Uzbek newspaper Erk until they sent into the jail in 1999 (Freedom House, 2015).

The situation of civil society does not look promising either. Civil society, for many scholars, regarded as the main pillar of democracy. Despite the emphasis on the role of civil society and the Western initiatives in country, active participation and the role of civil society is severely restricted. Stevens (2007) investigated civil society into two diverse entity, Political Society, and Civil Society, in order to explain the differences between rhetoric and practice. Civil society consists of single interest groups that do not directly demand from the state. However, they seek to achieve their goals via political society which itself take the mission of influencing state policies through parties, legislation processes, and elections. In a liberal democratic order, these societies are expected to work in coordination with each other as complementary entities. However, in Uzbekistan, civil society is almost equal to NGOs which

“tend to look down upon and distance itself from oppositional political society” that such NGOs, contrary to political society, have a social partnership with state and comply with it (p. 55). Moreover, civil society in the form of NGO has become a sector that relies on international funds. Thus, members of these NGOs are reluctant to take risks and to move into political sphere which would result in getting banned and losing international funds. As a result of this division among the civil and political societies, rather than developing democracy, much effort was devoted to strengthening NGO sector and most of the international funds were directed into improvements of this sector.

Another reason for the ineffectiveness of civil society is the role played by clans. As a result of the clan based interaction, citizens struggled to develop an individual-based society (Khazanov, 2011, p. 30). Therefore, “these groupings [clans] became an organization principle of informal networks built in the state structures” (p. 31). Khazanov (2011) concluded that NGOs are “isolated from the rest of society”, thus they ignore the realities of the society in which they exist due to Western influence on them (p. 31).

The problem with democracy in Uzbekistan is that citizens are not leading the struggle for their right as a result of complex dynamics. Oppression of the state, the dominance of clan identity and the lack of awareness harm the process of democratization. State, in this case, is the solely in charge of granting rights and limiting them as well. Therefore, democratization in Uzbekistan is a one-sided process.

### 3. STATE WITH A MARKET ECONOMY: FAILED GRADUAL TRANSITION

With the beginning of the Post-Soviet era, Central Asian states looked for policies that would integrate them into the market economy. After more than two decades, the transition is not complete and regional cooperation is only limited. There are some reasons behind this slow-paced transition to market-oriented economy. This part will focus on these problems in the case of Uzbekistan.

Transition to the market economy is particularly important for Central Asian society. For more than two centuries, economic dynamics were controlled by Russians, and natives were neglected. With the independence and market liberalization, Central Asian citizens started to take part in business life (Özcan, 2010, p. 2). However, market liberalization took place in a Soviet era framework, which hardly liberalizes the market and merely serves the elites. Moreover, Western-oriented transition methods were proved to be less effective for their neglect of the unique developments in Post-Soviet regions (pp. 2-4).

Uzbekistan’s location made it a trade hub for centuries. For its relatively large and skilled population and political stability, it was expected to perform better in terms of economy (Özcan, 2010). Despite early successes (Spechler, 2005, p. 191; Spechler, 2007, p. 198; Ruziev et al., 2007), Uzbekistan is far from being a complete market economy today. As it is showed in some studies (Spechler, 2005; Spechler, 2007; Ruziev et al., 2007), Uzbekistan’s early efforts in transition process were more successful than other Central Asian states. This success is highly related to concerns over the “prevention of output loss”, “strong social protection” and “modernization through industrial sector” (Ruziev et al., 2007). In order to overcome these concerns, Karimov regime followed gradual transition policy in which state would ease its control over economy gradually (Ruziev et al., 2007). In other words, the pace of the transition is determined by the Uzbek leadership. Instead of a shock therapy which had devastated Russian economy, Uzbekistan preferred a “step-by-step transition in which the role of the state is crucial” (Spoor, 1993, p. 143). According to Spoor (1993) controlled transition was necessary due to “complex dependency relations” with “previous centre (Russia and Ukraine)”. Spechler (2005) argued that Karimov’s gradual transition policy emerged out of his fear over Western directed shock therapies which would harm Uzbek economy along with the Uzbek national identity (p. 193). Despite achievements of this controlled transition, continuity of the state’s dominant position has been the main obstacle for the transition process in the long run (Ruziev et al., 2007, p. 26)

Between 1990 and 2015, Uzbekistan’s GDP (Gross Domestic Product) increased from \$13.3 billion to \$66 billion and GDP per capita rose from \$650 to \$2.100. The share of the sectors in economy also



changed. Between 2005 and 2014, the share of agriculture decreased from 29 percent to 19 percent; industry increased from 29 percent to 33 percent; and services increased from 41 percent to 47 percent (World Bank, 2017; United Nations, 2017). Although the share of private sector in GDP is currently 45 percent, that share has not changed since 1997, a fact which confirms the arguments of Ruziev and friends. (Özcan, 2010, 22; Ruziev et al., 2007, p. 25).

Privatization and price liberalization constitute the most challenging issues for Uzbek economy. The state still governs exclusively, and liberalization was conducted under the control of Karimov himself. The danger that Uzbekistan's market economy faces is the influence of the president and his relatives on many lucrative sectors. Before his death, Karimov and his daughter Gulnara were in control of many companies. Even the less significant sectors were under control of distant relatives of ruling elites. In addition to this, Karimov's regime utilized its political force in the form of coercive bureaucracy with the aim of further strengthening its economic well-being. What is worse for the economy is that middle stratum entrepreneurs were left out of the system. This weakened the transition and created a shadow economy (Özcan, 2010, pp. 43-45).

The cotton industry still plays a vital role in Uzbek economy in the sense that more than half of the Uzbek population earns its living from this traditional resource. Despite its importance, the sector is in trouble for both partial price liberation and lack of improvement on irrigation systems (Özcan, 2007, pp. 27-29). Pricing of cotton is the main problem for the farmers. Farmers have to sell a percentage of their products to the state from a cheaper price than market prices. Only then, they are free to sell what is left according to market prices. However, the problem is that "private sector is not allowed to buy it directly from farmers" since cotton is classified as "strategic good". Therefore, farmers have to sell their products to "state-owned cotton marketing chain" from "a higher than state-order price" but "much lower than the world market price" (Ruziev et al., 2007, p. 20). This example clearly shows the mentality of privatization policy of Uzbekistan. Apart from pricing, cotton lost its privileged position in state's development strategy. The aim of the Uzbek leadership has been to develop through industry. Therefore, improving the industry has been the main priority (Spechler, 2005, p. 193). To support industrial development, cotton incomes were directed into industry that in turn negatively affected cotton sector (Ruziev et al., 2007).

Large-scale privatization is under strict control. As a part of the de-collectivization policy, the status of kolkhoz and sovkhoz farms were changed in which some of them became joint-stock companies, and some other were leased partially. However, state still has the last words on the land ownership issue (Spoon, 1993, p. 152). Additionally, state controls the majority of some companies such as Uzbek Airlines and steel producer Uzmetkombinat. Except tourism, light industry, and small business, some sectors such as telecommunication, energy, mining, and banking were not fully liberalized (Özcan, 2010, pp. 27-29).

In short, Uzbekistan's path to the market economy is expected to face more obstacles along the way as its elites control the main dynamics, and kinship, rather than individualism, dominates the market. Except for a brief period, so-called gradual transition seems to be replaced with a selective transition in which only the leadership decides what to and how to liberalize with a significant consideration of its own well-being.

#### 4. SECULAR STATE BUILDING: A DILEMMA

Among all Central Asian states, Uzbekistan is considered to be under the most serious threat from radical Islamist movements. Yet, at the same time, Islam has been seen as an indispensable identity of the newly independent state. To overcome this dilemma, Karimov sought to build a nation state with a secular identity, while at the same time promoting the traditional role of Islam and denouncing radical versions of it (Hanks, 2016). In this sense, Islam has both constructive and destructive impacts on the process of state building in Uzbekistan.

In order to understand the role of Islam in this process, two major issues, namely the rising trend of radical Islam and the state policies regarding it, must be addressed as well as the historical background of the development of Islam in the region. The region has a significant Islamic history dates back to the 8<sup>th</sup> century. Beginning with the conquest of the land beyond the Amu Darya which was named as Mawarannahr, Islamic culture started to flourish around the region. Bukhara and Samarkand were the most important centers of the early Islamic civilization (Yemelianova, 2010). During this era, Hanafi school of Islam were predominant in the region mostly because of its tolerance for pre-Islamic rites and norms (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 213). After Tsarist Russia took the region under control in the middle of the 19<sup>th</sup> century, Islamic culture was subjected to both harsh and liberal policies changing from time to time (Yemelianova, 2010, p. 18). At the early stages of the Civil War, Central Asian Muslims were seen as “tactical allies” by Bolsheviks (p. 22). Bolsheviks assured Muslim that their “beliefs and usages...are forever free and inviolate” (Karagiannis, 2010, p. 9). However, Stalin’s policies, for example replacing Arabic alphabet with Latin, and then with Cyrillic, implementing national delimitation, closing down mosques and madrassas, were all against Islamic culture of the region (Karagiannis, 2010, p. 9; Yemelianova, 2010, p. 22). Second World War necessitated some moderate policies in order to prevent a break-up and organize a “multi-ethnic... nation-wide resistance to Nazi invasion” (Yemelianova, 2010, p. 22). These policies included the establishment of SADUM (Spiritual Board of Muslims of Central Asia) tasked with conducting the Islamic activities (Karagiannis, 2010, p. 10). However, these improvements were not enough for the Muslims who were determined to maintain life-cycle events such as birth, circumcision, marriage and death in an Islamic way. Therefore, Sufi pirs, imams, shayks became active around the region and their activities were called as Parallel Islam.

After the Soviet invasion of Afghanistan, radical Islamist ideas began to emerge around the Fergana Valley (Yemelianova, 2010, p. 25). Soviet regime sent Central Asian soldiers into Afghanistan to fight against Islamic fighters, a move which was proved to be ineffective. It was a fruitless operation because Central Asian soldiers realized that their “enemies” were Muslims and some of them had Central Asian origins (Karagiannis, 2010, p. 13). As a result, a huge number of soldiers have switched sides, and some others “became particularly receptive to the principles of Salafi Islam” upon their returns (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 217). Against the “passivity, theological incompetence, and low moral standards” of Old Imams, a new phenomenon, called Young Imams who were prone to the idea of a more visible Islam in both daily and political life, started to come into view (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 217). In the middle of these developments, foreign parties mostly from Gulf countries began funding “Salafi-oriented” groups which were located heavily around the Fergana Valley (Karagiannis, 2010, p. 14). These groups, operating mostly underground, were in opposition to local Islam, thus they were under careful observation by the regime (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 217-218).

After the independence, Islamic revival has become even more visible. Especially around Fergana Valley, an area which was heavily affected by the changing economic circumstances, poor life standards, lack of governmental policies and “ideological confusion”, people were pushed into “informal social networks” including radical Islam (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 218). In addition to this radicalization trend, *Hizb al-Tahrir al-Islami*, an organization seeks to topple the secular government in order to establish an Islamic state run by shari’a materialized in Fergana Valley around 1990’s. Hizb al-Tahrir gained popularity as a result of its “skillful propaganda, the simplicity of its salvation message and its tolerance of traditional folk Islam”. The organization declared itself as non-violent, yet the Karimov regime sought to repress and crush it since the ultimate aim of the Hizb al-Tahrir was to change the regime (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 223-225). A more radical, jihadist organization, Islamic Movement of Uzbekistan (IMU), was formed in 1996 by two Uzbeks who formerly fought for Al-Qaeda emerged as a serious threat to Karimov regime. Unlike Hizb al-Tahrir, IMU was prone to violent activities in order to oust the Karimov regime and replace it with a strict Islamic state (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 222).

As a response to all these developments, Karimov banned all Islamic movements, imprisoned pro-Salafi imams and replaced Young Imams with traditional imams who were loyal the Karimov. Against IMU, Karimov followed harsher policies. With the US invasion of Afghanistan, many IMU fighters perished as a result of the US-led operations and most of them left the Uzbekistan for Pakistan (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 222-223). Karagiannis (2010) pointed out that Karimov's priority was to eliminate Islam-oriented political initiatives (p. 24). Accordingly, some prominent figures including IRP leader Abdullah Utaev, Abduvali Mirzoev and Nematjon Parpiev were either disappeared or had to flee the country. Even the first mufti after independence, Mukhammed Sodyk Yusuf, had to leave the country temporarily (Karagiannis, 2010, p. 25).

Karimov's policy regarding Islam had two dimensions. In addition to repression over political and radical Islam, he promoted Islam as a cultural heritage of Uzbeks (Karagiannis, 2010, p. 23; Hanks, 2016). Indeed, Karimov's policy was to make use of the spreading Islamic ideas in a way that would strengthen the independence of its country (Salmorbekova & Yemelianova, 2010, p. 219). Islam, then, were meant to be a uniting factor that would foster the process of state building. Consequently, rather than an Islamic state, Karimov's aim was to establish a secular state with a considerable emphasis on Islamic heritage (Karagiannis, 2010, p. 14). This approach was most obvious when Karimov made his inauguration with both Quran and constitution at hand (Karagiannis, 2010, p. 23) Therefore, such a conceptualization of Islam was named as elite level Islam in which state regulates the main dynamics of religion and hinders over-radicalized ideas.

In the course of building a secular state, Karimov's emphasis on a "nationalized form of Islam" helped him to consolidate power (Karagiannis, 2010, p. 37). Islam, as a unifying factor, was widely used in Uzbekistan in Karimov's era. As noted before, Uzbek flag includes Islamic symbols crescent moon and stars. Early banknotes also had Islamic pictures, however, later these symbols replaced with Timur, probably as a response to increasing radical Islam (Karagiannis, 2010, p.15). Parallel with the developments, Sufism was used as an instrument against political Islam and as a reminder of "humanist tradition of Uzbek nation" (Khalid, 2003, p. 587). Karimov revived the bonds with Sufism by renovating Sufi shrines and inviting some Naqshabandi representatives to the country for visiting and observing elections (Karagiannis, 2010, p. 15). Khalid (2003) insisted that "the revival of Islam... does not necessarily subvert the authority of the nation state" instead the revival itself is "profoundly national", "secular" and "apolitical". However, Khalid also noted that anti-fundamentalist policies help the regime to avert criticisms from Western states, thus enable it to have closer relationships with them (p. 591). According to Hanks (2016), Karimov used "the myth of a threat of radical Islam in Uzbekistan" in order to repress political opposition and civil society with the aim of consolidating his power (p. 509). Therefore, Western states' approval of Karimov's repressive policies against Islamic society cripples civil society and democratization of Uzbekistan (p. 509).

Yet even today, Ferghana valley is under strict control by the government. There are check points and security forces in large numbers, as well as increased surveillance mechanisms (Karagiannis, 2010, p. 27). Islam is a sensitive issue in Uzbekistan. On one hand, it contributes to state building process by reminding Uzbeks the cultural bonds they have, on the other hand, it's radical versions destabilize that process. Uzbekistan implements policies towards Islam while taking both dimensions into consideration.

## 5. INDEPENDENT STATE BUILDING: PRAGMATIC CHOICES

For more than two centuries, Central Asia has been the area on which great power rivalries took place. The destiny of it was shaped by "Great Games" of which the first one was between Tsarist Russia and Great Britain in the 19<sup>th</sup> century, and the second one is among a number of nation-states including Russia, United States, China, Iran, Turkey, India, Japan. Yet, in this New Great Game which was originated after the dissolution of USSR, some international organizations also participated such as the NATO, the EU (European Union), the OSCE (Organization for Security and Co-operation in Europe),

the SCO (Shanghai Cooperation Organization), the EEU (Eurasian Union), the CSTO (Collective Security Treaty Organization) and so on. In addition to such new external actors, five new republics as regional actors with both common and diverse characteristics involved in this recent struggle, thus a more complex hub of relations in the “New Central Asia” emerged (Kavalski, 2010, pp. 6-10).

The new situation, unlike the first great game, is more complex not only for the number of actors but also for the motives and the existence of a bargaining power of the Central Asia states. Russia’s declining power status coupled with the interests of new external actors “encouraged the newly independent states of Central Asia to engage more proactively in diversifying their strategic partnership”. However, due to “tensions and divisions” among Central Asian states, regional cooperation without an external power does not look promising. Instead, as in the cases of the EEU, the CSTO and the SCO, Central Asian states moved toward alignments with external powers and established “virtual regionalism” or “protective integration” in which while external power has restricted dominance, regional actors maintain the stability of their regimes without enhancing an even deeper cooperation (Kavalski, 2010, pp. 11-12). The restricted dominance of external actors, instead of a hegemonic dominance, occurs from “the simultaneous attempts by external actors to influence Central Asian patterns”. Such simultaneous attempt forces “them to continuously align and re-align themselves with various other actors”, thus “produces some paradoxical alliances between them”. During this interaction, no single actor dominates the region (Kavalski, 2010, p. 19).

Kavalski’s argument seems perfectly capable of explaining the actions of regional actors, including the shifting position of Uzbekistan toward different external global powers. Uzbekistan, under the leadership of Karimov, has engaged in this new great game in a pragmatic way. In other words, Karimov sought to exploit the complex dynamism of the region in order to legitimize its own status and to further solidify Uzbek statehood. Moreover, as stated by Kazemi (2003), Karimov’s concerns over the sovereignty, political stability and step-by-step economic transition shaped his “fluid” policy choices vis-à-vis global players. His pragmatic approach included a break away from Russian influence in order to obtain regional leadership (Akçalı, 2003, p. 413), alignment with United States after 9/11 with the aim of preventing Islamic incursion (Kazemi, 2003, p. 208), getting closer to Russia after Andijan uprising to secure his post (Fumagalli, 2007; Gleason, 2006), and intensifying relations with China as a response to Moscow’s dominance (Schaefer & Whitney, 2015).

Uzbek-U.S. alignment emerged as a result of Karimov’s fight against radical Islamist, namely Islamic Movement of Uzbekistan. In addition to this shared motive, Uzbekistan’s policy of “nuclear free zone in Central Asia” and its “cool relation with Iran” facilitated such an alignment (Kazemi, 2003, p. 208). For U.S. policy makers, Uzbekistan’s political stability has been seen as a crucial part of the operations in Afghanistan in the context of War on Terror. Practically, Uzbekistan’s location made it an ideal place to supply U.S. operations in Afghanistan. Karshi-Khanabad base, also known as K2, were handed over to U.S. forces as a result of an agreement between Uzbekistan and the United States in 2001 (Cooley, 2007, p. 68). After the deal, U.S. concerns over democratization were muted. Therefore, issues related to human right abuses were neglected and regime gained legitimacy in its fight against radical Islamists along with all other oppositional groups (Akbarzadeh, 2004, pp. 282-283; Cooley, 2007, pp. 71-73).

Despite mutual needs, the alignment process lasted until the allegedly Western supported groups raised their voices against Karimov regime in 2004 and 2005. After the Andijan “massacre” in which regime forces killed hundreds of protestors, US-Uzbek relations deteriorated. In fact, even before Andijan, U.S. pressure on democratization constituted obstacles in bilateral relations. Therefore, these criticisms, combined with Color Revolutions in post-Soviet lands, pushed Karimov regime into the arms of Russia (Fumagalli, 2007, pp. 256-257). After Andijan events, the US insisted on an international investigation of the incident. However, Uzbek leadership blocked U.S. involvement in the case (Gleason, 2006, p. 50) and

terminated the agreement on K2 military base (Cooley, 2007, p. 77). Accordingly, U.S. forces left Uzbekistan at the same day in which Uzbekistan signed Treaty of Allied Relations with Russia (Fumagalli, 2007, p. 253). Since Karimov's realignment with Russia occurred just after U.S. criticism over democratization, the argument which summarized Karimov's action as "enlisting new allies to prop up regime" seems suitable (Gleason, 2006, p. 50).

After aligning with the United States, and Russia, late Karimov pushed his country into a closer distance with China in order to "create some spacing between Tashkent and Moscow" (Schaefer and Whitney, 2015, p. 291). Consistent with the pragmatic approach, Uzbekistan left CSTO which is a Russian dominated organization and joined into the SCO and Asian Infrastructure Investment Bank to better utilize Chinese investment motives (Schaefer & Whitney, 2015, p. 296-299).

All in all, Uzbekistan's dynamic foreign policy further strengthens its independence. However, in addition to strengthening its independence, authoritarian regime gains legitimacy by exploiting the motives of both global and regional powers. In the long run, such a policy has the potential of weakening developments on democracy as it was observed during Uzbek-US alignment and detachment.

## 6. A NEW LEADERSHIP: SHAVKAT MIRZIYOYEV

Shavkat Mirziyoyev is a well-known figure in Uzbek political life. In fact, he can be considered as a member of the local nomenclature. Born in 1957 in Zaamin district of Jizzakh region, Mirziyoyev received his bachelor's degree in Mechanical Engineering, and his PhD in Technical Sciences from Tashkent Institute of Engineers of Irrigation and Mechanization of Agriculture. He also worked as an academic and later became vice rector at the Institute. In 1990, he started his political career as a deputy of Supreme Council. From 1992 to 2003, he served as governor in various districts beginning with a small district called Mirzo Ulugbek and ended with the great region of Samarkand. He was also a deputy at the Parliament between 1995-2003. In 2003, Mirziyoyev was appointed as the Prime Minister by Karimov and served as such until 2016 when he was assigned as interim President by the Parliament after Karimov's death on September 2, 2016 (United Nations, 2016). Mirziyoyev's assignment as interim President was unusual because of the fact that Senate leader Nigmatilla Yuldashev should have become interim President under current regulations. However, both chambers of the Parliament decided to approve Mirziyoyev as interim president in a joint session (BBC, 2016). On 4 December, Presidential election was held and Mirziyoyev elected as president with %88 of the votes (Pettersson, 2017, p. 252). OSCE report on the election noted that "the campaign lacked competitiveness and voters were not presented with a genuine choice of political alternatives" (OSCE, 2016, p. 2).

In 2014, a Carnegie report listed Mirziyoyev as a possible successor to Karimov along with Karimov's daughter Gulnara and National Security Chief Rustam Inoyatov (Malashenko, 2014, p. 1). In late 2014, however, Gulnara Karimov faced with corruption allegations which resulted in losing her seat as the ambassador to the UN. Gulnara's position further deteriorated when it was revealed that she is under house arrest. By 2017, it became clear that Gulnara is no longer a part of succession race and transferred to a Tashkent prison (Fergananeews, 2017). In the same report, Mirziyoyev was portrayed as being loyal to Karimov and having a powerful support from his Bukhara-Samarkand clan. Yet, his lack of relations with Western-minded Uzbek elites seemed a negative factor for his presidency (p. 10). Karimov's sudden death and Mirziyoyev's presidency was unexpected for many scholars. Moreover, there was no clear indication of Mirziyoyev's agenda that would enable scholars to make predictions about the future of Uzbekistan.

Scholars expressed contending views on this new phase of Uzbekistan's transition process under Mirziyoyev. Omelicheva (2016), who argued that Karimov's authoritarian regime stayed in power through legitimizing discourses particularly on national independence and economic development, contended that Mirziyoyev's early announcements which praise Karimov era policies give signals of sticking with the method of discursive legitimacy. In the early days of Mirziyoyev's presidency, Hanks (2016) suggested that

Mirziyoyev “has offered no indication of a departure from his predecessor’s policies” (p. 510). Particularly on Islam, Hanks noted that Mirziyoyev is expected to follow Karimov-era policies which promotes Islamic heritage of secular state while denouncing radical Islamic tendencies at the same time. Ziegler (2016) too expects no change in Uzbekistan’s overall path during the Mirziyoyev’s presidency. He contended that having backed by NSS chief Inoyatov, Mirziyoyev is likely to follow Karimov era authoritarian policies that neither political nor economic liberalization seem possible. However, Avci (2018) argued that Mirziyoyev’s aim is to implement his reforms without destroying Karimov’s image in the public. Therefore, it will take time to observe the usefulness of Mirziyoyev’s reforms. Aydın (2017) argued that Mirziyoyev promises a departure from Karimov era practices and political and economic improvements with his early actions. However, it is essential to wait and see the outcomes of his policies.

After one and a half year under Mirziyoyev, it is still highly premature to reach a final verdict on his policies. Nonetheless, there are strong signals of a reform-minded president. Mirziyoyev announced a series of reforms including liberalization of the currency, strengthening relations with neighbors, freeing political prisoners, and encouraging the media for a more critical stance (BBC, 2018). It has generally been observed that some improvements have been achieved and a new rhetoric has emerged in regard to post-Soviet transition period of Uzbekistan particularly on democratization and market economy.

In the context of democratic state building, Mirziyoyev’s early policies signaled a meaningful change compared to Karimov. Mirziyoyev began his term by taking some serious steps to establish a less-problematic state-society relationship in Uzbekistan. He declared 2017 as the “Year of Dialogue with the People and Human Interests” which aims to build strong bonds with the citizens and to enable them to express their problems (UZA, 2017). Moreover, Mirziyoyev started a new practice in which he discusses the achievements of the previous year and puts out the plans for the next one. The first of such address was given in late December 2017, lasted for four hours and attended by the parliament members, foreign diplomats, reporters and Uzbek citizens. In his address, Mirziyoyev stated his determination for the reforms on various aspects including state security services, finance, justice, and diplomacy (Putz, 2017). For example, he admitted that legal system is far from ideal by stating that “The courts have not yet become a place of justice in any cases. We can’t say that the activities of all the staff in these agencies are fully mobilized to protect the constitutional rights of citizens.” (Putz, 2017). In a nutshell, newly elected president was able to begin his career as a new voice for Uzbek citizens.

Under Karimov, state functioned as an extension of Karimov’s clan. The effectiveness of the state relied directly to Karimov-era elites. Therefore, it is no surprise to observe some profound changes in bureaucracy when a new figure took over the leadership. Mirziyoyev directly challenged Karimov-era elites particularly those in bureaucracy. During his yearly address, Mirziyoyev criticized the Uzbek National Security Service for excessive power it holds by stating that “every ordinary issue has been regarded as a threat to national security which led to the groundless expansion of the agency’s powers” (Putz, 2017). In February 2018, Mirziyoyev dismissed Rustam Inoyatov who has been the head of National Security Service for 23 years. The dismissal of the powerful security chief has been regarded as consolidation of power and also an act that would stir reform agenda of Mirziyoyev (Putz, 2018a). Inoyatov was one of the longest serving bureaucrats in the independent Uzbekistan second only to Karimov himself. His power comes from the intelligence service that controlled and repressed even the tiniest details of the daily life. Moreover, Inoyatov was mostly known as opposed to Mirziyoyev’s reform plans (BBC, 2018). In order to implement financial reforms, Mirziyoyev also ordered the replacement of some bureaucrats at the Ministry of Finance. In his yearly address, President urged his finance minister Kuchkarov to replace some of the staff with younger citizens “who love and care about Uzbekistan”. As a result, nearly all department heads were removed from their duties (Agayev, 2017). The change among finance and security elites prove two things. Mirziyoyev consolidates his power in a traditional way by replacing Karimov-era structure with his own. It also shows that Mirziyoyev prepares state structure in order to implement his reforms swiftly.

In terms of economy, Mirziyoyev's reforms were more obvious. His policies are more promising than Karimov's to achieve a market economy. Uzbekistan has signed trade agreements with a number of countries including China (23 billion \$), Russia (16 billion \$), South Korea (9 billion \$), Turkey (3.5 billion \$), USA (2.8 billion\$), Kazakhstan (1 billion \$), Afghanistan (500 million \$), Kyrgyzstan (200 million \$). These trade agreements are expected to provide 56 billion \$ to Uzbek GDP in total (Avci, 2018, p. 5). Additionally, Uzbekistan started to follow floating currency regime instead of fixed one and removed the restrictions on the trade of foreign currencies that limit the amount of foreign currencies that can be bought by individuals and companies. Moreover, now exporters do not have to sell a quarter of their hard-currency revenue to the government (RFERL, 2017).

As mentioned above, Karimov promoted nationalism so that it could legitimize its own regime. Despite his efforts to create an Uzbek identity, the dominant organizations that mobilize masses were the clans and mahallas. Karimov portrayed himself as the rough, crude, yet protective father of all Uzbeks. Contrary to Karimov, Mirziyoyev behaves his citizens in a more kindhearted fashion. Two leaders have different ways of communicating with the citizens. For instance, Karimov is known for his unfavorable stance against Uzbek migrant labors in Russia, despite the fact that labor migration to Russia not only curbs the unemployment rate in Uzbekistan but also contribute to the Uzbek GDP. Karimov accused Uzbek migrants in Russia for being lazy and sweeping the streets and squares of Moscow for a slice of bread (Eurasianet, 2013). On the other hand, Mirziyoyev's reaction to a bus fire which killed 52 Uzbek labor migrants on their way to Russia was more humane: "It's not for nothing... that these people are going through torment and suffering in foreign countries. These poor people too, after all, have their hopes before God, to feed their children and bring some money back to their fathers... They were so young... And all of them from Uzbekistan. We are so deeply saddened" (Putz, 2018b). In short, Mirziyoyev differs from Karimov in terms of both the leadership style and the idea of national identity. His leadership has potential to enrich the civic nationalism and state-society relations.

In addition to internal affairs, Mirziyoyev also sought to strengthen Uzbekistan's relations with neighboring countries. He made five visits to Kazakhstan, three visits to Turkmenistan, one visit to Kyrgyzstan and a historical visit to Tajikistan. Particularly his visit to Tajikistan sparked huge expectations for regional cooperation given the fact that Karimov's last state visit to Tajikistan took place in 2000 (Putz, 2018c). After the visit, two leaders announced that no unsettled issue left between "two sister republics" (Eadaily, 2018). Lately, Mirziyoyev visited Kazakhstan on March 15 and was awarded the Order of Friendship by Nursultan Nazarbayev. Kazakh leader praised Mirziyoyev's efforts on strengthening bilateral relations (Kazinform, 2018). It has been mentioned that Karimov successfully applied balancing maneuvers among great powers. The outcomes of his policies were somewhat productive. While Uzbekistan's dynamic alignment strategy preserved its independence, it also helped Karimov to maintain his authoritarian policies. Mirziyoyev began visiting great powers with Russia in April 2017, then China in May 2017 and lastly USA in May 2018. It is generally argued that Mirziyoyev seeks to follow a proactive foreign policy in the region and a multipolar approach to Uzbekistan's affairs with great powers (Kudrathodjaev, 2018). Although United States desires to enhance military/security cooperation with the Uzbekistan, Mirziyoyev is expected to avoid strong military presence of any great power in order not to provoke other regional and great powers (Kudrathodjaev, 2018). Increasing Chinese investment in the region is a promising source of prosperity for Uzbekistan. Especially One Belt One Road Initiative of China creates great interest in Uzbekistan. Mirziyoyev signed bilateral agreements with China to expend the cooperation in trade, energy, transportation, agriculture, science, and technology (Pannier, 2017).

Notwithstanding the improvements on various aspects, it is particularly important to comprehend the differences between rhetoric and action while assessing Uzbekistan's state building process under Mirziyoyev. Although international observers have appreciated Mirziyoyev's agenda for "a democratic state and a just society", much steps are yet to be taken (Williamson & Swerdlow, 2017). Exiled dissidents too acknowledged the promising words of Mirziyoyev. However, doubts remain on the possibility of

structural changes (Niyazova, 2017). For example, using forced labor during cotton harvest, a Karimov-era practice, was not abolished in Uzbekistan. During cotton harvest, almost one million people including students and teachers are obliged to work in the fields. Early reports suggested that Mirziyoyev would abandon this practice and let students and teachers to be excluded from forced cotton harvest. However, it is reported that many people are called on to work at the cotton fields by the authorities once more (Niyazova, 2017; Williamson & Swerdlow, 2017). Another problem that requires immediate actions is the application of exit visas. Mirziyoyev announced that with the abolishment of exit visas, Uzbek citizens will be free to leave country without permission. However, this regulation will be valid only after 2019 (Williamson & Swerdlow, 2017).

Mirziyoyev's presidency began with high hopes for a more progressive Uzbekistan in terms of democratization, and a more coherent Central Asia in terms of regional cooperation. However, hopes might quickly turn into false promises in a region of constant failures. Therefore, despite the improvements and promises, problems in the regions prevent us from portraying a clear image of Uzbekistan's future.

## CONCLUSION

As it has been mentioned throughout the text, state-building in Uzbekistan is an unfinished process. There are certain problems that need to be solved. Despite keen state policies that promote Uzbekness, enduring clan identity as a subnational factor hinders the process of creating a unified national identity. The lack of democratic practices is another problem preventing Uzbekistan from engaging with the world. After Karimov's one man rule for 25 years, now Shavkat Mirziyoyev is ruling the country. However, expectations for democratic reforms have not been met yet. Religion in the form of radical Islam threatens the state itself since violent Salafi groups seek to replace secular regime with an Islamic one. Karimov was able to secure the stability by applying harsh policies against those groups, however, these policies also targeted moderate groups and any other opposition factions that in turn caused unrest among the population. In terms of economy, Uzbekistan performed below expectations. Karimov's gradual transition policy was handled poorly and exploited by ruling elites. The cotton industry was negatively affected by policy choices that prioritize industry over agriculture. Moreover, the effects of the environmental disaster in Uzbekistan, which started to take its toll decades ago still undermine the cotton production. The issue of creating an independent country might be regarded as the most significant source of success. Uzbekistan was able to secure its independence thanks to its pragmatic foreign policy. In this foreign policy framework, Uzbekistan switched sides among United States, Russia, and China occasionally and preferred temporary alignment rather than full dependence. However, conducting such a foreign policy creates unpredictability, and it is therefore risky. Chinese

It should be noted that the future of Uzbekistan will be determined by the new leadership and its reactions to such problems. Yet again, regardless of the leader, issues related to Islam, clan identity and democracy might be the main reasons of conflict for a foreseeable future.

Lastly, this study showed the usefulness of using more than two elements of the transition in the post-Soviet geography. In addition to the traditional elements of the transition studies, namely democratization and marketization, it is important to examine the issue of national identity and other factors such as the religion and the foreign affairs. Although it is true that building a modern nation state in the 21<sup>st</sup> century requires a democratic government and a market economy, the case of Uzbekistan demonstrated that transition is hard to complete without consolidating national identity, solving the role of the religion, and conducting an independent foreign policy. For this reason, it is advisable to expand the limits of current transitology and to take into account the local factors.



## REFERENCES

- Abashin, S. N. (2006). Post-Soviet nationalism, ethnos theory, and constructivist critique. *Anthropology & Archeology of Eurasia*, 44(4), 58-63.
- Agayev, Z. (2017). Uzbek Leader Purges Finance Ministry to Make Way for New Blood. *Bloomberg*. Retrieved from <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-25/uzbek-leader-purges-finance-ministry-to-make-way-for-new-blood>
- Akbarzadeh, S. (2004). US-Uzbek partnership and democratic reforms. *Nationalities Papers*, 32(2), 271-286.
- Akçalı, P. (2003). Nation-State building in Central Asia: A lost case?. *Perspectives on Global Development and Technology*, 2(3), 409-429.
- Ataniyazova, O. A. (2003, March). Health and ecological consequences of the Aral Sea crisis. In *3rd World Water Forum, Regional Cooperation in Shared Water Resources in Central Asia, Kyoto* (Vol. 18).
- Avcı, E. (2018). Değişen dünyada değişen Özbekistan. *Bilgesam*. Retrieved from <http://www.bilgesam.org/Images/Dokumanlar/0-486-2018022161380.pdf>
- Aydın, G. (2017). Mirziyoyev's first year in presidency: Any hope for change?. In Ö. K. Küçüksoğak (Ed.), *Current Debates International Relations & Law* (Vol 4, 1<sup>st</sup> ed., pp. 99-114). London: IJOPEC
- BBC (2016). *Uzbekistan PM Mirziyoyev named interim president*. Retrieved from <http://www.bbc.com/news/world-asia-37310718>
- BBC (2018). *Uzbekistan reforms: President Mirziyoyev sacks security chief*. Retrieved from <http://www.bbc.com/news/world-asia-42887336>
- Beachain, D. Ó., & Kevlihan, R. (2015). Imagined democracy? Nation-building and elections in Central Asia. *Nationalities Papers*, 43(3), 495-513.
- Bohr, A. (1998). The Central Asian states as nationalising regimes. In G. Smith, V. Law, A. Wilson, A. Bohr, and E. Allworth, (Ed.), *Nation-Building in the Post-Soviet borderlands. The politics of national identities* (pp. 139-164). Cambridge: Cambridge University Press.
- Collins, K. (2003). The political role of clans in Central Asia. *Comparative Politics*, 18(1), 80-97.
- Cooley, A. (2008). US bases and democratization in Central Asia. *Orbis*, 52(1), 65-90.
- Critchlow, J. (1991). *Nationalism in Uzbekistan: a Soviet republic's road to sovereignty*. Westview Press.
- Eadaily. (2018). *Mirziyoyev: No unsettled issues left in relations with Tajikistan*. Retrieved from <https://eadaily.com/en/news/2018/03/12/mirziyoyev-no-unsettled-issues-left-in-relations-with-tajikistan>
- Eke, S. M., & Kuzio, T. (2000). Sultanism in Eastern Europe: the socio-political roots of authoritarian populism in Belarus. *Europe-Asia Studies*, 52(3), 523-547.
- Eurasianet (2013). *Uzbekistan's President Attacks "Lazy" Labor Migrants*. Retrieved from <http://www.eurasianet.org/node/67157>
- Fergananeews (2017). *Lawyer of former dictator's daughter says his client is in prison, not under domestic arrest*. Retrieved from <http://enews.fergananeews.com/news.php?id=3416&mode=snews>
- Finke, P. (2014). *Variations on Uzbek identity: strategic choices, cognitive schemas and political constraints in identification processes*. New York: Berghahn.
- Freedman, E. (2011). Journalists at risk: The human impact of press constraints. In E. Freedman & R. Shafer (Eds.), *After the tsars and commissars: Journalism in post-soviet Central Asia* (pp. 19-32). USA: Michigan State University.
- Freedom House (2015). *Uzbekistan*. Retrieved from <https://freedomhouse.org/report/freedom-press/2015/uzbekistan>.
- Fumagalli, M. (2007). Alignments and realignments in Central Asia: the rationale and implications of Uzbekistan's rapprochement with Russia. *International Political Science Review*, 28(3), 253-271.
- Gleason, G. (2006). The Uzbek Expulsion US Forces and in Central Asia. *Problems of Post-Communism*, 53(2), 49-60.
- Hanks, R. R. (2016). Narratives of Islam in Uzbekistan: authoritarian myths and the Janus-state syndrome. *Central Asian Survey*, 35(4), 501-513.
- Huntington, S. P. (1991). Democracy's third wave. *Journal of Democracy*, 2(2), 12-34.
- Ioffe, G. (2007). Unfinished Nation-Building in Belarus and the 2006 Presidential Election. *Eurasian Geography and Economics*, 48(1), 37-58.
- Kangas, R. D. (1995). State building and civil society in Central Asia. In V. Tismaneanu (Ed), *Political culture and civil society in Russia and the new states of Eurasia*. New York: M.E. Sharpe.

- Karagiannis, E. (2010). *Political Islam in Central Asia: The challenges of Hizb ut-Tabrir*. London: Routledge.
- Kavalski, E. (2010). Uncovering the “new” Central Asia: the dynamics of external agency in a turbulent region. In E. Kavalski (Ed.), *The new Central Asia: The regional impacts of international Actors* (pp. 1-25). Singapore: World Scientific Publishing.
- Kazemi, L. (2003). Domestic sources of Uzbekistan's foreign policy, 1991 to the present. *Journal of International Affairs*, 56(2), 205-216.
- Kazinform. (2018). Nazarbayev, Mirziyoyev open Year of Uzbekistan in Kazakhstan. Retrieved from [http://www.kazinform.kz/www.inform.kz/en/nursultan-nazarbayev-shavkat-mirziyoyev-open-year-of-uzbekistan-in-kazakhstan\\_a3185978](http://www.kazinform.kz/www.inform.kz/en/nursultan-nazarbayev-shavkat-mirziyoyev-open-year-of-uzbekistan-in-kazakhstan_a3185978)
- Khalid, A. (2003). A secular Islam: nation, state, and religion in Uzbekistan. *International Journal of Middle East Studies*, 35(4), 573-598.
- Khazanov, A. (2011). Authoritarianism and its consequences in ex-Soviet Central Asia. In R. L. Canfield & G. Rasult-Palaczek (Eds.), *Ethnicity, authority and power in Central Asia* (pp. 19-38). London: Routledge.
- Kudaibergenova, D. T. (2014). National identity formation in Post-Soviet Central Asia: The Soviet legacy, primordialism and patters of ideological development since 1991. In Ş. Akyıldız & R. Carlson (Eds.), *Social and cultural change in Central Asia: The Soviet legacy* (pp. 160-173). London: Routledge.
- Kudrathodjaev, S. (2018). Uzbekistan does not drift among great Powers. *The Diplomat*. Retrieved from <https://thediplomat.com/2018/06/uzbekistan-does-not-drift-among-great-powers/>
- Kuzio, T. (2001). Transition in Post-Communist States: Triple or Quadruple?. *Politics*, 21(3), 168-177.
- Linz, J. J., & Stepan, A. (1996). *Problems of democratic transition and consolidation: Southern Europe, South America, and post-communist Europe*. JHU Press.
- Malashenko, A. (2014). Exploring Uzbekistan's potential political transition. *Carnegie Endowment*. Retrieved from <http://carnegieendowment.org/sada/56169>
- Morozova, I. (2005). Nation-building in Central Asia: Creating new state mythologies. In I. Morozova (Ed.), *Towards social stability and democratic governance in Central Eurasia* (pp. 67-81). Amsterdam: IOS Press.
- Murtazashvili, J. (2012). Coloured by revolution: the political economy of autocratic stability in Uzbekistan. *Democratization*, 19(1), 78-97.
- Niyazova, U. (2017). Uzbekistan's new leader fails his first test. Retrieved from <https://www.opendemocracy.net/od-russia/umida-niyazova/uzbekistan-s-new-leader-fails-his-first-test>
- Norris, P. (2008). *Driving democracy: Do power-sharing institutions work?*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Offe, C., & Adler, P. (1991). Capitalism by democratic design? Democratic theory facing the triple transition in East Central Europe. *Social research*, 865-892.
- Omeliicheva, M. Y. (2016). Authoritarian legitimation: assessing discourses of legitimacy in Kazakhstan and Uzbekistan. *Central Asian Survey*, 35(4), 481-500.
- OSCE (2016). *Election Observation Mission Final Report: Republic of Uzbekistan Early Presidential Election*. Retrieved from <https://www.osce.org/office-for-democratic-institutions-and-human-rights/elections/uzbekistan/306451?download=true>
- Özcan, G. B. (2010). *Building states and markets: Enterprise and developments in Central Asia*. Great Britain: Palgrave Macmillan.
- Pannier, B. (2017). Uzbek President in China to sign \$20 billion in agreements, talk security. Retrieved from <https://www.rferl.org/a/uzbekistan-president-china-visit/28480763.html>
- Petersson, B. (2017). Putin and the Russian mythscape: Dilemmas of charismatic legitimacy. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, 25(3), 235-254.
- Putz, C. (2017). President Mirziyoyev takes aim at Uzbek security services. *The Diplomat*. Retrieved from <https://thediplomat.com/2017/12/president-mirziyoyev-takes-aim-at-uzbek-security-services/>
- Putz, C. (2018a). Uzbekistan dismisses long-serving and much-feared security service chief. *The Diplomat*. Retrieved from <https://thediplomat.com/2018/02/uzbekistan-dismisses-long-serving-and-much-feared-security-service-chief/>
- Putz, C. (2018b). Kazakhstan makes arrests after deadly bus fire killed 52 Uzbek labor migrants. *The Diplomat*. Retrieved from <https://thediplomat.com/2018/02/kazakhstan-makes-arrests-after-deadly-bus-fire-killed-52-uzbek-labor-migrants/>
- Putz, C. (2018c). High hopes for mending Tajikistan-Uzbekistan relations ahead of state visit. *The Diplomat*. Retrieved from <https://thediplomat.com/2018/03/high-hopes-for-mending-tajikistan-uzbekistan-relations-ahead-of-state-visit/>

- Radzik, R. (2001). Belarus between the East and the West: The Soviet-Russian option versus the nationalist option in Belarusian Society. *International Journal of Sociology*, 31(3), 11-45.
- Reporters Without Borders (2017). *Uzbekistan*. Retrieved from <https://rsf.org/en/uzbekistan>
- RFERL (2017). *Uzbekistan to liberalize currency regulations starting September*. Retrieved from <https://www.rferl.org/a/uzbekistan-currency-sum-dollar-convertible-liberalization-exchange/28714017.html>
- Ruziev, K., Ghosh, D., & Dow, S. C. (2007). The Uzbek puzzle revisited: an analysis of economic performance in Uzbekistan since 1991. *Central Asian Survey*, 26(1), 7-30.
- Saipov, Z. (2015). Uzbekistan and the 'Illusion of Stability'. *The Diplomat*. Retrieved from <https://thediplomat.com/2015/06/uzbekistan-and-the-illusion-of-stability/>
- Salmorbekova, Z. & Yemelianova, G. M. (2010). Islam and Islamism in the Ferghana Valley. In G. M. Yemelianova (Ed.). *Radical Islam in the Former Soviet Union* (pp. 211-243). New York: Routledge.
- Schaefer, R. & Whitney, A. (2015). The Uzbek wild card in the new great game in Central Asia. *Region: Regional studies of Russia, Eastern Europe, and Central Asia*, 4(2), 291-308.
- Shafer, R. (2011). Soviet foundations of post-independence press in Central Asia. In E. Freedman & R. Shafer (Eds.), *After the tsars and commissars: Journalism in post-soviet Central Asia* (pp. 19-32). USA: Michigan State University.
- Smith, G. (1998). Post-Colonialism and borderland identities. In G. Smith, V. Law, A. Wilson, A. Bohr, and E. Allworth, (ed.9), *Nation-Building in the Post-Soviet borderlands. The politics of national identities*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Spechler, M. C. (2005). Gradual economic reform in Uzbekistan: Two steps forward, one step back. In I. Morozova (Ed.), *Towards social stability and democratic governance in Central Eurasia* (pp. 189-205). Amsterdam: IOS Press.
- Spechler, M. C. (2007). Authoritarian politics and economic reform in Uzbekistan: past, present and prospects. *Central Asian Survey*, 26(2), 185-202.
- Spoor, M. (1993). Transition to market economies in former Soviet Central Asia: Dependency, cotton and water. *The European Journal of Development Research*, 5(2), 142-158.
- Stevens, D. (2007). Political society and civil society in Uzbekistan—never the twain shall meet? *Central Asian Survey*, 26(1), 49-64.
- Ubiria, G. (2016). *Soviet nation-building in Central Asia: The making of Kazakh and Uzbek nations*. New York: Routledge.
- United Nations (2016). *Biography of the candidate for president of the republic of Uzbekistan Shavkat Miromonovich Mirziyoyev*. Retrieved from <https://www.un.int/uzbekistan/news/biography-candidate-president-republic-uzbekistan-shavkat-miromonovich-mirziyoyev>
- United Nations (2017). *Uzbekistan*. Retrieved from <http://data.un.org/CountryProfile.aspx?crName=UZBEKISTAN>
- UZA. (2016). *In Uzbekistan 2017 has been declared the Year of Dialogue with the People and Human Interests*. Retrieved from <http://uza.uz/en/politics/in-uzbekistan-2017-has-been-declared-the-year-of-dialogue-wi-08-12-2016>.
- Way, L. A. (2005). Authoritarian state building and the sources of regime competitiveness in the fourth wave: The cases of Belarus, Moldova, Russia, and Ukraine. *World Politics*, 57(02), 231-261.
- Williamson, H. & Swerdlow, S. (2017). Uzbekistan's leader talks rights, now more action needed. *Human Rights Watch*. Retrieved from <https://www.hrw.org/news/2017/09/21/uzbekistans-leader-talks-rights-now-more-action-needed>
- World Bank (2017). *Uzbekistan*. Retrieved from <http://www.worldbank.org/en/country/uzbekistan/overview>
- Yemelianova, G. M. (2010). Islamic radicalization: a post-Soviet or a global phenomenon?. In G. M. Yemelianova (Ed.). *Radical Islam in the Former Soviet Union* (pp. 11-31). New York: Routledge.
- Ziegler, C.E. (2016). Introduction, *Central Asian Survey*, 35(4), 473-480.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**ÖRGÜTSEL İKLİMİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞA ETKİSİ:  
ÖZEL HASTANE ÖRNEĞİ<sup>1</sup>**

**THE EFFECTS OF ORGANIZATIONAL CLIMATE ON ORGANIZATIONAL COMMITMENT:  
THE CASE OF A PRIVATE HOSPITAL**

**Türker BAŞ**

Prof. Dr., Galatasaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, tbas@gsu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-8761-4109>

**Mustafa AMARAT**

Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi, mustafaamarat@sakarya.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-8954-6314>

**Özgün ÜNAL**

Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi, ozgununal@sakarya.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-1245-2456>

**Ayhan DURMUŞ**

Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi, ayhandurmus@sakarya.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-8362-2769>

**Şeyma BOZ**

Bağımsız Araştırmacı, seyma.boz@ogr.sakarya.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-4049-4397>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 06.06.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 12.07.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.431157

**Öz**

Sağlık kurumları emek yoğun hizmet veren kuruluşlardır. Bu kurumların amaçlarının arasında örgüte değer katan, nitelikli ve tecrübeli çalışanların örgüte dâhil edilmesi, örgütte kalmalarının sağlanması ve örgüte olan bağlılıklarının artırılması gösterilebilir. Örgütsel İklim çalışanların örgütteki mevcut psikolojik durumu algılama biçimleri olarak tanımlanabilir. Çalışmanın amacı sağlık çalışanlarının örgütsel iklimin örgütsel bağlılığa etkisini tespit etmektir. Araştırma İstanbul ilinde faaliyet gösteren 501 çalışanlı bir özel hastanede gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında tüm çalışanlara ulaşılmak hedeflenmiş fakat 179 (%35) çalışandan geri dönüş alınabilmiştir. Örgütsel bağlılık ile örgütsel iklim arasında pozitif yönlü güçlü ilişki ( $r=0,626$ ) bulunmuştur. Örgütsel iklimin örgütsel bağlılığa etkisini ortaya koymak amacıyla oluşturulan regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır. Çalışmanın sonuçları örgütsel iklimin örgütsel bağlılığı pozitif yönde etkilediğini ( $R^2=0,392$ ) ortaya koymaktadır. Sağlık kuruluşlarının yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmesi için mevcut çalışanlarının örgütte kalmasını sağlaması ve örgütün çalışanlar tarafından tercih edilen bir kurum haline getirmesine bağlıdır. Bu nedenle örgüt içinde var olan örgütsel iklimi pozitif hale getirmek için çalışmalar yapılması örgütün uzun vadeli hedeflerine ulaşması için önemli görülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel İklim, Örgütsel Bağlılık, Sağlık Kurumları

**Abstract**

Health institutions are labor intensive services. Among the purposes of these institutions are the inclusion of qualified and experienced employees, ensuring that these personnel continue to work in the hospital and increasing their commitment to the hospital. It is possible to define organizational climate as the way in which occupants perceive the current psychological state in the organization. The aim of this study is to determine the effect of organizational climate on organizational commitment. The research was conducted in a private hospital in Istanbul with 350 bed capacity and 501 employees. Within the scope of the study, it was aimed to reach all employees but 179 (35%) health employees were reached. A positive relationship between organizational commitment and organizational climate ( $r = 0.626$ ) was found. The regression model designed to reveal the effect of organizational climate on organizational commitment is statistically significant. Findings of the study show that organizational climate influences organizational commitment positively ( $R^2 = 0.392$ ). In order for health organizations to survive in an intensely competitive environment, it is up to the existing employees to remain in the organization and to make it an institution preferred by employees. For this reason, studies to make the organizational climate within the organization positive are considered important for the organization to achieve its long-term goals.

**Keywords:** Organizational Climate, Organizational Commitment, Health Institutions

<sup>1</sup> Bu çalışma, 22-25 Mayıs 2017 tarihlerinde 1st Eurasian Conference on Language and Social Sciences sempozyumunda sunulan *The Effects of Organizational Climate on Organizational Commitment: The Case of a Private Hospital* başlıklı yayınlanmamış bildirinin genişletilmiş halidir.

## EXTENDED SUMMARY

**Research Problem:** Employers have to try to create a suitable climate in the organization and understand every employee's thoughts and feelings (the ways they perceive the organizational climate). It is thought that organizational climate will play an effective role in enhancing employers' commitment and drawing qualified employees to the organization. The more the employees consider the organizational climate close to their own value and norms, the more they will be able to integrate themselves with the organization and the more they will be committed to the organization. Hence, organizational climate is considered to be an important factor influential on organizational commitment (Yüceler, 2009). In this regard, the purpose of this study is to determine the relationship between private hospital employees' organizational climate perceptions and organizational commitment levels and to identify how organizational climate perception affects organizational commitment.

**Literature Review:** Organizational climate and organizational commitment have quite a wide coverage in the organizational behavior literature. The literature contains information and findings concerning the factors influencing both concepts and the influences of these concepts. For example, organizational climate has influences on motivation, satisfaction, productivity, and performance, and organizational commitment has influences turnover intention, participation, stress, and performance (Çetin, 2006; Akbolat, Işık and Tengilimoğlu, 2015; Avcı, 2016; Çamcı, 2013; Deniz and Çoban, 2016; Gök, 2009; Litwin and Stringer, 1968). Therefore, both concepts should be taken into consideration for the success of a business. The literature contains studies dealing with these concepts together or separately, but, to the best of our knowledge, there are no findings concerning the effect of organizational climate on organizational commitment in the health sector. This study's covering the health sector makes it different from other studies in the literature.

**Data and Methodology:** The population of this study is a private hospital with 501 employees and with a capacity of 350 beds providing service in Istanbul. The sample of the study consists of 170 employees.

For data collection, the Organizational Commitment Scale, which was developed by Allen and Mayer and whose adaptation into Turkish, validity, and reliability studies were carried out by Yıldırım in 2002, was used in the first part; the Organizational Climate Scale, developed by Çağlar in 2008, was employed in the second part; and a survey form composed of questions for determining the participants' socio-demographic characteristics was utilized in the last part.

The data were analyzed through descriptive statistical methods, correlation and regression analyses, independent samples t-test, and one-way analysis of variance. The data were analyzed at the 95% confidence interval ( $p=0.05$ ).

The reliability coefficients of the scales used in the study were found to be in the range of 0.703 to 0.866. The scales employed in the study were seen to fulfill the reliability conditions.

**Results and Conclusions:** The study found strong, positive relationships between organizational commitment and organizational climate and its sub-dimensions (degree of participation in management, supportive leadership, control, institutional trust). The literature contains studies supporting this result (Çağlar, 2008; McMurray et al., 2004). Organizational climate positively affects organizational commitment. According to these analysis results, it can be stated that positive changes in organizational climate will enhance employees' organizational commitment. These results may help hospital managers and human resources experts to minimize absenteeism, quitting, and other negative attitudes towards job.

Another finding of the study is that gender and marital status did not lead to a statistically significant difference in organizational climate perception and organizational commitment, and educational background did not lead to a statistically significant difference in organizational commitment. However, educational background brought about a statistically significant difference in the employees' organizational climate perceptions. The difference was between the employees graduating from an undergraduate program and the employees graduating from a high school or an associate degree program. Those with an undergraduate degree were determined to have higher organizational climate perceptions than those with a high school degree or an associate degree.

The study found out that the health employees findings organizational climate positive also had high organizational commitment levels. The difficulties in working conditions for health employees, the distinctive characteristics of health services, and perceived atmosphere in the organization may influence employees' commitment. Hospital managements are recommended to take actions that will enhance organizational climate to improve employees' commitment and enable them to work in accordance with the organizational goals for a long time. Otherwise, it is possible that disrupted organizational climate perception will reduce health employees' organizational commitment and lead to negative results for the organization such as absenteeism among employees.

## GİRİŞ

Kurumların başarı elde etmelerinde ve başarılarını sürdürmelerinde insan kaynağının önemi giderek artmaktadır. Bu sebeple kurumlar mevcut insan gücünü korumayı ve kuruma olan bağlılıklarını arttırmayı hedeflemektedirler (Obeng ve Ugboro, 2003).

Örgütsel bağlılık, çalışanların örgüt vizyonunu gerçekleştirme inancı, örgütün değerlerini kabul edilmesi ve örgütün bir parçası olma ihtiyacı olarak ifade edilmektedir (Herscovitch ve Meyer, 2002). Mowday, Porter ve Steers (1979) ise örgütün amaç ve değerlerini kabul etme ve inanma, örgütsel amaçların başarılmasında güç sarf etmeye istekli olma ve örgütsel üyeliğin devam ettirilmesinde güçlü duygular beslenmesi olarak ele almıştır. Ayrıca, örgütsel bağlılık kavramı örgüt - işgören ilişkisinin kilit noktalarından birisini oluşturmaktadır ve iki değişken arasındaki daimi olan iletişimi ve etkileşimi ortaya çıkarmaktadır (Seyhan, 2014). Kavrama ilişkin literatür çalışmaları incelendiğinde kavramın kendisine multidisipliner bir çalışma alanı bulduğu görülmektedir. Her disiplinin kavramı kendi bakış açısı ile kavradığı anlaşılmaktadır (Yüceler, 2009).

Etzioni (1975), kavramı olumsuz, ortada ve olumlu bağlılık olarak üç gruba ayırmaktadır. Buna göre en olumsuz bağlılık olarak yabancılaştırıcı; ortada bağlılık olarak tarafsız-hesapçı ve olumlu bağlılık olarak moral bağlılığını ele almaktadır (Etzioni, 1975, aktaran Balay, 2014). Kanter (1968) örgütsel bağlılığı devamlılık, kenetlenme ve kontrol bağlılığı olarak ayırmaktadır. Allen ve Meyer ise örgütsel bağlılığı üç boyutta incelenmektedir. Bu boyutlar sırası ile (1) duygusal, (2) devam bağlılığı ve (3) normatif bağlılıktır (Meyer et al., 2012).

Duygusal bağlılık, işgörenin duygusal olarak bağlanmasını, bütünleşmesini ve örgütte kendi istediği için çalışmaya devam etmesini içermektedir. Devam bağlılığı, işgörenlerin çalıştıkları kurumlardan ayrılmaları durumunda oluşabilecek olan maliyetleri ve eğer kalırlarsa oluşabilecek olan muhtemel getirileri dikkate alarak devam etmesi durumudur. Normatif bağlılık, işgörenlerin örgütlerinde devam etmelerini yükümlülük olarak değerlendirmeleridir. İşgörenler, işverene veya örgüte karşı geliştirdikleri minnettarlık duygusu ile örgütte kalmayı tercih etmişlerdir.

Örgütsel bağlılığı etkileyen çeşitli faktörler ve araştırmacılar tarafından kullanılan farklı sınıflandırmalar mevcuttur. İşgörenlerin örgüte bağlılıklarını etkileyen bu faktörler literatürde; kişisel faktörler, örgütsel faktörler ve örgüt dışı faktörler olarak üçe ayrılmaktadır (Northcraft ve Neale, 1990; Mathieu ve Zajac, 1990; Mowday, Porter ve Steers, 1982). Kişisel faktörleri yaş, eğitim, cinsiyet, medeni durum ve kişilik özellikleri oluşturur iken, örgütsel faktörleri; işin niteliği, rol belirsizliği ve rol çatışması, örgüt yapısına ilişkin özellikler, ücret ve örgütsel kazanımlar, psikolojik sözleşme oluşturmaktadır. Örgütsel bağlılığı etkileyen faktörlerden sonuncusu örgüt dışı faktörlerdir. Bu faktörler arasında iş bulma olanakları, çalışanların sektörde istihdam durumu, ülkenin sosyo-ekonomik düzeyi gösterilebilir (Çimen, 2017). Şenturan (2014) yöneticilere bu faktörleri bilinmelerine ve dikkat etmelerini önermektedir.

İşgörenlerin algıladığı örgütsel iklim; bağlılık, motivasyon, iş tatmini, verimlilik ve iş bırakma gibi çeşitli çalışan davranışlarına neden olmaktadır (Deniz ve Çoban, 2016). Kavram Schuler (1995) tarafından “işgörenler tarafından iş çevresinde doğrudan ya da dolaylı olarak algılanan ve kendi motivasyon ve davranışları üzerinde etkili olan özellikler kümesi” olarak tanımlanmaktadır. Kısaca kavram, örgüt içerisinde hissedilen hava olarak değerlendirilebilir. Başka bir tanımlayamaya göre, işgörenlerin örgütte var olan psikolojik ortamı algılamalarıdır (Tutar ve Altınöz, 2010). Bu algılar, onu kavrayana göre farklılık gösterebildiğinden işgörenler için iklim, işgören sayısı kadar farklılaşmaktadır.

Örgütün iç ve dış çevresi, mevcut organizasyon yapısı, örgütün amaçları, örgütsel iletişim kanalları, örgütsel değerler ve normlar gibi birçok faktör örgütsel iklimi etkileyebilmektedir (Landy, 1988). Bu faktörler aynı zamanda işgörenlerin örgütsel bağlılık dereceleriyle de ilişkilendirilebilmektedir (Çağlar, 2008; Yüceler, 2009).

Tutar (2016) örgütsel iklim faktörlerini, belirsizlik toleransı, çalışan özellikleri, çevresel faktörler, örgütsel iletişim, işin yapısı, liderlik türü, örgüt yapısı, amaçları, değer ve normları, yönetim şekli, güven ve destek, ödüllendirme ve cezalandırma, standartlar ve örgütsel ortamda tanınma olarak belirlemiştir. Bu çalışma kapsamında Çağlar (2008)'in kullandığı iklim faktörleri dikkate alınmış olup bu faktörler; yönetime katılma, destekleyici liderlik, işletme içi denetim düzeyi ve kurumsal güveni içermektedir. Yönetime katılma, karar verme ve onları uygulamaya yetkesini uygulayıcılara da tanıyarak, genişletme ve anonimleştirme işlemidir (Eren, 2008). Destekleyici liderlik, izleyicilerinin görüşlerini ve önerilerini alan, fakat son kararı kendisi veren liderlik modelidir. Katılım ve ödül sistemleri uygulamaktadırlar. Bu tip liderler, üyeleri arasında birliğin sağlanmasına, grubun motivasyonunu artmasına ve tatmin duygusunun oluşmasına olanak sağlamaktadır (www.nlphaber.com, 2017).

İşletme içi denetim düzeyi, bir kurumun faaliyetlerini geliştirmek ve onlara değer katmak amacını güden bağımsız ve objektif bir güvence ve danışmanlık faaliyetidir (Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü – IIA,2017). Kurumsal güven, işgörenlerin belirsizlik ve riskli durumlarda örgütün kendilerine vermiş olduğu sözlerin ve yaptıkları davranışların uyumluluk göstermesine dair inançlarını olarak tanımlanmaktadır (Çağlar, 2008).

İşverenler, örgüt içerisinde uygun iklim oluşturmaya ve her işgörenin düşünce ve duygularını (örgütsel iklimi algılama biçimlerini) anlamaya çalışmak durumundadırlar. İş görenlerin bağlılıklarını arttırmak ve nitelikli işgörenleri örgüte çekebilmek için örgütlerde ikliminin etkili bir rol oynayacağı düşünülmektedir. İş görenler, örgütte var olan iklimi kendi değer ve normlarına ne kadar yakın görürler ise kendilerini örgüt ile o derecede bütünleştirecekler ve örgüte olan bağlılıkları artacaktır. Bu sebeple örgütsel ikliminin örgütsel bağlılık üzerinde önemli bir etken olduğu düşünülmektedir (Yüceler, 2009). Bu düşünceden hareketle çalışmada, özel hastane çalışanlarının örgütsel iklim algıları ile örgütsel bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkinin tespit edilmesi ve örgütsel iklim algısının örgütsel bağlılığı ne yönde ve nasıl etkilediğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

## 1. YÖNTEM

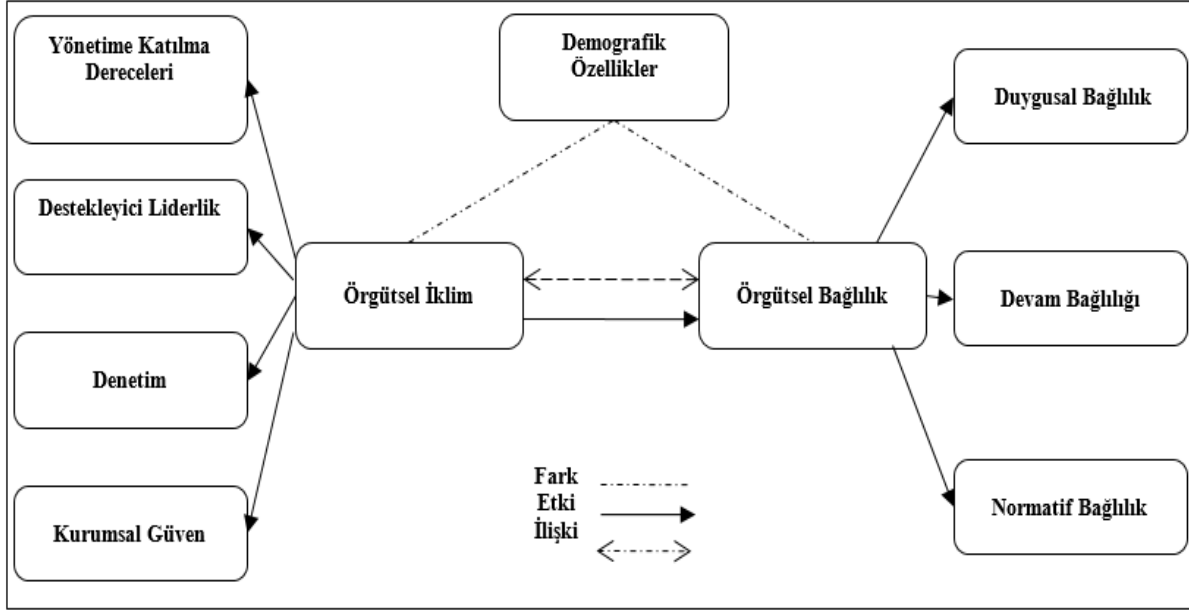
Araştırma evrenini İstanbul'da hizmet vermekte olan 350 yatak kapasiteli 501 çalışana sahip özel bir hastane oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında tüm çalışanlara ulaşılmak hedeflenmiş fakat nöbet giriş çıkışları, özellikli birimlerde (yoğun bakım, ameliyathane vb.) çalışanlara ulaşmada yaşanan zorluklar, izinde olan çalışanların olması, çalışanların çalışmaya katılmayı kabul etmemesi gibi nedenlerle 179 çalışandan geri dönüş alınabilmiştir. Çalışmada veri toplama aracı olarak, ilk kısımda Allen ve Mayer tarafından geliştirilen ve Yıldırım tarafından 2002'de Türkçe uyarlama, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları yapılan örgütsel bağlılık ölçeği; ikinci kısımda Çağlar'ın 2008'de geliştirdiği örgütsel iklim ölçeği ve son bölümde katılımcıların sosyo-demografik özelliklerini belirlemeye yönelik soru formundan oluşan anket formu kullanılmıştır. Verilerin analizinde öncelikle normallik testleri uygulanmıştır (Kolmogorov-Smirnov). Tüm verilerin normal dağılım sergilediği anlaşıldığından verilerin analizinde parametrik testler uygulanmıştır. Yapılan analizler, tanımlayıcı istatistiksel yöntemler, korelasyon ve regresyon analizleri, bağımsız örneklerde t testi ve tek yönlü varyans analizidir. Veriler %95 güven aralığında ( $p=0,05$ ) analiz edilmiştir. Çalışmanın sadece tek bir özel hastane çalışanları ile yapılmış olması ve çalışma sonuçlarının diğer hastane çalışanları için genellenememesi araştırmanın sınırlılıklarını oluşturmaktadır.

Araştırmada örgütsel iklim algısı ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi ve örgütsel iklim algısının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla Şekil 1'deki araştırma modeli oluşturulmuştur.

Şekil 1'deki araştırma modeli esas alınarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

**H<sub>1</sub>:** Örgütsel iklim algısı ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı ilişki vardır.

**H<sub>2</sub>:** Örgütsel iklim algısı örgütsel bağlılığı etkilemektedir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

## 2. BULGULAR

### 2.1. Ölçeklerin Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi Bulguları

Çalışma kapsamında örgütsel iklim ve örgütsel bağlılık ölçekleri ve ölçeklerin alt boyutlarına ilişkin güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Örgütsel iklim ölçeğinin Cronbach's alpha değeri 0,866 olup alt boyutlarından karar verme 0,785, destekleyici liderlik 0,851, denetim, 0,748, kurumsal güven 0,848 olarak bulunmuştur. Ölçeğin orijinal çalışmasında örgütsel iklim algısının Cronbach's alpha değeri 0,794 olarak hesaplanmıştır (Çağlar, 2008). Fakat ölçeğin alt boyutlarına ilişkin güvenilirlik değerleri hesaplanmamıştır. Bu bilgiler ışığında örgütsel iklim ölçeğine ilişkin hesaplanan güvenilirlik sonuçlarının yüksek sayılabilecek seviyelerde olduğu söylenebilir.

Çalışma kapsamında kullanılan bir diğer ölçek olan örgütsel bağlılığın Cronbach's alpha değeri 0,845 ve alt boyutlarının ise Cronbach's alpha değerleri duygusal bağlılık için 0,778, devam bağlılığı için 0,710 ve normatif bağlılık için 0,703 olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin orijinal çalışmasındaki boyutların Cronbach's alpha değerleri duygusal bağlılık için 0,87; devam bağlılığı için 0,75 ve normatif bağlılık için ise 0,79 olarak belirlenmiştir (Allen ve Meyer, 1990). Fakat tüm ölçeğin güvenilirlik değeri hesaplanmamıştır. Türkçe geçerlilik güvenilirlik çalışmasını yapan Yıldırım (2002), tüm ölçeğin alt boyutlarına ilişkin güvenilirlik değerlerini duygusal bağlılık için 0,67; devam bağlılığı için 0,76 ve normatif bağlılık için 0,74 olarak hesaplamıştır. Bu bilgiler ışığında örgütsel bağlılık ölçeğine ilişkin çalışmada elde edilen güvenilirlik sonuçlarının orijinal ölçek ve ölçeğin Türkçe geçerlilik güvenilirliğinin yapıldığı çalışmalar ile karşılaştırıldığında iyi seviyede olduğu söylenebilir.

Bu çalışmada bulunan ölçeklerin tümü ve alt boyutlarına ilişkin değerler orijinal çalışmalar ve Türkçe geçerlilik, güvenilirlik yapılan çalışmalarla benzerlik göstermektedir. Bu bulgulara göre ölçeklerin güvenilir olduğunu söylenebilir (Tablo1). Aynı zamanda Tablo 1'de görüldüğü gibi, örgütsel iklim ( $3,71 \pm 0,46$ ) ile örgütsel bağlılık ( $3,69 \pm 0,40$ ) ölçeklerinin ortalamaları yüksek bulunmuştur.

Çalışmada örgütsel iklim ölçeğine ait geçerlilik analizi sonuçlarına göre, örgütsel iklim ölçeğindeki ifadelerden 4 tanesi doğru dağılım sergilemediği için, Avcı'nın (2016: 68) çalışmasında olduğu gibi analize dâhil edilmemiştir. Ölçeğin KMO (Kaiser- Mayer –Olkin) değerinin ise 0,778 olduğu belirlenmiştir.



**Tablo 1:** Ölçeklerin Güvenilirlik Bulguları ve Ortalama Değerleri

Ölçek Alt Boyutlar	Cronbach's Alpha	Ortalama	Standart Sapma	İfade Sayıları
Yönetime Katılma Dereceleri	0,785	3,81	0,66	2
Destekleyici liderlik	0,851	3,65	0,68	6
Denetim	0,748	3,73	0,54	6
Kurumsal Güven	0,848	3,69	0,70	5
<b>Örgütsel İklim</b>	0,866	3,71	0,46	19
Duygusal Bağlılık	0,778	3,61	0,56	8
Devam Bağlılığı	0,710	3,77	0,44	8
Normatif Bağlılık	0,703	3,71	0,51	8
<b>Örgütsel Bağlılık</b>	0,845	3,69	0,40	24

Örgütsel iklim ölçeğinin ifadeleri Avcı (2016: 68)'nin çalışmasında olduğu gibi 4 faktöre dağılmıştır. İfadelerin açıklanan toplam varyansı 0,59 olarak tespit edilmiştir. Örgütsel bağlılık ölçeğinin geçerlilik analizleri birçok araştırmacı tarafından yapıldığı için ölçeğin geçerlilik analizi tekrar yapılmamıştır.

## 2.2. Katılımcıların Sosyo-Demografik Özelliklerine Ait Bulgular

İstanbul'da bir özel hastanede çalışmakta olan katılımcılara ait demografik özellikleri; cinsiyet dağılımlarına göre katılımcıların 114'ü kadın (% 64,4) ve 63'ü erkek (%35,2), medeni duruma göre katılımcıların 83 evli (49,1) ve 86'sı (50,9) bekârlardan oluşmaktadır. Katılımcılara yöneltilen eğitim durumu sorusuna 40 kişi (%23,7) lise, 59 kişi (%34,9) ön lisans, 39 kişi (%23,1) lisans ve 31 kişi (%18,3) yüksek lisans ve üzeri şeklinde yanıtlamışlardır. Katılımcıların sağlık sektöründe toplam çalışma sürelerine ait dağılım; 41 kişi (%24,8) 1 yıl veya 1 yıldan az, 30 kişi (%18,2) 1 ile 2 yıl arası, 32 kişi (%19,4) 3 ile 5 arası, 33 kişi (%20) 6 ile 10 yıl arası ve 29 kişi (%17,6) 10 yıl ve üzeri şeklindedir. Son olarak katılımcıların yaşa göre dağılımı; 18-24 yaş arası 47 kişi (%30,1), 25-29 yaş aralığında 46 kişi (%29,5) , 30 yaş ve üzeri 63 kişi (%40,4) oluşturmaktadır.

## 2.3. Örgütsel İklim ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiye Dair Bulgular

Örgütsel iklim ile örgütsel bağlılık ve ölçeklerin alt boyutları arasındaki korelasyon analizine göre; örgütsel bağlılık ile alt boyutlarından duygusal bağlılık ( $r=0,789$ ), devam bağlılığı ( $r=0,775$ ) ve normatif bağlılık ( $r=0,817$ ) ile pozitif yönlü güçlü ilişki tespit edilmiştir. Örgütsel iklim ile alt boyutlarından destekleyici liderlik ( $r=0,811$ ), denetim ( $r=0,718$ ) ve kurumsal güven ( $r=0,750$ ) ile pozitif yönlü güçlü ilişki bulunmuştur, fakat örgütsel iklimin yönetime katılma alt boyutu ile arasında ( $r=0,386$ ) pozitif yönlü düşük seviyede ilişki tespit edilmiştir. Aynı zamanda, örgütsel iklim alt boyutlarından kurumsal güven ile yönetime katılma dereceleri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Örgütsel iklim ile örgütsel bağlılık ( $r=0,626$ ) arasında ise pozitif yönlü güçlü ilişki bulunmuştur ( $H_1$  Kabul).

**Tablo 2:** Örgütsel İklim Ölçeğinin Örgütsel Bağlılık ile İlişkisi

	1	2	3	4	5	6	7	8
Duygusal Bağlılık (1)	1							
Devam Bağlılığı (2)	,391	1						
Normatif Bağlılık (3)	,419	,535	1					
Örgütsel Bağlılık (4)	,789	,775	,817	1				
Yönetime Katılma Dereceleri (5)	,163	,177	,302	,270	1			
Destekleyici Liderlik (6)	,359	,341	,471	,493	,193	1		
Denetim (7)	,377	,425	,465	,529	,264	,371	1	
Kurumsal Güven (8)	,354	,285	,308	,401	,121	,446	,341	1
Örgütsel İklim (9)	,472	,457	,560	,626	,386	,811	,718	,750

## 2.4. Örgütsel İklimin Örgütsel Bağlılığa Olan Etkine Dair Bulgular

Örgütsel iklimin örgütsel bağlılığa olan etkisinin ölçümü için regresyon analizi yapılmıştır. Analiz bulgularına göre örgütsel iklimin örgütsel bağlılık üzerinde pozitif yönde etkisi olduğu saptanmıştır. Model istatistiki açıdan anlamlıdır ( $p < 0,05$ ). Analiz sonuçlarında yer alan düzeltilmiş  $R^2$  değeri 0,392 olarak bulunmuştur. Buna göre örgütsel iklimin örgütsel bağlılığı açıklama etkisinin % 39 olduğu söylenebilir. Bu durumda, örgütsel iklimde meydana gelebilecek olumlu bir değişimin örgütsel bağlılığı da olumlu yönde etkileyeceği söylenebilir ( $H_2$  Kabul).

**Tablo 3:** Örgütsel İklimin Örgütsel Bağlılığa Etkisi

Model	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	p		
	$\beta$	Std. Hata	$\beta$				
Sabit	1,681	0,190	0,626	8,848	0,00		
Örgütsel İklim	0,543	0,051		10,673	0,00		
R	0,626	$R^2$	0,392	F	113,922	p	0,000

Bağımlı Değişken: Örgütsel Bağlılık

## 2.5. Tek yönlü Varyans Analiz (ANOVA) Bulguları

Bu bölümde, katılımcıların sosyo demografik değişkenleri ile örgütsel iklim ve örgütsel bağlılık algıları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu farklılığı bulabilmek için tek yönlü varyans analizinden yararlanılmıştır.

Tablo 4'te eğitim durumunun örgütsel iklim ve örgütsel bağlılıkta istatistiksel açıdan anlamlı fark oluşturup oluşturmadığını belirlemek amacıyla gerçekleştirilen tek yönlü varyans analizi sonuçları görülmektedir. Analiz sonuçlarına göre eğitim durumu ile örgütsel iklim arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ( $p < 0,05$ ). Farklılığın hangi özelliğten kaynaklandığını belirlemek üzere yapılan Scheffe analiz sonuçlarına göre fark, lisans mezunları ( $3,87 \pm 0,39$ ) ile lise ( $3,62 \pm 0,51$ ) ve ön lisans mezunları ( $3,63 \pm 0,47$ ) arasındaki farklılıktan kaynaklanmaktadır ( $p < 0,05$ ). Buna göre, lisans mezunlarının örgütsel iklim algıları lise ve ön lisans mezunlarının örgütsel iklim algılarından daha yüksektir. Eğitim durumunun örgütsel bağlılıkta istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık oluşturmadığı saptanmıştır ( $p > 0,05$ ). Bu sonuçlar doğrultusunda bireylerin eğitim seviyeleri arttıkça örgütsel iklim algıları olumlu hale gelirken, örgütsel bağlılığın eğitim seviyesine göre herhangi bir farklılık göstermediği ifade edilebilir.

**Tablo 4:** Eğitim Durumlarına Göre Farklılık Durumu

Örgütsel İklim	N	Ort.	S.S.	F	p	Farklılık Olan Gruplar
Lise (1)	40	3,6368	0,51025	2,868	0,038	1-3 (P:0,013) 2-3 (P:0,045)
Ön lisans (2)	59	3,6316	0,47045			
Lisans (3)	39	3,8745	0,39582			
Yüksek lisans ve üzeri (4)	31	3,7351	0,30127			

Sosyo demografik değişkenler ile örgütsel iklim ve örgütsel bağlılık algıları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığı belirlenmeye yönelik yapılan analizlerde, cinsiyetin, medeni durumun, yaşın, sağlık sektöründe toplam çalışma sürelerinin örgütsel iklim ve örgütsel bağlılık ile aralarında farklılık tespit edilmemiştir.

## SONUÇ ve TARTIŞMA

Sağlık kurumları emek yoğun hizmet veren kuruluşlardır. Bu kuruluşlar da diğer kuruluşlar gibi varlıklarını devam ettirmek için kar elde etmek durumundadırlar. Bu nedenle sağlık kuruluşları hayır yönü de bulunan sağlık hizmetlerinin sunumunu gerçekleştirirken bir yandan da getiri sağlamak ve bunu

maksimize etmenin yollarını aramak durumundadırlar. Hizmet yoğun kuruluşların hepsinde olduğu gibi sağlık kuruluşlarında da çalışanlar önemli bir rol oynamaktadır. Hem hizmetin kaliteli sunumu hem de kurumsal hedeflere ulaşılması çalışanların başarısına bağlıdır. Bu nedenle sağlık kuruluşları çalışanlarına gereken önemi vermek ve başarılı çalışanlarını kurumda tutarak, kalifiye çalışanların kurumu tercih etmesini sağlamak durumundadırlar. Bu düşünceden hareketle çalışanların örgütsel iklim algılarının örgütsel bağlılıklarını etkileyip etkilemediğini belirlemek amacıyla bu çalışma gerçekleştirilmiştir.

Çalışma sonuçlarına göre örgütsel bağlılık ile örgütsel iklim ve alt boyutları (Yönetime katılma dereceleri, destekleyici liderlik, denetim, kurumsal güven) arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki bulunmuştur. Bu sonucu destekler nitelikte literatürde çalışmalar mevcuttur (Çağlar, 2008; McMurray et al., 2004). Örgütsel iklimin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre model istatistiki açıdan anlamlıdır. Bu modele göre örgütsel iklimin örgütsel bağlılığa pozitif etkisinin olduğu söylenebilir. Bu analiz sonuçlarına istinaden örgütün ikliminde yapılacak olan pozitif değişikliğin çalışanların örgütsel bağlılıklarını artıracığı söylenebilir. Bu sonuçların hastane yöneticileri ve insan kaynakları uzmanlarına devamsızlık, işten ayrılma ve işe karşı diğer olumsuz tutumları en aza indirme noktasında yardımcı olabileceği düşünülmektedir.

Çalışmanın diğer bir sonucuna göre çalışanların cinsiyetlerinin örgütsel iklim ve bağlılık düzeylerinde bir farklılık oluşturup oluşturmadığı incelendiğinde, cinsiyetin örgütsel iklim ve bağlılıkta istatistiksel olarak anlamlı bir fark oluşturmadığı görülmüştür. Benzer şekilde sağlık çalışanlarının örgütsel bağlılık düzeylerinde cinsiyetin anlamlı bir fark oluşturmadığı belirtilmiştir (Akbolat vd., 2015). Fakat literatürde bu sonuçların aksine sonuçlara da rastlamak mümkündür (Özkaya vd., 2006; Camcı, 2013). Örgütsel iklim ile cinsiyetin istatistiksel olarak bir farklılık göstermediği bulunmuştur. Literatürde örgütsel iklimin cinsiyete göre farklılaşmadığı yönünde bulgular mevcuttur (Gök, 2009; Paknadel, 1988; Özdemir, 2006).

Katılımcıların medeni durumlarının örgütsel iklim algılarında ve örgütsel bağlılıklarında istatistiksel açıdan bir farklılık oluşturmadığı tespit edilmiştir. Literatürde örgütsel bağlılık ile ilgili olarak kesin bir istatistiksel fark olduğunu söylemek mümkün olmasa da, evli bireylerin ekonomik sorumluluklarının varlığı işe devam etme noktasında evli olmayan bireylere göre etkili olduğu düşünülmektedir (Özkaya, 2006). Bu çalışma kapsamında katılımcıların örgütsel iklim ve örgütsel bağlılıklarında medeni durum ve cinsiyete göre istatistiksel bir farklılığın oluşmamasının sebebinin hızla değişen çevre ve yaşam koşullarından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Çalışmanın sonuçları katılımcıların eğitim durumlarının örgütsel iklim algılarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık oluşturduğunu göstermektedir. Farklılığın eğitim seviyesi lisans olan çalışanlar ile eğitim seviyesi lise ve ön lisans olan çalışanlar arasında olduğu görülmektedir. Bu durumda lisans eğitimine sahip çalışanların örgütsel iklim algıları lise ve ön lisans eğitimi almış olan çalışanların örgütsel iklim algılarından daha yüksek olduğu saptanmıştır. Çalışma kapsamında her ne kadar çalışanların eğitim durumuna göre örgütsel bağlılıklarında istatistiksel bir farklılık bulunmasa da literatürde tersi sonuçlar yer almaktadır (Tekindüz ve Tengilimoğlu, 2013; Akbolat, 2016). Bu çalışmalarda sağlık çalışanlarının eğitim düzeylerinin yükselmesinin örgütsel bağlılıklarını zayıflattığı sonucuna varılmıştır. Bu sonucu araştırmacılar Türkiye'deki sağlık çalışanı açısından dolayı işgörenlerin kolay bir şekilde iş bulması ile açıklamışlardır.

Çalışmanın sonuçları, örgütsel iklimi olumlu bulan sağlık çalışanlarının örgütsel bağlılık düzeylerinin de yüksek olduğunu göstermektedir. Sağlık çalışanları açısından çalışma koşullarının zorlukları ve sağlık hizmetlerinin kendisine ait özellikleri ile birlikte örgüt içerisinde algılanan genel hava çalışanların kuruma bağlılıklarını etkileyebilmektedir. Hastane yönetiminin sağlık çalışanlarının bağlılıklarını arttırması ve uzun süre örgüt hedefleri doğrultusunda çalışmalarını sağlamak için örgüt iklimini geliştirecek müdahalelerde bulunması önerilmektedir. Aksi takdirde bozulan örgüt iklimi algısı ile sağlık çalışanlarının örgütsel bağlılıklarının azalacağı ve çalışanlarda işe devamsızlık gibi örgüte olumsuz sonuçları olabilecek tutumlar gelişebileceği düşünülmektedir.

Bu çalışma sadece İstanbul ilinde hizmet veren bir özel hastane ile sınırlı tutulmuştur ve örgütsel iklim algıları ile bağlılıkları ölçülmüştür. Çalışmanın farklı coğrafi alanlarda, devlet ve özel hastaneler uygulanması ve çok değişkenli istatistiksel yöntemlerin kullanılması önerilmektedir.

## KAYNAKLAR

- AKBOLAT, M., IŞIK, O. ve TENGİLİMOĞLU, D. (2015). Personel Uygulamalarının Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Bağlılığın İş Tatminine Etkisi. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 17(2), 3-37.
- AKBOLAT, M., KAHRAMAN, G. ve ÖZTÜRK, T. (2016). Sağlık Çalışanlarının İş yaşamlarında Karşılaştıkları İş-Aile Çatışması Örgütsel Bağlılıklarının Etkileri mi?: Sakarya İli Örneği. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 19(2), 153-169.
- ALLEN, N. J., ve MEYER, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of occupational and organizational psychology*, 63(1), 1-18.
- AVCI, A. (2016). *Stres Faktörleri ve Örgütsel İklimin Çağrı Merkezi Çalışan Performansı Üzerine Etkileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- BALAY, R. (2014). *Örgütsel Bağlılık*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- CAMCI, V. (2013). *Çalışanların örgüte bağlılıkları ile iş performansı arasındaki ilişkinin incelenmesi: bankacılık sektöründe bir uygulama*. Doktora Tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- ÇAĞLAR, M. E. (2008). *Örgütsel İklimin örgütsel bağlılık üzerindeki Etkileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- ÇİMEN, M. (2017) Sağlık kurumlarında Örgütsel Bağlılık Edt. ÇİMEN, M. ve DENİZ, S. İçinde, *Sağlık Kurumları Yönetiminde Örgütsel Davranış Konuları*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- ÇOBAN, R. (2016). *Örgütsel iklim ile çalışan bağlılığı arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik bir araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- DENİZ, M ve ÇOBAN, R. (2016). Örgütsel İklimin Çalışan Bağlılığına Etkisi ve Bir Araştırma. *Birey ve Toplum*. 6(12), 49-72.
- EREN, E. (2008). *Örgütsel davranış ve Yönetim Psikolojisi*. 11. Baskı, İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- ETZİONİ, A. (1975). *A comprehensive analysis of complex organizations* (rev. ed.). New York, NY: Free Press
- GÖK, S. (2009). Örgüt ikliminin çalışanların motivasyonuna etkisi üzerine bir araştırma. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 6(2), 587-605.
- HERSCOVITCH, L. ve JOHN. P. (2002) Commitment to Organizational Change: Extension of a Three-Component Model. *Journal of Applied Psychology*, 87(3), 474-87.
- İBİCİOĞLU, H. (2000). Örgütsel Bağlılıkta Paradigmatik Uyumun Yeri, *Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 15(1), 13-22.
- KANTER, R.M. (1968). Commitment and Social Organization: A Study of Commitment Mechanisms in Utopian Communities”, *American Sociological Review*, 33(4), 499-517.
- LANDY, J. F. (1988). *Psychology Of Work Behavior*, California. USA
- Liderlik Modelleri <http://www.nlphaber.com/nlphaber-yazarlar-268/liderlik-modelleri.html>, Erişim Tarihi: 09/11/2017.
- LİTWİN, G.H. ve Stringer, R.A. (1968). *Motivation and Organizational Climate, Division and Research*, Harvard Business Scholl, Boston.
- MATHIEU, J. E. ve ZAJAC, D. M. (1990). A review and meta-analysis of the antecedents, correlates, and consequences of organizational commitment. *Psychological Bulletin*, 108(2), 171-194.
- MCMURRAY, A. J., SCOTT, D. R., ve PACE, R. W. (2004). The relationship between organizational commitment and organizational climate in manufacturing. *Human Resource Development Quarterly*, 15(4), 473-488.
- MEYER, J.P., L. J. STANLEY, N. ve PARFYONOVA, M. (2012). Employee Commitment İn Context: The Nature And Implication Of Commitment Profiles’ *Journal of Vocational Behavior*, 80, 1–16.
- MOWDAY, R.T., STEERS, R.M. ve PORTER, L.W. (1979). The Measurement Of Organizational Commitment”, *Journal of Vocational Behavior*, 14, 224-247.
- MOWDAY, R.T., PORTER, L.W. ve STEERS, R.M. (1982). *Employee-Organization Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover*, New York: Academic Press.
- NORTHCRAFT, G. B. ve NEALE, M. A. (1990). *Organizational behavior: a management challenge*. Chicago: Dryden Press.

- OBENG, K. ve I. UGBORO (2003) “Organizational Commitment Among Public Transit Employees: An Assessment Study”, *Journal of The Transportation Research Forum.*, 57(2), 83-98.
- ÖZDEMİR, F. (2006). *Örgütsel iklimin iş tatmin düzeyine etkisi: tekstil sektöründe bir araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- ÖZKAYA, M.O., DEVECİ KOCAKOÇ, İ. ve KARAA, E. (2006). Yöneticilerin Örgütsel Bağlılıkları ve Demografik Özellikleri Arasındaki İlişkileri İncelemeye Yönelik Bir Alan Araştırması. *Yönetim ve Ekonomi*. 13(2).77-96.
- PAKNADEL, C. (1988). *Örgütsel iklim ve iş doyumu*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- SCHULER, R. S. (1995), *Managing Human Resources*, New York: West Publishing Company.
- SEYHAN, M. (2014). *İşletmelerde Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Bağlılığı Etkileyen Faktörler: Gümrük Memurları Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Dönem Projesi, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- STEERS, R. M. (1977). Antecedents And Outcomes Of Organizational Commitment. *Administrative science quarterly*, 46-56.
- ŞENTURAN, Ş. (2014). *Örnek Olaylarla Örgütsel Davranış*, İstanbul: Beta Basım AŞ.
- TEKİNGÜNDÜZ S. ve TENGİLİMOĞLU D. (2013) Hastane Çalışanlarının İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Güven Düzeylerinin Belirlenmesi. *Sayıştay Dergisi*. 91, 77-103.
- TUTAR, H. (2016). *Örgütsel Davranış (Örgüt Teorileri ve Çağdaş Yaklaşımlar Açısından)* 1.baskı. Ankara: Detay Yayıncılık..
- TUTAR, H., ve ALTINÖZ, M. (2010). Örgütsel İklimin İş gören Performansı Üzerine Etkisi: Ostim İmalât İşletmeleri Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(2), 196-218.
- Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü, <https://www.tide.org.tr/uploads/news/SertifikasyonElKitabi.pdf>, Erişim Tarihi: 09/11/2017.
- YILDIRIM, F. (2002), *Çalışma Yaşamında Örgüte Bağlılık ve Örgütsel Adalet İlişkisi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- YÜCELER, A. (2009). Örgütsel Bağlılık ve Örgüt İklimi İlişkisi: Teorik Ve Uygulamalı Bir Çalışma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (22), 445-458.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**ALT SINIR TEMELİNE DAYALI AĞIRLIKLI TAVLAMA YÖNTEMİ İLE  
KUTULAMA PROBLEMİNİN ÇÖZÜMÜ**

**SOLUTION OF BIN PACKING PROBLEM WITH WEIGHTED ANNEALING METHOD  
BASED ON LOWER BOUND**

**Neriman İNAK**

Bağımsız Araştırmacı, ninak@denizli.bel.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-9559-8540>

**Sezai TOKAT**

Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü, stokat@pau.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0003-0193-8220>

**Kenan KARAGÜL<sup>1</sup>**

Dr. Öğretim Üyesi, Pamukkale Üniversitesi Lojistik Bölümü, kkaragul@pau.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-5397-4464>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 11.04.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 19.07.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.414467**

**Öz**

Bu çalışmada bir boyutlu kutulama problemi için yeni bir iki aşamalı, sezgisel ve melez çözüm yöntemi sunulmuştur. Başlangıç çözümü oluşturmak için alt sınıra dayalı sezgisel bir başlangıç çözüm algoritması önerilmiştir. Önerilen sezgisel ile birlikte literatürde yer alan diğer yerleştirme algoritmaları ele alınmış, elde edilen sonuçlar literatürde ulaşılan sonuçlarla karşılaştırılmıştır. Başlangıç çözümü sonrası elde edilen çözüme ağırlıklı tavlama yöntemiyle birlikte yer değiştirme algoritmaları uygulanmış ve kullanılan kutu sayısını minimize etmek amaçlanmıştır. Literatürde yer alan test kümeleri çözülmüş, çözüm süreleri ve elde edilen sonuçlar bilinen en iyi sonuçlarla ve geliştirilen diğer yöntemlerle karşılaştırılmıştır. Literatür ile yapılan karşılaştırmalarda önerilen sezgisel yöntemin daha kısa sürede çözüme ulaştığı gözlemlenmiştir. Ayrıca çözülen test kümesinin 2 örneğinde literatürdeki en iyi bilinen çözümden daha iyi çözümler elde edilmiştir. Bu bağlamda, önerilen iki aşamalı, sezgisel ve melez çözüm yaklaşımının umut vaat eden bir yaklaşım olduğu yapılan analizler ile ortaya koyulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Kutulama Problemi, Ağırlıklı Tavlama, Sezgisel Algoritma

**Abstract**

In this study, a new two-stage, heuristic and hybrid solution method is presented for one dimensional bin packing problem. A heuristic initial solution algorithm based on the lower bound is proposed to create the initial solution. In addition to the proposed heuristics, other placement algorithms in the literature are discussed, and the results obtained are compared with the results obtained in the literature. Swap algorithms together with the weighted annealing method are applied to the results of the initial solutions, and it is aimed to minimize the number of bins used. The test sets in the literature are solved, the resolution times and the results obtained are compared with the best known solution in the literature and other developed methods. In comparisons with the literature, it has been observed that the proposed heuristic method achieves the solutions in a shorter time. In addition, 2 solutions of the solved test set yielded better solutions than the best known solution in the literature. In this context, the analysis suggested that the proposed two-stage, heuristic and hybrid solution approach is a promising approach.

**Keywords:** Bin Packing Problem, Weighted Annealing, Heuristic Algorithm

<sup>1</sup> Sorumlu yazar

## EXTENDED SUMMARY

### Background

The bin packing problem, which is a combinatorial optimization problem with some similarities with the classical knapsack problems, is defined in different forms such as stock-cutting, vehicle loading, air cargo loading, container loading, scheduling, knapsack problem depending on the application being discussed. The bin packing problem, which is the problem of how to best locate the objects with the least usable length, area or volume, is classified as one, two or three dimensional according to the number of dimensions used. Regardless of the size of the bin packing problem, the solution is a non-polynomial NP-hard problem. This problem is confronted in many areas such as logistics, textile, and computer science in real life. While there are exact solutions for small scale problems, it is not possible to find an exact solution for large scale problems. Heuristic methods such as genetic algorithms, simulated annealing, weighted simulated annealing, tabu search are the most used solution approaches in the literature to obtain optimal or near optimal solutions for large scale problems.

### Research Problem

In this study, one-dimensional bin-packing problem is considered where it is aimed to place objects in a single dimension with a minimum length within a certain length in one dimensional bin packing problems.

### Methodology

In this study, a new two-stage, heuristic and hybrid solution method is presented for one dimensional bin packing problem. A heuristic initial solution algorithm based on the lower bound is used to create the initial solution.

As the second stage of the problem solution phase, weights were assigned to the elements together with the weighted annealing method and the initial solutions were rearranged using swapping operations. Along with the weighted annealing and swapping operations, fewer number of bins have been used than the total number of bins used for the initial solution. In this study, Swap (1,0), Swap (1,1) and Swap (1,2) algorithms are used as swapping operations.

### Literature Review

For the one dimensional bin-packing problem, a similar two-stage solution method is used by Loh et al (2006) where the initial solutions are obtained by using first fit decreasing, a weighted annealing method is used with swapping operations whereas Swap(2,2) is also used. In our study, the point of origin is to show that better results in a shorter time could be obtained than the results given in Loh et al (2006).

### Results and Conclusions

The test sets in the literature are solved, the resolution times and the results obtained are compared with the best known solution in the literature and other developed methods. In comparisons with Loh et al (2006), it has been observed that the proposed heuristic method achieves the solutions in a shorter time. In addition, two solutions of the solved test set yielded better solutions than the best known solution of Loh et al (2006). In this context, the analysis suggested that the proposed two-stage, heuristic and hybrid solution approach is a promising approach. As a further study, this method can be investigated for two-dimensional and three-dimensional bin packing problems. In addition, it may contribute to the development of a new perspective in the research studies on the solutions of combinatorial problems such as traveling salesman problem, knapsack problem, maximum satisfaction problem and vehicle routing problem.



## GİRİŞ

Klasik sırt çantası problemleriyle bazı benzerlikleri olan kombinatoriyal bir optimizasyon problemi olan kutulama problemi (BBP: bin packing problem) ele alınan uygulamaya bağlı olarak stok kesme, araç yükleme, hava kargo yükleme, konteynır yükleme, çizelgeleme, sırt çantası problemi gibi farklı biçimlerde tanımlanmaktadır (Sridhar ve diğ.,2017b). Kutuların içerisine en az kullanılmayan uzunluk/alan/hacim kalacak şekilde nesnelerin en iyi nasıl yerleştirileceğinin araştırılması problemi olan kutulama problemi boyut sayısına göre bir boyutlu, iki boyutlu ve üç boyutlu olarak sınıflandırılır (Sridhar ve diğ., 2017a).

Bir boyutlu kutulama problemlerinde (1-D BPP : 1-dimensional bin packing problem); tek boyutta, belirli bir uzunluk içinde en az uzunluk kalacak şekilde nesnelerin yerleştirilmesi ele alınır. Kullanılacak kutulama alanının ve yerleştirilecek nesnelerin iki boyutlu olduğu iki boyutlu kutulama probleminde (2-D BPP: 2-dimensional bin packing problem) bir alan içine en az boşluk kalacak şekilde nesnelerin yerleştirilmesi hedeflenir. En yaygın olarak bilinen kesme ve yükleme problemleri 2-D BPP için örnektir (Ensari, 2007). Üç boyutlu kutulama problemi (3-D BPP : 3-dimensional bin packing problem) çözülmesi oldukça zor kutulama problemidir. Bu problemde kutular ve kutulara yerleştirilecek olan nesneler üç boyutludur. Uygulama da en sık rastlanan 3-D BPP örneği konteynır yükleme problemidir.

Boyutu ne olursa olsun kutulama problemi, çözümünü polinom zamanlı olmayan NP-zor bir problemdir (Garey ve Johnson, 1979). Bu problem gerçek hayatta lojistik, tekstil, bilgisayar bilimleri gibi pek çok alanda karşımıza çıkmaktadır. Küçük ölçekli problemler için kesin çözümler bulunabilirken büyük ölçekli problemler için kesin çözüm bulmak mümkün olmamaktadır. Büyük ölçekli problemler için optimal/optimale yakın çözümleri elde etmek için genetik algoritmalar, tavlama benzetimi, ağırlıklı tavlama benzetimi, tabu araması gibi sezgisel yöntemler literatürde en çok kullanılan çözüm yaklaşımlarıdır.

Kutulama problemlerini çözmek için kutulama problemlerinin boyutları ve problemlerin ortaya çıktığı endüstriyel problemlere bağlı kısıtlarını dikkate alan farklı yaklaşımlar geliştirilmesi çabaları, araştırmacılar için önemli bir araştırma alanını oluşturmaktadır. Bu araştırma sürecinde hem matematiksel hem de sezgisel yöntemlerin geliştirilmesi ve çözüm yaklaşımı olarak kullanma çabaları artarak devam etmektedir.

Kutulama problemine ilişkin teorik ve uygulamalı çalışmalar 1930'lu yıllardan bu yana devam etmektedir. Bu problemin çözümü için ilk matematiksel yöntemler Rusçası 1939 yılında basılan bir çalışmada önerilmiştir (Kantorovich, 1960). Kutulama problemi için Dantzig ve Philip (1960) ve Ford ve Fulkerson (1961) tarafından geliştirilen yöntemlerden yararlanarak Gilmore ve Gomory (1961) sütun oluşturma kavramını geliştirmişlerdir. Coffman, Garey, ve Johnson (1997) tarafından yapılan bir literatür araştırmasında yaklaşım (approximation) algoritmalarının kapsamlı bir incelemesi yapılmıştır. İlk sığan azalan (first fit decreasing) algoritması (ISAA) (Eilon ve Christofides, 1971; Johnson vd., 1974) ve en iyi sığan azalan (best fit decreasing) algoritması (ESAA) (Johnson vd., 1974) başlangıç çözümleri elde etmek için en sık kullanılan iki algoritmadır. Martello ve Toth Prosedürü (MTP), dal-ve-sınır prosedürü bir boyutlu kutulama problemi için kullanılan en eski yöntemlerden biridir (Martello ve Toth, 1987). Bu yöntem pek çok çalışmada karşılaştırma yapmak için en temel referans olarak kullanılmıştır.

Hübscher ve Glover (1994) tarafından eşdeğer birden çok işlemcide birden çok görevin çizelgenmesi probleminde boş zamanların minimizasyonu için bir Tabu Arama algoritması önerilmiştir. Bu çizelgeleme problemi çoklu kutulama probleminin (multiple bin packing problem) özel bir biçimi ile eş biçimlidir. Araştırmacılar etkin bir çeşitlendirme (diversity) yöntemine dayanan genişletilmiş Tabu Arama algoritması ile kutulama problemine oldukça kaliteli çözümler üretmişlerdir.

Falkenauer (1996) kutulama problemi için melez gruplama genetik algoritması (HGGA) önermiştir. Scholl ve arkadaşları (1997), çeşitli sınırları, indirgeme prosedürlerini, sezgisel yöntemleri ve yeni bir dallandırma şemasını da bir araya getirerek kesin bir çözüm yöntemi olarak yeni bir dal-sınır prosedürü (BISON) önermişlerdir.

Carvalho (1999) ve Vanderbeck (1999) sütun oluşturma ve dal-sınır yaklaşımlarına dayalı kesin algoritmalar önermişlerdir. Daha sonra Schwerin ve Wäscher (1999), kullanılacak kutu sayısının, stok kesme probleminden türetilmiş yeni bir alt sınırın kullanılması ile MTP'nin çok daha iyi sonuçlar verdiğini göstermişlerdir. Ho ve Gupta (1999) tarafından yapılan çalışmada kutularda kalan toplam ağırlığı en aza indirmek için minimum aylak kapasite (MAK) algoritmasını önermişlerdir. Ho ve Gupta çalışmalarında ISAA, ESAA ve MAK algoritmaları için bir karşılaştırma yapmışlardır. Fekete ve Schepers (2001), kutulama problemi için eşlenik uygunluk fonksiyonlarına (dual feasible functions) dayanan bir alt sınır sınıfı ortaya koymuştur. Böylece, eşlenik uygunluk fonksiyonlarıyla alt sınırlar elde etmek için basit ve hızlı bir yaklaşım önerilmiştir. Fleszar ve Hindi (2002), kutulama problemi için birkaç yeni sezgisel yöntem önermiştir. Önerilen sezgisellerden en etkili olanı değişken komşuluk araması (variable neighborhood search) (DKA) (Hansen ve Mladenović, 1999) meta-sezgiseli ile Fekete ve Schepers (2001) tarafından önerilen yeni alt sınırların kullanılmasına dayanan bir yöntemdir. Önerilen bu sezgiselde sarsımlı minimum aylak kapasite (SMAK) ve DKA bir arada kullanılmaktadır. Elde edilen sonuçlar standart MAK, yeni MAK tabanlı sezgisel, gevşetilmiş (relaxed) MAK (GMAK), SMAK ve örnekleme (sampling) MAK (ÖMAK) algoritmalarıyla karşılaştırılmıştır. MAK ve sezgisel MAK gibi yaklaşımların en kötü performansı ise Caprara ve Pferschy (2004, 2005) tarafından incelenmiştir.

Alvim, Ribeiro, Vanderbeck ve Alosie (2001) alt sınır tekniklerini de içeren özel bir prosedür olarak melez iyileştirme sezgiselini önermişlerdir. Bu çalışmaya ek olarak yine Alvim ve arkadaşları (2004), yaptıkları bir çalışmada melez iyileştirme sezgiselini eşlenik kutulama problemi için kullanmışlardır. Bhatia ve Basu (2004), çok kromozomlu genetik gösterim yaklaşımı ve daha iyi sığan bir sezgisel yöntem önermişlerdir. Genetik algoritmayı kullanarak kutulama problemini çözmek için çok kromozomlu bir genetik kodlama ve küme tabanlı genetik operatörler önerilen yaklaşımın çekirdeğini oluşturmaktadır. Daha iyi sığan sezgisel yöntemle zenginleştirilmiş genetik algoritmanın performansı HGGA ile karşılaştırılmıştır.

Loh ve arkadaşları (2006) ise ağırlıklı tavlama benzetimini temel alan bir sezgiseli kutulama problemlerinin çözümü için önermişlerdir. Bu çalışmada başlangıç çözümü elde etmek için ISAA kullanılmış, başlangıç çözümlerinin kalitelerinin geliştirilmesi için ağırlıklı tavlama benzetimi ve yer değiştirme operatörleri kullanılmıştır. Bu yöntem melez iyileştirme sezgiseli ile karşılaştırılmıştır (Loh vd., 2006). Singh ve Gupta çalışmalarında genetik algoritma ve sezgisel yaklaşımı birleştiren melez durağan durum gruplamalı genetik algoritma (hybrid steady-state grouping genetic algorithm) H-SGGA + SMAK yöntemi ile diğer MAK algoritmalarını karşılaştırmıştır (Singh ve Gupta, 2007). Kutulama problemlerinde evrimsel algoritmalar Poli (2007) tarafından incelenmiştir. Yapılan çalışmada nesne-boyut histogramıyla kutu-boşluk histogramını eşleştirme kavramına dayanan yeni bir algoritma önerilmiştir. Yaklaşımda, histogramlar arasındaki farkı en aza indirmek için nesnelerin nasıl önceliklendirileceğine karar veren yapısal bir sezgisel mekanizma kullanmışlardır. Böyle bir fonksiyon doğrusal kayıt tabanlı genetik programlama sistemi kullanılarak geliştirilmiştir. Geliştirilen bu yöntem ESAA ile karşılaştırılmıştır. Evrimsel algoritmalarla ilgili Rohlfshagen ve Bullinaria (2007) tarafından da bir çalışma yapılmıştır. Hashim ve arkadaşları tarafından yapılan çalışmada bir boyutlu kutulama probleminin başlangıç çözümlerinin elde edilmesi için kesin (exact), rastgele (random), ilk sığan (first fit) (ISA), en iyi sığan (best fit) (ESA), ISAA ve ESAA yaklaşımları karşılaştırılmıştır (Hashim vd., 2014). Gourgand ve diğ. (2014) tarafından yapılan bir çalışmada HCT (hospital community of territoriality) problemi olarak adlandırılan eylem planlaması ve kaynak ataması sorununu modellemek için

kutulama problemi çözüm yaklaşımı kullanılmıştır. HCT, Fransa'da kurulan bir topluluktur ve farklı yerlerdeki kaynakların organize edilmesi ve planlanması ile kaynak kullanım verimliliğini artırmayı amaçlamaktadır. Burada geliştirilen düşünce, tıp alanındaki sınavların farklı coğrafi bölgelere ve dönemlere atanması ile kaynakların küresel etkinliğinin geliştirilmesini sağlamaktır. Bu problemde eylemlerin mümkün olan en kısa sürede yapılmasını ve bu sayede tahsis edilen toplam sürenin en küçük olmasını sağlamak amacı ile her bir eylem bir kaynağa ve bir periyoda atanır. Bu çalışmada çözüm yöntemi olarak meta-sezgisel ve sığan algoritmalarının (sonraki sığan yer algoritması (next fit algorithm)), ISA, ESA birleşiminden oluşan melez bir yöntem kullanılmıştır (Gourgand vd., 2014). 2016 yılında Delorme, Iori ve Martello (2016) kutulama probleminin tam olarak çözümü için geliştirilen en önemli matematiksel modelleri ve algoritmaları gözden geçirmek ve mevcut en yeni yazılım araçlarının performansını en son teknoloji bilgisayarlarda deneysel olarak değerlendirmek amacıyla bir çalışma yapmıştır. Yine Ozcan ve arkadaşları (2016) yaptıkları bir çalışmada CUDA kullanarak grafik işlem biriminin gücünden yararlanan gruplama genetik algoritmasını önermişlerdir. Sridhar ve arkadaşları (2017b), GA ile çok-kısıtlı kutulama problemleri için etkin çözüm yöntemleri önermişler ve bu önerilen yaklaşımın bu tip lojistik problemlerinin çözümünde etkin bir yaklaşım olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Bu çalışmada bir boyutlu kutulama problemi için ağırlıklı tavlama yaklaşımı önerilmiştir. Ağırlıklı tavlama yaklaşımı bir boyutlu kutulama problemi gibi kombinatoriyal bir optimizasyon problemine uygulandığında arama alanının farklı noktalarına sıçramalar oluşturularak arama alanı genişletilir. Bu sıçramalar bir sonraki iterasyonda elde edilen maliyet/kar kazanımlarına bağlı olarak ağırlık atamaları ile kontrol edilir. Ağırlık atama işlemleri yerel arama operatörleri uygulanarak elde edilen çözümler geliştirilir.

## 1. BAŞLANGIÇ ÇÖZÜMÜ İÇİN KULLANILAN ÇÖZÜM YÖNTEMİ

Kutulama problemleri temel olarak iki aşamalı bir çözüm yaklaşımı kullanılarak çözülür. İlk aşamada uygun bir algoritma kullanılarak başlangıç çözümleri elde edilir. İkinci aşamada elde edilen başlangıç çözümlerine başka bir algoritma uygulanarak optimal/optimale yakın çözümleri elde edilmeye çalışılır. Bu çalışmada başlangıç çözümlerinin elde edilmesi için alt sınır temelli bir sezgisel kullanılacaktır. İkinci aşamada ise bu başlangıç çözümleri önerilen ağırlıklı tavlama benzetimi ve yer değiştirme operatörlerine dayanan bir sezgiselle geliştirilecektir. Bu bağlamda alt sınır kavramı ve önerilen alt sınır temelli başlangıç çözüm yaklaşımı aşağıda verilmiştir. Kutulama problemi için "alt sınır değeri ( $LB$ :lower bound)" aşağıdaki gibi açıklanmaktadır.

Kutulama problemi için belirgin bir alt sınır ( $LB$ ) denklem (1) ile hesaplanabilir.

$$LB = \lfloor \sum_{i \in I} S_i / C \rfloor \quad (1)$$

$S_i$  :  $i$ . nesnenin boyutu,

$C$ : Kutu kapasitesi olmak üzere,

$LB$  (Alt Sınır)'nin, boyut  $S_i$ 'nin kapasite  $C$ 'ye göre yeterince küçük olduğu problemler için "iyi" sonuçlar elde edilmesi beklenebilir.  $LB$  aslında, nesnelerin farklı kutular arasında bölünebileceği varsayımına dayanır. Dolayısıyla yaklaşımın getirdiği hata, genellikle verinin süreklilik eğilimi göstermesiyle azalır (Loh vd., 2006).

### *Alt Sınıra Dayalı Sezgisel Başlangıç Çözüm Algoritması*

Başlangıç çözümü oluşturmak için kullanılan alt sınıra dayalı sezgisel başlangıç çözümünde (ASSBC) öncelikle kutulanacak nesnelere için denklem (1) kullanılarak bir  $LB$  değeri hesaplanır. Hesaplanan  $LB$  değeri kadar kutu açılır. Daha sonra nesnelere büyükten küçüğe sıralanır ve birinci nesne

birinci kutuya ikinci nesne ikinci kutuya şeklinde açılan kutulara nesnelere son kutuya kadar yerleştirilir. Son kutuya gelindiğinde sıradaki nesne yine sonuncu kutuya, bir sonraki nesne ise sonuncudan bir önceki kutuya yani  $(LB - 1)$ 'nci kutuya yerleştirilir. Algoritma nesne kalmayınca kadar bu şekilde devam eder (Beisiegel vd., 2005). Eğer kutular dolmuş ve elimizde hala yerleştirilemeyen nesne varsa kalan nesnelere için algoritma tekrarlanır. Algoritma 1'de ASSBC'nin sözde kodu verilmiştir.

**Algoritma 1:** ASSBC Sözde Kodu (Beisiegel ve ark. 2005)

1. Nesnelere kümesi  $S$ 'yi büyükten küçüğe sırala.
2. Kullanılacak tüm kutuları kapat.
3. Liste  $S$  için en uygun  $LB$  hesapla.
4. Nesnelere için  $LB$  kadar kutu aç.
5. Listedeki nesnelere sırayla açılmış olan kutulara yerleştir.
6. Kutulara yerleştirilen nesnelere listeden sil.
7. Listede yerleştirilecek nesne kalmadı ise dur.
8. Eğer kapalı kutular kümesi boş değilse adım 3'e git, aksi takdirde kalan kutuları yerleştir.

Bu çalışma kapsamında önerilen başlangıç çözümleri algoritmasının etkinliğini belirlemek üzere üç farklı test problemi kümesi kullanılmıştır. Bu test problemleri OR Library'den alınmıştır (Beasley, 1990). İlk test kümesi Falkenauer (1996) tarafından geliştirilen U serisi olarak adlandırılan, düzgün dağılımlı, 20 adet test problemine sahip, kutu kapasitesinin 150 olarak belirlendiği test kümesi problemleridir. Bu seride U120, U250, U500 ve U1000 olmak üzere 4 farklı örnek kümesi bulunmaktadır ve her bir grup içerdikleri nesne sayısına göre isimlendirilmiştir. Örneğin U120 test kümesi 120 nesneye sahiptir. İkincisi Wäscher ve Gau (1996)'dan alınan 17 probleme sahip Gau test kümesidir. Her problem farklı nesne sayısına sahiptir. Son olarak da J. Schoenfeld'in 28 örnekten oluşan hard28 test kümesi başlangıç sezgisel algoritmasının performans analizi için kullanılmıştır.

Test kümesinde bulunan örnek sayısı  $N$  ile ifade edilmiştir. Referans çözümlere ulaşıp ulaşılmadığını gösteren değerler "başarı oranı" sütununda yer almaktadır. Bu sütun "Optimum sonuca ulaşılan örnek sayısı / Toplam örnek sayısı" oranını göstermektedir. Örneğin u120 kümesinin ilk sıranın algoritmasıyla çözümünde hiçbir örnekte optimum sonuca ulaşamamıştır. Bu yüzden başarı oranı  $0/20$ 'dir. Yine elde edilen sonuçlara göre mutlak sapma ve bağıl sapma hesaplanmıştır. Mutlak sapma; literatürdeki en iyi bilinen çözüm (best known solution) (EIBC) ile elde edilen çözüm arasındaki farkın mutlak değerinin alınmasıyla elde edilir. Her bir test kümesindeki yine her bir örnek için mutlak sapma denklem (2)'deki gibi hesaplanır. Bağıl sapma denklem (3) ile hesaplanır (Hashim vd., 2014). Bağıl sapma için de ortalama ve maksimum değerler tablolarda gösterilmektedir. Mutlak sapma ve bağıl sapma sırasıyla denklem (2) ve denklem (3) ile hesaplanır.

$$\Delta x = |x_0 - x| \quad (2)$$

$$BS = \frac{\Delta x}{x_0} \quad (3)$$

Denklem (2) ve (3) ait terimlerin açıklanması:

$\Delta x$  : Mutlak Sapma

$BS$ : Bağıl Sapma

$x_0$  : En İyi Bilinen Çözüm (EIBC),

$x$  : Bulunan çözüm.

Tablo 1: ASSBC'ye göre sonuçlar

Test Kümesi	N	Başarı Oranı	Mutlak Sapma		Bağıl Sapma		Süre
			Ortalama	Maksimum.	Ortalama.	Maksimum	Ortalama (sn.)
U120	20	0/20	4.55	6	0.090	0.130	0.001
U250	20	0/20	9.40	10	0.092	0.100	0.003
U500	20	0/20	19.60	22	0.097	0.112	0.006
U1000	20	0/20	36.45	42	0.098	0.106	0.011
Gau1	12	5/12	0.58	1	0.040	0.833	0.002
Gau2	5	2/5	0.60	1	0.040	0.909	0.001
Hard28	28	0/28	3.00	5	0.040	0.074	0.002
<b>Ortalama</b>	17.85	1/17.85	10.59	12.42	0.071	0.323	0.004

ASSBC yaklaşımı Visual Studio ortamında C++ programlama dili ile kodlanmıştır. Testler için kullanılan bilgisayar, Windows 7 Enterprise işletim sistemi üzerinde çalışmaktadır ve 4 GB RAM ile 2.26 GHz Intel ® Core™ 2 Duo CPU'ya sahiptir. Tek CPU kullanılmıştır. Tablo 1'de test kümelerine ait ASSBC çözümlerine ait sonuçlar özetlenmiştir.

## 2. KUTULAMA PROBLEMİ ÇÖZÜMÜNDE AĞIRLIKLI TAVLAMA SEZGİSELİ

Bir boyutlu kutulama probleminde  $n$  tane nesne özdeş kutulara yerleştirilmeye çalışılacaktır. Her bir kutunun kapasitesi  $C$ 'dir. Amaç, kapasite kısıtlarını ihlal etmeden kutu sayısını en aza indirmektir. Bu amacı sağlamak için ağırlıklı tavlama (weighted annealing) algoritması kullanılmıştır.

### 2.1. Ağırlıklı Tavlama Kavramı

Ağırlıklı tavlama, kombinasyonel optimizasyon problemlerinin çözümünde kullanılmak üzere Elidan, Ninio ve Schneider (2002) tarafından geliştirilmiştir. İlk olarak 2002 yılında Elidan ve Ninio (2002) genel makine öğrenme problemlerinde geliştirilmiş hipotezleri keşfetmek için küresel aramayı (global search) yerel arama ile birleştiren bir yaklaşım sunmuştur. Bu çalışmada eğitim verilerini bozan yerel maksimumlardan kaçma stratejileri üzerinde durulmuş, eğitim örneklerini yeniden ağırlıklandırmak için basit stratejiler sunulmuştur. Bu bağlamda eğitim örneklerinde  $W$  (ağırlık) göz önüne alınacak şekilde puanlar arttırılmıştır (Elidan vd., 2002). Ninio ve Schneider (2005) tarafından yapılan bir çalışmada gezgin satıcı problemi ele alınmış, sistemin her bir bileşenine bir ağırlık atanarak yeni bir ağırlıklı maliyet fonksiyonu tanımlanmıştır. Ağırlıklı tavlama elde edilen sonuçlar açgözlü algoritması (greedy algorithm) ve benzetimli tavlama ile karşılaştırılmış, ağırlıklı tavlamanın benzetimli tavlama göre daha kısa sürede daha iyi sonuçlar verdiği gözlemlenmiştir (Ninio ve Schneider, 2005).

Ağırlıklı tavlama; benzetimli tavlama ve deterministik tavlama gibi diğer meta-sezgisel algoritmalarından farklı bazı özelliklere sahiptir. Özellikle benzetimli tavlama ve deterministik tavlama bir başlangıç çözümüyle başlar ve kötüleşen taşıma içeren yerel aramada bir dizi işlem gerçekleştirir. Bozulan bir taşımaya, amaç fonksiyonu değeri belirli bir eşğin ötesinde kötü olmadığı sürece izin verilebilir. Ağırlıklı tavlama sadece amaç fonksiyonunu dikkate almaz. Aynı zamanda, bir optimizasyon çalışmasının her aşamasında çözülmüş arama alanının ne kadar iyi kullanıldığına bakar. Bir boyutlu kutulama problemi gibi kombinasyonel optimizasyon problemlerine uygulandığında, ağırlıklı tavlama yaklaşımı arama alanının farklı noktalarında bozulmalar oluşturarak komşu aramayı hızlandırmayı ve arama alanını genişletmeyi amaçlar. Bozulmalar bir sonraki iterasyonda elde edilen kazanımlara bağlı olarak ağırlık atamaları ile kontrol edilir. Yerel optimum için arama hızlandırılmış ve çözüm kalitesi ağırlıklı tavlama ile geliştirilmiş olmalıdır (Loh vd., 2006).

### 2.2. Bir Boyutlu Kutulama Problemi İçin Ağırlıklı Tavlama Algoritması

Bir boyutlu kutulama problemi için ağırlıklı tavlama algoritması Algoritma 2'de verilmiştir.

**Algoritma 2:** Bir Boyutlu Kutulama Problemi İçin Ağırlıklı Tavlama Algoritması (Loh vd., 2006)

- 1) ISAA algoritması kullanarak başlangıç çözümü oluşturulur.
- 2) Başlangıç çözüme dayanarak kutular için bir dizi ağırlık hesaplaması ve ataması yapılır, her bir kutu için kalan artık kapasiteler hesaplanır.
- 3) Kutuların tüm çiftleri arasında yer değiştirme (swap) işlemi yapılarak yerel arama yapılır. Amaç fonksiyonu, herbir kutuya yerleştirilen nesnelerin toplam büyüklüklerinin karelerinin toplamını maksimum yapmaktır.
- 4) Bir önceki iterasyonun sonuçlarına göre yeni ağırlık dizisi hesaplanarak tekrar ağırlıklandırma yapılır.
- 5) Durma kriterlerine ulaşıncaya kadar 3. adıma geri dönlür.

### 2.2.1 Amaç Fonksiyonu

Bir boyutlu kutulama problemi için denklem (4)'te ifade edilen amaç fonksiyonu, herbir kutuya yerleştirilen nesnelerin boyutları toplamının karelerinin toplamını maksimize eder (Loh vd., 2006). Amaç fonksiyonunun yapısını gösteren bir örnek Şekil 1'de verilmiştir.

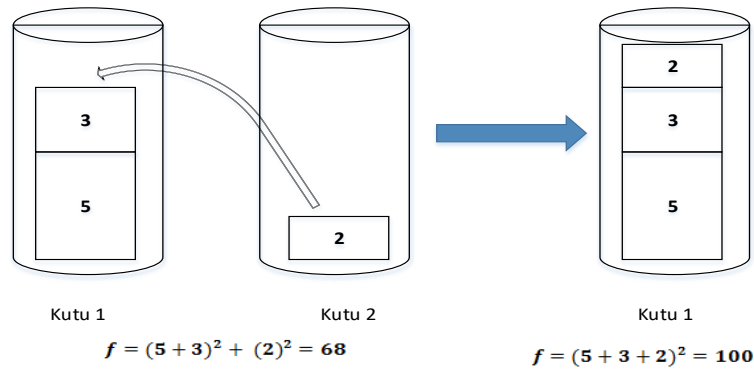
$$Max f = \sum_{i=1}^p (l_i)^2 \quad (4)$$

$$l_i = \sum_{j=1}^{q_i} t_{ij} \quad (5)$$

$l_i$  :  $i$ . kutudaki öğelerin boyutlarının toplamını

$t_{ij}$  :  $i$ . kutudaki  $j$ . öğenin boyutunu

$q_i$  :  $i$ . kutudaki öğelerin sayısını temsil etmektedir.



**Şekil 1:** Kutuların karelerinin toplamını maksimum yapmak

Şekil 1'de 2 farklı kutuda yer alan nesnelerin ağırlıklarına göre amaç fonksiyonu hesaplandığında elde edilen sonuç 68'dir. Ardından yer değiştirme işlemi yapılarak nesneler tek bir kutuda toplanmıştır. Bu durumda amaç fonksiyonu 100 olarak hesaplanmış yani kutuya yerleştirilen nesnelerin boyutlarının kareleri toplamı maksimize edilmiştir.

### 2.2.2 Ağırlık Atama

Nesnelerin boyutlarındaki değişiklikler herbir kutuya farklı ağırlıklar atanarak elde edilir ve bunlar her iterasyonda tekrar hesaplanır.  $i$  kutusuna atanan ağırlık  $W_i$  ile gösterilir ve (6) ve (7) denklemleri ile hesaplanır (Loh vd., 2006). Ağırlık hesaplama Şekil 2'deki görsel bir örnek üzerinde gösterilmiştir.

$$W_i = 1 + Kr_i \quad (6)$$

$$r_i = \left( \frac{c - l_i}{c} \right) \quad (7)$$

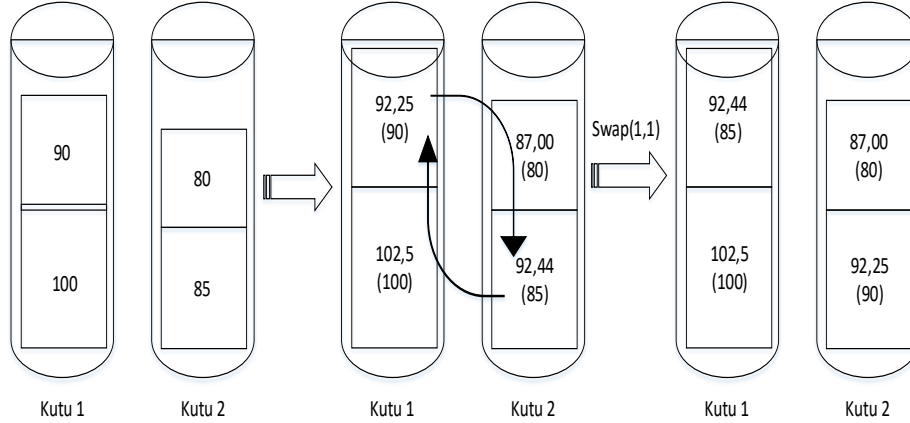
$l_i$  :  $i$ . kutudaki nesnelerin boyutları toplamı

$r_i$  :  $i$ . kutunun nesnelerin yerleştirilmesinden sonra kalan boş kapasite oranı

$C$  : kapasite

$K$  : sabit değer

$$C = 200 \quad K = 0.5 \quad W_i = 1 + 0.5 \left( \frac{200 - l_i}{200} \right) \quad W_1 = 1.0250 \quad W_2 = 1.0875$$



Şekil 1: Ağırlık hesaplama (weight calculation) (Loh vd., 2006)

$$f' = (102.50 + 92.25)^2 + (87.00 + 92.44)^2 = 70126.3$$

$$f'_{yeni} = (102.50 + 92.44)^2 + (87.00 + 92.25)^2 = 70132.2$$

Şekil 2'de ilk durumda amaç fonksiyonu hesaplanmış daha sonra (6) ve (7) denklemlerine göre bir ağırlık değeri hesaplanarak ve yer değiştirme işlemleri yapılarak kutularda yer alan elemanların mevcut durumu yeniden belirlenmiştir. Bu işlemlerden sonra tekrar amaç fonksiyonu hesaplanmış ve bu değer maksimize edilmeye çalışılmıştır.

### 2.2.3 Tavlama Benzetimi

Tavlama; malzemeyi belirli bir süre (tavlama sıcaklığına kadar) ısıtıktan sonra, yavaş yavaş soğutmaktır. Tavlama, malzemeyi rahatlatmak, yumuşatmak ve iç yapıyı daha kullanılabilir hale getirmek için yapılan ısı işlemlerinin geneline verilen addır. Isıl işlem, bir katının sıcaklığının belirli bir maksimum dereceye kadar artırılarak tekrar azaltılması işlemidir. Maksimum sıcaklıkta kristalin tüm molekülleri, kendilerini rasgele olarak sıvı faza ayarlar. Sonra, erimiş kristalin sıcaklığı kristal yapı soğutuluncaya kadar düşürülür. Soğuma uygun şekilde yapılırsa kristal yapı çok düzenli olur (Kirkpatrick vd., 1983).

Tavlama benzetimi katıların fiziksel tavlama süreci ile olan benzerlikleri kullanarak geliştirilmiştir. Katıların ısıtılması ve sonra yavaş yavaş soğutulması esasına dayanır. Kirkpatrick ve arkadaşları (1983) tarafından önerilmiştir. Tavlama benzetiminde, amaç fonksiyonunda artışa neden olabilecek komşu hareketler bazen kabul edilerek yerel en iyi noktalarından kurtulmak mümkündür. Amaç fonksiyonunda artışa neden olabilecek bu komşu hareketin kabul edilip edilmemesi, rassal olarak belirlenmektedir. Sıcaklık yüksek olduğunda, amaç fonksiyonunda artışa neden olabilecek hareketlerin kabul edilme olasılığı çok yüksek olacak, sıcaklık düşüldükçe bu olasılık da azalacaktır. Bu sebeple, aramaya yeteri kadar yüksek bir sıcaklık değeri ile başlanmalıdır. Algoritmada, sıcaklık azaltılırken, her sıcaklık değerinde belli sayıda hareket denenerek arama işlemi sürdürülür (Aydın,2013).

Ağırlıklı tavlama yaklaşımında da benzer yöntem kullanılmaktadır. Sürecin başında yüksek sıcaklığa yer verilerek arama alanı genişletilir ve sıcaklık her iterasyonda azaltılır. Ağırlıklı tavlama

farklı olarak bir dizi ağırlık hesaplaması ve ataması kullanılarak yerel arama yapılır.

### 2.2.4 Ağırlıklı Tavlama Yönteminde Tavlama Süreci

Tavlama süreci için algoritmayı yöneten bir  $T$  kontrol parametresi kullanılır. Ağırlık  $W_i^T$  olarak belirtilmiştir ve  $T$  parametresi algoritmayı şu şekilde kontrol eder (Loh vd., 2006):

- Sürecin başında daha fazla yer değiştirme sağlamak için ağırlık değişikliklerinde yüksek sıcaklığa izin verilir.
- Sıcaklık azalırken her bir nesnenin bozulma miktarı azalır.
- Eğer  $T$  0'a ulaşırsa, algoritma bütün ağırlıkların 1'e eşit olmasıyla süreci sonlandırır.

### 2.3. Ağırlıklı Tavlama Algoritması İçin Çözüm Kalitesini Arttıran Operatörler

Kutulama probleminde kullanılan yer değiştirme işlemleri ağırlıklı tavlama yaklaşımı ile birlikte uygulanır. Yer değiştirme işlemleri, ağırlıklı tavlama yöntemi ile hesaplanan ağırlık değerleri kullanılarak yer değiştirme fonksiyonları yeniden düzenlenir ve uygulama detayları için okuyucuya ilgili kaynak önerilir (Loh vd.,2006).

#### 2.3.1. Swap (1,0)

$$\Delta f = (l_\alpha * w_\alpha - t_{ai} * w_\alpha)^2 + (l_\beta * w_\beta + t_{ai} * w_\alpha)^2 - (l_\alpha * w_\alpha)^2 - (l_\beta * w_\beta)^2 \quad (8)$$

#### 2.3.2. Swap(1,1)

$$\Delta f = (l_\alpha * w_\alpha - t_{ai} * w_\alpha + t_{\beta j} * w_\beta)^2 + (l_\beta * w_\beta - t_{\beta j} * w_\beta + t_{ai} * w_\alpha)^2 - (l_\alpha * w_\alpha)^2 - (l_\beta * w_\beta)^2 \quad (9)$$

#### 2.3.3. Swap(1,2)

$$\Delta f = (l_\alpha * w_\alpha - t_{ai} * w_\alpha + t_{\beta j} * w_\beta + t_{\beta k} * w_\beta)^2 + (l_\beta * w_\beta - t_{\beta j} * w_\beta - t_{\beta k} * w_\beta + t_{ai} * w_\alpha)^2 - (l_\alpha * w_\alpha)^2 - (l_\beta * w_\beta)^2 \quad (10)$$

#### 2.3.4. Swap(2,2)

$$\Delta f = (l_\alpha * w_\alpha - t_{ai} * w_\alpha - t_{aj} * w_\alpha + t_{\beta k} * w_\beta + t_{\beta l} * w_\beta)^2 + (l_\beta * w_\beta - t_{\beta k} * w_\beta - t_{\beta l} * w_\beta + t_{ai} * w_\alpha + t_{aj} * w_\alpha)^2 - (l_\alpha * w_\alpha)^2 - (l_\beta * w_\beta)^2 \quad (11)$$

### 2.4. Bir Boyutlu Kutulama Problemi İçin Önerilen Ağırlıklı Tavlama Algoritması Süreci

Bir boyutlu kutulama problemi için önerilen yöntemde öncelikle kullanılacak en az kutu sayısını belirlemek için  $LB$  değeri denklem (12) ile belirlenir:

$$LB = \lceil \sum_{i \in I} S_i / C \rceil \quad (12)$$

Başlangıç çözümleri ASSBC algoritması kullanılarak elde edilir. Başlangıç çözümlerini iyileştirmek için ağırlıklı tavlama ile yer değiştirme işlemleri uygulanır. Başlangıç koşulları olarak  $T = 1$  ve  $K = 0.05$  parametreleri atanır.  $T$  sıcaklık değişkeni kullanılarak ağırlık hesabı denklem (13) yardımıyla hesaplanır.

$$w_i^T = (1 + K T_i)^T \quad (13)$$



Başlangıç çözümü belirlendikten sonra sırayla Swap(1,0), Swap(1,1), Swap(1,2) yer değiştirme işlemleri yapılır. Birinci iterasyon bittikten sonra  $T$  sıcaklığı  $Tred$  oranına bağlı olarak değiştirilir.  $Tred = 0.95$  olarak belirlenmiştir. Her iterasyon için  $T$  değişkeni denklem (14) yardımı ile tekrar hesaplanır (Loh vd.,2006)

$$T = TxTred \quad (14)$$

Ağırlıklı tavlama yaklaşımıyla önerilen algoritmanın kodu Ek-2'de Algoritma 3 ile verilmiştir.

Tablo 2'de görüldüğü gibi önerilen sezgisel ile Loh'un çalışması arasında farklılıklar vardır. Önerilen sezgiselde başlangıç çözümü olarak ASSBC kullanılırken Loh'un yaptığı çalışmada ilk sığan azalan algoritması (first fit decreasing algorithm) kullanılmıştır. Ayrıca yer değiştirme operatörlerinde de farklılık önerilmiştir. Önerilen yöntemde Swap(2,2) işlemine gerek kalmadan optimum sonuca ulaşıldığı görülmüştür. Bir yer değiştirme operatörünün kullanılmaması ile çözüm süresinin kısaltılması sağlanmıştır. Ancak Loh'un çalışmasındaki yöntem aynı bilgisayar ortamında test edildiğinde Swap(2,2) işlemi olmadan bazı test kümelerinde optimum çözüme ulaşamadığı gözlemlenmiştir. Her iki algoritmadaki testler için kullanılan bilgisayar, 4 GB RAM ile 2.26 GHz Intel ® Core™ 2 Duo CPU'ya sahiptir. Tek CPU kullanılmıştır.

**Tablo 2:** Önerilen sezgisel ile Loh'un Çalışması arasındaki benzerlikler ve farklar

İşlem	Loh'un Çalışması	Önerilen Sezgisel
Başlangıç Çözümü	ISAA	ASSBC
Uygulanan Algoritma	Ağırlıklı Tavlama	Ağırlıklı Tavlama
Yer Değiştirme İşlemleri	<ul style="list-style-type: none"><li>• Swap(1,0)</li><li>• Swap(1,1)</li><li>• Swap(1,2)</li><li>• <b>Swap(2,2)</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Swap(1,0)</li><li>• Swap(1,1)</li><li>• Swap(1,2)</li></ul>

### 3. ÖNERİLEN SEZGİSEL YÖNTEMLE ELDE EDİLEN SONUÇLAR

Bu çalışmada U, T, Set, Gau, Was, Hard28 olmak üzere 6 farklı test serisinde 16 farklı test kümesine sahip toplamda 1615 adet problem test edilmiştir. Her test kümesi farklı nesne sayısına, farklı kapasiteye ve farklı zorluk derecesine sahiptir. Kullanılan test kümeleri ve özellikleri Ek-1'de ayrıntılı olarak verilmiştir.

Tablo 3'te U120 test kümesine ait sonuçlar yer almaktadır. Bu tabloda her bir örnek için; kapasite ( $C$ ), test problemleri için hesaplanan  $LB$  değerleri, literatürdeki en iyi bilinen çözüm (EIBC), karşılaştırma için temel alınan Loh'un çalışmasından elde edilen çözümler (WA1BP : Weight Annealing Algorithm for the One-Dimensional Bin Packing Problem), ASSBC ve ağırlık tavlama sezgiseli kullanılarak elde edilen çözümler (Önerilen Sezgisel), bu iki çözüme ait sapma ve bu algoritmaların çözüm süreleri gösterilmektedir.

Tablo 3'te de görüldüğü gibi u120\_08 örneğinde sezgisel algoritmalar kullanılarak elde edilen EIBC'de toplamda 51 kutuya yerleştirilirken önerilen sezgisel yöntemle 50 kutuya yerleştirilmiştir. Aynı şekilde u120\_19 örneğinde de EIBC sonucu 50 iken önerilen sezgisele göre 49 sonucu elde edilmiştir. Buna göre U120 serisi için EIBC'de toplamda 983 kutu kullanılması gerekirken önerilen algoritmaya göre 981 kutu kullanılabileceği hesaplanmıştır ve bu sonuçlara göre ortalama 0.20 sapma meydana gelmektedir. Böylece önerilen sezgisel sayesinde literatürde yer alan sonuçlardan daha iyi bir sonuç elde edilmiştir. Sürelere bakıldığında ise önerilen sezgisel algoritmanın ortalama 0.08 saniyede WA1BP 'de ise

0.21 saniyede çözüme ulaştığı gözlenmektedir. Buna göre hem toplamda yerleştirilen kutu sayısı hem de çözüm süreleri bakımından önerilen sezgisel algoritmada daha iyi sonuçlar elde edildiği görülmektedir.

Tablo 4'te U, T, Set, Was, Gau ve Hard problem kümelerine ait sonuçlar gösterilmektedir. Tabloda bu problem kümelerinde kaç tane örnek olduğunu gösteren “Örnek Sayısı” sütunu yer almaktadır. Test kümelerindeki örneklerin kaç tanesinde optimum sonuca ulaşıldığını gösteren 2 farklı algoritmanın optimum sonuç sütunları yer almaktadır. Örneğin U120 kümesinde 20 örnek yer almakta ve 2 algoritmada bu 20 örnek için optimum sonuca ulaşılmıştır. Algoritmalar için ortalama çözüm süresi de Tablo 4'te yer almaktadır. WA1BP yönteminde ortalama 0.47 saniyede, önerilen sezgiselde ise ortalama 0.25 saniyede optimum çözümlere ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre optimum çözüm sayıları aynı olmasına rağmen önerilen sezgisel daha hızlı çözüme ulaşılmıştır.

**Tablo 3:** U120 test kümesi için sonuçlar (Test results for U120)

Test Kümesi	C	LB	EIBC	OPTİMUM SONUÇLAR			ALGORİTMA SÜRELERİ (ms.)	
				WA1BP	Önerilen Sezgisel	Sapma	WA1BP	Önerilen Sezgisel
u120_00	150	48	48	48	48	0.00	5	5
u120_01	150	49	49	49	49	0.00	2	3
u120_02	150	46	46	46	46	0.00	5	4
u120_03	150	49	49	49	49	0.00	10	7
u120_04	150	50	50	50	50	0.00	2	4
u120_05	150	48	48	48	48	0.00	14	5
u120_06	150	48	48	48	48	0.00	30	4
u120_07	150	49	49	49	49	0.00	17	5
u120_08	150	50	51	51	50	1.96	97	17
u120_09	150	46	46	46	46	0.00	89	29
u120_10	150	52	52	52	52	0.00	2	4
u120_11	150	49	49	49	49	0.00	13	6
u120_12	150	48	48	48	48	0.00	16	8
u120_13	150	49	49	49	49	0.00	2	5
u120_14	150	50	50	50	50	0.00	2	3
u120_15	150	48	48	48	48	0.00	8	4
u120_16	150	52	52	52	52	0.00	2	3
u120_17	150	52	52	52	52	0.00	26	11
u120_18	150	49	49	49	49	0.00	9	4
u120_19	150	49	50	50	49	2.00	64	22
Ortalama	150	49.05	49.15	49.15	49.05	0.198	20.75	7.65

Önerilen sezgiseldeki başlangıç çözümünde nesnelere ASSBC'ye göre daha fazla kutuya yerleştirilmiştir ancak yer değiştirme işlemleri bu çözümde daha kısa sürede yapılabilmektedir. Ayrıca önerilen sezgiselde yer değiştirme işlemlerinde Swap(1,0), Swap(1,1), Swap(1,2) kullanılmakta, WA1BP çözümünde Swap(1,0), Swap(1,1), Swap(1,2) ve Swap(2,2) kullanılmaktadır. Önerilen sezgiselde her iterasyon için diğer algoritmaya göre yer değiştirme daha az yapıldığı için çözüm süresi azalmaktadır. Ayrıca önerilen sezgiselde başlangıç çözümünden sonraki yer değiştirme işlemleri başlangıç çözümünün sağladığı faydaya bağlı olarak daha iyi çözüm süreleri sağlamaktadır. WA1BP çözümünde Swap(2,2) işlemini kaldırarak algoritmayı çalıştırdığımızda bazı örneklerde optimum sonuca ulaşılmadığı gözlemlenmiştir.

**Tablo 4:** U, T, Set, Was, Gau ve Hard test kümeleri için WA1BP ve Önerilen Sezgisel çözümleri

Test Kümesi	Örnek Sayısı	WA1BP		ÖNERİLEN SEZGİSEL	
		Optimum Sonuç	Ortalama süre (sn.)	Optimum Sonuç	Ortalama süre (sn.)
U120	20	20	0.02	20	0.01
U250	20	20	0.16	20	0.09
U500	20	20	0.74	20	0.36
U1000	20	20	2.32	20	2.18
T60	20	20	0.02	20	0.01
T120	20	20	0.07	20	0.03
T249	20	20	0.31	20	0.17
T501	20	20	1.27	20	0.44
SET1	720	720	1.85	720	0.44
SET2	480	480	0.14	480	0.03
SET3	10	10	0.19	10	0.13
WAS1	100	100	0.00	100	0.00
WAS2	100	100	0.00	100	0.00
GAU1	12	12	0.03	12	0.01
GAU2	5	5	0.16	5	0.01
HARD28	28	28	0.21	28	0.10
<b>Toplam</b>	1615	1615		1615	
<b>Ortalama</b>			0.47		0.25

Tablo 5'te ise Loh'un makalesinde yer alan algoritmalar ve çözüm süreleri gösterilmiştir. Tablo 3, 4'te yer alan çözüm süreleri Loh'un WA1BP algoritmasına ait kodların test bilgisayarında yeniden çalıştırılması ile elde edilen sürelerdir. İki algoritma da aynı bilgisayarda çalıştırılıp test edilmiştir.

**Tablo 5:** Loh'un WA1BP algoritmasına göre çözümü (WA1BP solution of Loh) (Loh vd.,2006)

Test	Örnek	HI_BP		PMBS' + VNS		WA1BP	
		Optimum	Ortalama süre	Optimum	Ortalama süre	Optimum	Ortalama süre
U120	20	20	0.00	20	0.02	20	0.00
U250	20	20	0.12	19	0.03	20	0.03
U500	20	20	0.00	20	0.04	20	0.18
U100	20	20	0.01	20	0.07	20	1.24
T60	20	20	0.37	20	0.01	20	0.00
T120	20	20	0.85	20	0.02	20	0.00
T249	20	20	0.22	20	0.02	20	0.01
T501	20	20	2.49	20	0.06	20	0.03
SET1	720	720	0.19	694	0.15	720	0.17
SET2	480	480	0.01	474	0.10	480	0.19
SET3	10	10	4.60	2	3.74	10	0.13
<b>Toplam</b>	1370	<b>1370</b>		1329		<b>1370</b>	
<b>Ortalama</b>			0.87		0.39		0.18

Tablo 6'da ise Gau'ya ait test kümelerinden elde edilen sonuçlar gösterilmektedir. WA1BP çözümünde 3 örnekte (TEST0058, TEST0068 ve TEST0082) literatürdeki bilinen en iyi sonuçlardan daha iyi sonuçlar elde edilmiştir. Önerilen sezgisel çözümünde ise 1 örnekte (TEST0068) daha iyi sonuç elde edilmiştir. Literatürde 17 örnek için toplamda 290 kutu kullanılmış, WA1BP çözümünde 287, önerilen sezgisel çözümünde de 289 kutu kullanılmıştır.

**Tablo 6:** Gau test kümesi WA1BP ve Önerilen Sezgisel sonuçları (WA1BP and Suggested Heuristic Results for Gau)

Test Kümesi	EIBC (Kutu Sayısı)	WA1BP (Kutu Sayısı)	Önerilen Sezgisel (Kutu Sayısı)
TEST0005	29	29	29
TEST0014	24	24	24
TEST0022	15	15	15
TEST0030	28	28	28
TEST0058	21	20	21
TEST0065	16	16	16
TEST0068	13	12	12
TEST0082	25	24	25
TEST0044	14	14	14
TEST0049	11	11	11
TEST0054	14	14	14
TEST0055	15	15	15
TEST0055	20	20	20
TEST0075	13	13	13
TEST0084	16	16	16
TEST0095	16	16	16
<b>Toplam</b>		<b>287</b>	289

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada bir boyutlu kutulama problemi ele alınmış, ASSBC ile birlikte ağırlıklı tavlama ve yer değiştirme algoritmaları kullanılarak yeni bir çözüm yaklaşımı önerilmiştir.

Kutulama problemi için önerilen bu yöntem iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada elemanların kutulara ilk yerleştirilmesini sağlayan başlangıç sezgiseli önerilmiştir.

Problem çözümünün ikinci aşaması olarak, ağırlıklı tavlama yöntemiyle birlikte elemanlara ağırlık ataması yapıp başlangıç çözümleri yer değiştirme işlemleri kullanılarak tekrar düzenlenmiştir. Ağırlıklı tavlama ve yer değiştirme algoritmalarıyla birlikte, başlangıç çözümünde elde edilen toplam kutu sayısından daha az sayıda kutuya yerleştirme yapılmıştır. Bu çalışmada yer değiştirme işlemlerinde Swap (1,0), Swap (1,1) ve Swap (1,2) algoritmaları kullanılmıştır.

Elde edilen sonuçlar Loh'un çalışmasında yer alan WA1BP yöntemiyle karşılaştırılmıştır. Önerilen sezgisel algoritmanın WA1BP yönteminden farkı; başlangıç çözümü olarak farklı bir sezgisel başlangıç algoritması kullanılması ve yer değiştirme işlemlerinde WA1BP yönteminin aksine Swap(2,2) yer değiştirme algoritmasını kullanmadan optimum sonuçlara ulaşabilmesidir. Bu çalışmanın sonucunda iki yöntemin çözüm süreleri karşılaştırılarak önerilen sezgisel yöntemin daha kısa sürede çözüme ulaştığı gözlemlenmiştir.

Tablo 3 incelendiğinde, WA1BP ortalama optimal çözüm sayısı 49.15 ve önerilen sezgisel çözüm için 49.05, sırasıyla ortalama çözüm süreleri incelendiğinde 20.75ms ve 7.65 ms olarak görülmektedir. Bu bağlamda önerilen yöntemin üstünlüğü çözüm kalitesi ve süre olarak ortadadır.

Tablo 4 incelendiğinde bu grup test problemlerinde bulunan optimal çözümler WA1BP ve önerilen sezgisel için eşdeğerdir. Ancak ortalama çözüm süreleri WA1BP için 0.47 sn iken önerilen sezgisel için 0.25 sn olduğu görülmektedir. Bu test kümesi içinde önerilen algoritmanın etkinliği ortadadır.

Tablo 6 incelendiğinde önerilen sezgisel literatürdeki optimal çözümlerin tamamını elde etmiştir. Ancak Loh ve ark. tarafından verilen sonuçlar TEST0058 ve TEST0068 problemleri için literatürdeki çözümlerden daha iyi sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Bu bağlamda önerilen yöntemin üstünlüğü çözüm kalitesi ve süre olarak ortadadır. Ayrıca U120 test kümesindeki 2 örnekte literatürdeki EIBC'den daha iyi bir çözüm elde edildiği gözlemlenmiştir.

Önerilen sezgisel yaklaşım sayesinde bir boyutlu kutulama problemi için çözüm süresi kısaltılmış, 2 örnekte de literatürden daha iyi sonuçlar elde edilmiştir. Bu yöntem iki boyutlu ve üç boyutlu kutulama problemleri için araştırılabilir. Ayrıca bu yöntem gezgin satıcı problemi, sırt çantası problemi, maksimum doyum problemi ve araç rotalama problemi gibi kombinatorik problemlerin çözümlerine yönelik araştırmalarda yeni bir bakış açılarının geliştirmesine katkı sağlayabilir.

## KAYNAKLAR

- Alvim, A. C. E., Ribeiro, C. C., Glover, F., & Aloise, D. (2001). A hybrid improvement heuristic for the one-dimensional bin packing problem. In *In Extended Abstracts of the 4th Metaheuristics International Conference* (pp. 63–68).
- Alvim, A. C. F., Glover, F., & Aloise, J. J. (2004). A hybrid improvement heuristic for the one-dimensional bin packing problem. *Journal of Heuristics*, 10, 205–229.
- Aydın, İ. (2013). Tavlama Benzetimi Algoritması (Simulated Annealing), Fırat Üniversitesi, *Fen Bilimleri Enstitüsü, Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı*.
- Beasley, J. (1990). OR-Library. Retrieved April 6, 2016, from <http://people.brunel.ac.uk/~mastjib/jeb/orlib/binpackinfo.html>
- Beisiegel, B., Kallrath, J., Kochetov, Y., & Rudnev, A. (2005). *Simulated annealing based algorithm for the 2D bin packing problem with impurities*. In *Operations Research Proceedings (Hans-Dietrich Haasis, Herbert Köpfer, Jörn Schönberger eds.)*, 309-315, Springer, Berlin, Heidelberg.
- Bhatia A.K. & Basu S.K. (2004) Packing bins using multi-chromosomal genetic representation and better-fit heuristic. In: Neural Information Processing. ICONIP 2004. Lecture Notes in Computer Science, vol 3316, (Pal N.R., Kasabov N., Mudi R.K., Pal S., Parui S.K., eds), 181-186, Springer, Berlin, Heidelberg
- Brandão, F. and Pedroso, J. P. (2016). Bin packing and related problems: General arc-flow formulation with graph compression. *Computers & Operations Research*, 69, 56 – 67.
- Caprara, A., & Pferschy, U. (2004). Worst-case analysis of the subset sum algorithm for bin packing. *Operations Research Letters*, 32(2), 159–166.
- Caprara, A., & Pferschy, U. (2005). Modified subset sum heuristics for bin packing. *Information Processing Letters*, 96(1), 18–23.
- Carvalho, J. M. V. (1999). Exact solutions of bin-packing problems using column generation and branch and bound. *Annals of Operations Research*, 86, 629 – 659.
- Coffman, Garey, M. & Johnson, D. (1997). *Approximation algorithms for bin packing problems: A survey*. PWS Publishing, Boston, Massachusetts.
- Dantzig, G. B., & Philip, W. (1960). Decomposition principle for linear programs. *Operations Research*, 8(1), 101–111.
- Delorme, M., Iori, M., & Martello, S. (2016). Bin packing and cutting stock problems: Mathematical models and exact algorithms. *European Journal of Operational Research*, 255(1).
- Eilon, S., & Christofides, N. (1971). The loading problem. *Management Science*, 17, 259–268.
- Elidan, G., Ninio, M., & Friedman, N. (2002). Data perturbation for escaping local maxima in learning. In *Proceedings of the 18th National Conference on Artificial Intelligence and 14th Conference on Innovative Applications of Artificial Intelligence*, 132–139, AAAI Press, Edmonton, Alberta, Canada.
- Ensari, M. (2007). *Konteynır yükleme problemine sezgisel bir yaklaşım*. Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Endüstri Mühendisliği Bölümü.
- Falkenauer, E. (1996). A hybrid grouping genetic algorithm for bin packing. *Journal of Heuristics*, 2, 5–30.
- Fekete, S. P., & Schepers, J. (2001). New classes of fast lower bounds for bin packing problems. *Mathematical Programming*, 91(1), 11–31.
- Fleszar, K., & Hindi, K. S. (2002). New heuristics for one-dimensional bin-packing. *Computers & Operations Research*, 29(7), 821–839.
- Ford, L. R. J., & Fulkerson, D. R. (1961). A linear programming approach to the cutting-stock problem. *Operations Research*, 9(6), 849–859.
- Garey, M. R., & Johnson, D. S. (1979). *Computers and Intractability: A guide to the theory of NP-completeness*. W.H. Freeman and Company, San Francisco, California.
- Gilmore, P. C., & Gomory, R. E. (1961). A linear programming approach to the cutting-stock problem. *Operations Research*, 9(6), 849–859.
- Gourgand, M., Grangeon, N., & Klement, N. (2014). Activities planning and resource assignment on multi-place hospital system: Exact and approach methods adapted from the bin packing problem. In *Proceedings of the 7th International Conference on Health Informatics*, 117–124, Angers, France.

- Gourgand, M., Grangeon, N., & Klement, N. (2014). An analogy between bin packing problem and permutation problem: A new encoding scheme. In *Proceedings of the IFIP International Conference on Advances in Production Management Systems*, 572–579.
- Hansen, P., & Mladenović, N. (1999). An introduction to variable neighborhood search, In *Meta-Heuristics: Advances and Trends in Local Search Paradigms for Optimization* (S. Voß, S. Martello, I.H. Osman, C. Roucairol eds.), 433–458, Springer, Boston, MA.
- Hashim, N. A., Zulkipli, F., Januri, S. S., & Shariff, S. S. R. (2014). An alternative heuristics for bin packing problem. In *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, 1560–1568.
- Ho, J. C., & Gupta, J. N. D. (1999). A new heuristic algorithm for the one-dimensional bin-packing problem. *Production Planning and Control*, 10(6), 598–603.
- Hübscher, R., & Glover, F. (1994). Applying tabu search with influential diversification to multiprocessor scheduling. *Computers & Operations Research*, 21(8), 877–884.
- Johnson, D. S., Demers, A., Ullman, J. D., Garey, M. R., & Graham, R. L. (1974). Worst-case performance bounds for simple one-dimensional packing algorithm. *SIAM Journal of Computing*, 3, 299–326.
- Kantorovich, L. V. (1960). Mathematical methods of organizing and planning production. *Management Science*, 6(4), 366–422.
- Kirkpatrick, S., L., Gelatt, C.D., Vecchi, M.P. (1983). Optimization by simulated annealing, *Science*, New Series, 220(4598), 671–680.
- Loh, K.-H., Golden, B., & Wasil, E. (2006). *Weighted annealing heuristics For solving bin packing and other combinatorial optimization problems: Concepts, algorithms, and computational results*. Doctor of Philosophy Thesis, University of Maryland.
- Martello, S., Pisinger, D., & Vigo, D. (2000). The three-dimensional bin packing problem. *Operations Research*. 48(2), 256–267.
- Martello, S., & Toth, P. (1987). Algorithms for knapsack problems. *North-Holland Mathematics Studies*, 132, 213–257.
- Ninio, M., & Schneider, J. J. (2005). Weight annealing. *Physica A*, 349, 649–666.
- Oliveira, J. (2003). The Association of European Operational Research Society, Special Interest Group on Cutting and Packing (ESICUP) Datasets. Retrieved April 20, 2016, from <https://paginas.fe.up.pt/~esicup/datasets>
- Ozcan S.O., Dokeroglu T., Cosar A., Yazici A. (2016) A novel grouping genetic algorithm for the one-dimensional bin packing problem on GPU. In *Computer and Information Sciences. ISCIS 2016. Communications in Computer and Information Science*, vol 659. (Czachórski T., Gelenbe E., Grochla K., Lent R. eds), 52–60, Springer, Cham.
- Poli, R., Woodward, J., & Burke, E. K. (2007). A histogram-matching approach to the evolution of bin-packing strategies. In *Proceedings of the IEEE Congress on Evolutionary Computation 2007 (CEC 2007)*, 3500–3507.
- Rohlfshagen, P., & Bullinaria, J. (2007). A genetic algorithm with exon shuffling crossover for hard bin packing problems. In *Proceedings of the 9th Annual Conference on Genetic and Evolutionary Computation* (pp. 1365–1371).
- Scholl, A., Klein, R., & Jürgens, C. (1997). BISON: A fast hybrid procedure for exactly solving the one-dimensional bin packing problem. *Computers & Operations Research*, 24(7), 627–645.
- Schwerin, P., & Wäscher, G. (1999). A new lower bound for the bin packing problem and its integration into MTP. *Pesquisa Operacional*, 19, 111–129.
- Singh, A., & Gupta, A. K. (2007). Two heuristics for the one-dimensional bin-packing problem. *OR Spectrum*, 29(4), 765–781.
- Sridhar, R., Chandrasekaran, M., Sriramya, P., Joseph Irudaya Raja, S. (2017a). A review on application of 1D, 2D and 3D bin packing techniques. *Journal of Advanced Research in Dynamical & Control Systems*, 04, 165–169.
- Sridhar, R., Chandrasekaran, M., Sriramya, P., Page, T. (2017b). Optimization of heteogenous bin packing using adaptive genetic algorithm. IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering 183, 012026. doi:10.1088/1757-899X/183/1/012026
- Vanderbeck, F. (1999). Computational study of a column generation algorithm for bin packing and cutting stock problems. *Maths Programming*, 86, 565 – 594.

## EKLER

### EK 1: Kullanılan test problemleri için detay bilgileri

Adı	Gösterim	Açıklama
Tekdüze (Uniform)	U120,U250,U500, 1000	Kutu kapasitesi $C = 150$ 'dir. Elemanlar tam sayı olup 20 ile 150 arasında tekdüze dağılım göstermektedir. U120 $n = 120$ eleman anlamına gelmektedir. Her $n = 120, 250, 500$ ve $1000$ değeri için 20 örneği vardır. Bu problemler Falkneuer tarafından geliştirilmiştir (1996) ve Carvalho tarafından optimal olarak çözülmüştür (1999). Bu problemlere (Beasley, 1990) kaynağından ulaşabilirsiniz.
Üçlü (Triplet)	T60, T120, T249, T501	Kutu kapasitesi $C = 1000$ 'dir. Elemanlar tam sayı olup 250 ile 500 arasında tekdüze dağılım göstermektedir. T60 $n = 60$ eleman anlamına gelmektedir. Her $n = 60, 120, 249$ ve $501$ değeri için 20 örneğe sahiptir. Bilinen optimal sonuçlar $n/3$ 'e eşit olduğu için bu problem üçlü olarak adlandırılmıştır. Bu problemler Falkneuer tarafından geliştirilmiştir (1996). Bu problemlere (Beasley, 1990) kaynağından ulaşabilirsiniz.
Set	Set1, Set 2, Set3	Tekdüze dağılım gösteren Set 1 720 örneğe sahiptir. Kutu kapasitesi $C = 100, 120$ ve $150$ 'dir, $n = 50, 100, 200$ ve $500$ 'dir. Set 2 480 örneğe sahip olup kutu kapasitesi $C = 1000$ 'dir ve $n = 50, 100, 200, 500$ 'dir. Her kutunun ortalama 3 – 9 elemanı vardır. Set 3 10 örneğe sahip olup kutu kapasitesi $C = 100000$ 'dir. $n = 200$ ve elemanlar 20000 ile 35000 arasında tekdüze dağılım göstermektedir. Set 3 set kümesinin en zoru olarak kabul edilir. Bu problemler Scholl, Klein ve Jürgens tarafından geliştirilmiştir (1997) ve 1184 problemin en iyi duruma getirildiğini bildirmişlerdir. Alvim, Ribeiro, F. Glover, ve D. Aloise (2004) kalan 26 problemler için en iyi sonuçları bildirmişlerdir. Problem kümelerine (Brandão ve Pedrosa, 2016) kaynağında verilen bağlantıdan ulaşabilirsiniz.
Was	Was1, Was2	Was1 100 örneğe sahiptir, kutu kapasitesi $C = 1000$ ve eleman sayısı $n = 100$ 'dür. En küçük eleman boyutu 150, en büyük eleman boyutu 200'dür. Was2 100 örneğe sahip, kutu kapasitesi $C = 1000$ ve eleman sayısı $n = 120$ 'dir. En küçük eleman boyutu 150, en büyük eleman boyutu 200'dür. Bu problemler Schwerin ve Wäscher tarafından geliştirilmiştir(1997, 1999). Bütün problemler optimal olarak çözülmüştür. Bu problem kümelerine (Oliveira, 2003) kaynağından erişebilirsiniz.
Gau	Gau1, Gau2	Gau1 12 örneğe, Gau2 ise 5 örneğe sahiptir. Bu 17 problem Wäscher ve Gau 'dan alınmıştır (1996). Yazarlar tarafından zorlu sorunlar olarak bildirilmektedirler. Bu sorunlardan bazıları optimal olarak çözülmüştür. Problem kümelerine (Oliveira, 2003) kaynağından ulaşabilirsiniz.
Hard28	Hard28	Bu problem kutulama problemi için çok zor 28 örnek içerir. J. Schoenfeld tarafından geliştirilmiştir. Test kümesine [http://www.dcc.fc.up.pt/~fdabrandao/research/arcflow/results/bpp_hard28.html] kaynağından ulaşabilirsiniz.



**EK 2:** Önerilen algoritma kodu

---

**Algoritma 3:** Bir Boyutlu Kutulama Problemi İçin Önerilen Ağırlıklı Tavlama Algoritması

---

**Adım 0. Başlangıç**

Parametreler  $K$ ,  $nloop$ ,  $T$ ,  $Tred$

$K = 0.05$ ,  $nloop = 50$ ,  $T = 1$ ,  $Tred = 0.95$

Girdiler: Nesne sayısı, nesne boyutları, kutu kapasitesi ve alt sınır

**Adım 1. ASSBC kullanılarak başlangıç çözümünü oluştur.**

Nesneler boyutlarına göre artan olmayan şekilde sıralanır

Do while (nesne listesi boş değilse)

{

Nesnelerin bulunduğu liste  $\uparrow$  artmayan şekilde sırala.

Kullanılacak tüm kutuları kapat.

Liste  $L$  için en uygun alt sınır ( $NLB$ ) bul.

Kullanılmak için alt sınır kadar kutu aç.

Listedeki nesnelere öngörülen sırayla açık kutulara yerleştir.

Kutulara yerleştirilen nesnelere listeden kaldır.

Liste boş ise dur.

Eğer kapalı kutular seti boş değilse adım 3'e git, aksi takdirde kalan kutuları yerleştir.

}

Artık kapasiteyi hesapla  $\uparrow$

**Adım 2. Mevcut çözümü iyileştir**

For  $i = 1$  to  $nloop$

Ağırlıkları hesapla:  $w = (1-K)^T$

Tüm kutu çiftleri için yap

{

Swap (1,0) uygula

$\Delta f$  değerlerini değerlendir

if  $\Delta f \geq 0$

Nesneyi taşı

Swap(1,0) 'den çık,

Eğer alt sınıra ulaşıldıysa döngüden çık

Swap (1,1) uygula

$\Delta f$  değerlerini değerlendir

if  $\Delta f \geq 0$

Yer değiştir

Swap(1,1) 'den çık,

Eğer alt sınıra ulaşıldıysa döngüden çık

Swap (1,2) uygula

$\Delta f$  değerlerini değerlendir

if  $\Delta f \geq 0$

Yer değiştir

Swap(1,2) 'den çık,

Eğer alt sınıra ulaşıldıysa döngüden çık

}

$T := T \times Tred$

Döngü sonu

**Adım 3.**

Kullanılan kutu sayısı ve nesnelerin kutulara nihai dağılımı olarak çıktıları ver

---

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTININ  
MUHASEBE MESLEK MENSUPLARI ÜZERİNDE ALGI DÜZEYİNİN ARAŞTIRILMASI**

***INVESTIGATION OF THE PERCEPTION LEVEL ON PROFESSIONAL ACCOUNTANTS OF  
FINANCIAL REPORTING STANDARD FOR LARGE AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES***

**Mahmut Sami ÖZTÜRK**

Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, samiozturk@sdu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-7657-3150>

**Oğuzhan ÇARIKÇI**

Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, oguzhancarikci@sdu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-8709-9071>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 31.05.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 19.07.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.429246

**Öz**

Bu çalışmanın amacı Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardının (BOBİ FRS) muhasebe meslek mensupları üzerindeki algı düzeyinin tespit edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda çalışmada, Batı Akdeniz Bölgesinde çalışan muhasebe meslek mensuplarına yönelik gerçekleştirilen anket çalışması neticesinde BOBİ FRS'nin algı düzeyi saptanmaya çalışılmaktadır. BOBİ FRS'nin muhasebe meslek mensupları tarafından uygulanacağı düşünüldüğünde, katılımcıların BOBİ FRS hakkındaki algıları ve bakış açıları son derece önem taşımaktadır. Literatürde muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki düşüncelerinin tespitine yönelik yapılmış herhangi bir çalışmanın bulunmaması nedeniyle bu çalışmanın sonuçlarının alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** BOBİ FRS, Muhasebe Meslek Mensupları, Algı Düzeyi

**Abstract**

The purpose of this study is to determine the perception levels of the “Financial Reporting Standard for Large and Medium Sized Enterprises” (BOBI FRS) on professional accountants. For this purpose, in order to determine the perception levels of BOBI FRS, a questionnaire was conducted for professional accountants working in the Western Mediterranean Region. When BOBI FRS is considered to be practiced by professional accountants, the participants' perceptions and perspectives on BOBI FRS are extremely important. It is believed that the results of this study will contribute to the field because there is no study about the professional accountants' thoughts for BOBI FRS in the literature.

**Keywords:** BOBI FRS, Accounting Professions, Perception Level

## EXTENDED SUMMARY

**Background:** International Financial Reporting Standards (IFRS) is published to access transparent, correct, complete and understandable information and to establish a common accounting language in the world. However, in Turkey, Financial Reporting Standard for Large and Medium-Sized Enterprises (BOBI FRS) was published in the Official Gazette numbered 30138 on July 29, 2017 for the enterprises which are subject to independent audit but do not implement IFRS. BOBI FRS consists of 27 parts in total. In the standard, there are also additional 9 appendixes, which describe the separate and consolidated financial statements. It is believed that the results of this study will contribute to the literature because there is no study about the perception level of accounting professionals about BOBI FRS.

**Purpose:** The purpose of this study is to determine the perception level of the BOBI FRS on accounting professionals. For this purpose, in order to determine the level of perception of BOBI FRS, a questionnaire was conducted for professional accountants working in the Western Mediterranean Region in Turkey.

**Method:** A questionnaire form was prepared on the basis of the literature survey and opinions of the accounting professionals. The questionnaire consists of 27 questions in total. 5 questions include the descriptive information of the participants and 22 questions include the perceptions of the professional accountants about BOBI FRS. The study was conducted on a total of 276 professional accountants. In the study, frequency distributions were defined in which the descriptive characteristics of the participants were determined and then the reliability of the data was tested. In order to determine the variables in a more valid and safe way, factor analysis were applied to statements that determine the results of the BOBI FRS perception level. And t-tests and one-way variance analyses were conducted to determine the differences between the obtained factor dimensions and the descriptive characteristics of the participants.

**Findings:** According to the participants, BOBI FRS will affect the accounting practices and professions positively, BOBI FRS will increase the institutionalization in the enterprises but the work load of the professionals will increase due to the application of the standard. However, the participants think that the number of programs such as training, seminars related to BOBI FRS is not sufficient, BOBI FRS cannot be learned by professional members by their own efforts and the this standard is not fully implemented. Total of 5 factors were obtained as result of the factor analysis. These are; BOBI FRS awareness, positive expectations about BOBI FRS, sufficiency of BOBI FRS trainings, ease of BOBI FRS and discrepancy of BOBI FRS from other standards. According to the average of the factor dimensions results, participants' expectation from BOBI FRS is positive and BOBI FRS trainings are not enough. It has been determined that there is a significant difference between young professionals and old professionals and between those with little experience and those who are very experienced, according to the BOBI FRS expectations in the research. In terms of BOBI FRS awareness and ease of BOBI FRS, there is a significant difference between the participants who have BOBI FRS taxpayers and who have not. It can be argued that the reason for this is that the participants who have BOBI FRS taxpayers more accept the BOBI FRS because of their practical experience. Also, in terms of BOBI FRS awareness, competence in number of BOBI FRS trainings and ease of BOBI FRS, there is a significant difference between the participants who receive BOBI FRS training and who do not.

**Conclusions:** The standard should be taught by professionals who have full knowledge about BOBI FRS. It is required to harmonize the accounting standards with the tax laws and establish a standard accounting system. Otherwise, there will be an additional workload for the enterprises. BOBI FRS awareness should be increased. So, the number of training activities for BOBI FRS should be increased. In the near future, the number of enterprises which implement the BOBI FRS in their accounting operations will increase. Therefore, accounting professionals who know BOBI FRS will be more advantageous. In addition, some improvements are needed in the reporting system.

## GİRİŞ

Mali tabloların işletmeler tarafından düzenlenmesinin esas amacı, gerek işletme içindeki gerekse işletme dışındaki finansal bilgi kullanıcılarının gerçeğe uygun finansal bilgiye olan ihtiyacına karşılık verebilmektir. Bu amaç çerçevesinde işletmelerde meydana gelen tüm finansal nitelikteki olayların zamanında, tam, doğru ve anlaşılır bir biçimde mali tablolara aktarılması gerekmektedir (Tüm, 2018: 49). Dolayısıyla finansal bilgi kullanıcılarının şeffaf, doğru, eksiksiz ve anlaşılır bilgiye ulaşabilmeleri ve dünyada ortak bir muhasebe dilinin oluşturulması için Uluslararası Muhasebe Standartları ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları oluşturulmuştur. Türkiye’de ise bağımsız denetime tabi olan ancak Türkiye Finansal Raporlama Standartları’nı (TFRS) uygulamayan işletmeler için Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standartları yayınlanmıştır.

Çalışmada öncelikle BOBİ FRS hakkında yapılmış akademik yayınlara yer verilmiş, daha sonra ise BOBİ FRS ile ilgili genel bilgiler sunulmuştur. Çalışmanın uygulama kısmında ise Batı Akdeniz Bölgesinde mesleki faaliyetlerini sürdüren muhasebe meslek mensuplarına yapılan anket çalışmasına ait elde edilen sonuçlar bulunmaktadır.

## 1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

BOBİ FRS’nin temelini oluşturan ve standart yayınlanmadan ortaya konulan Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi (YFRÇ) hakkında yapılmış çalışmalar şu şekildedir. Özerhan (2016), YFRÇ’ye göre ölçüm esasları hakkında bir araştırma yaparak, Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları’na (TMS/TFRS) göre meydana gelen farklılıkları ortaya koymuştur. Kılınç (2016), yatırım amaçlı olarak elde tutulan gayrimenkullerin TMS/TFRS ve YFRÇ kapsamında nasıl muhasebeleştirileceğini araştırmıştır. Ünkaya ve Dabbağoğlu (2016) ise YFRÇ’de sunulan satış gelirleri ve ticari alacakların muhasebeleştirilmesi hususunda eleştirel bir çalışma yapmışlardır.

BOBİ FRS ile ilgili olarak literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde ise şu sonuçlara ulaşılmıştır. Gençoğlu (2017) ortaya koyduğu çalışmada BOBİ FRS ile TMS/TFRS’leri önemli konularda karşılaştırarak aralarındaki farkları araştırmaktadır. Ataman ve Cavlak (2017) çalışmalarında ilk olarak BOBİ FRS ile ilgili bilgiler sunmuşlar, sonrasında ise BOBİ FRS ile TMS/TFRS arasındaki farklılıklara değinmişlerdir. Gökçen ve Öztürk’ün (2017) çalışmalarında, maliyetlerin hesaplanması açısından tam maliyet ve normal maliyet yöntemlerinin BOBİ FRS ve TFRS kapsamında nasıl uygulanması gerektiği araştırılmıştır. Öztürk (2017) ise yayınladığı çalışmada, BOBİ FRS ve TFRS kapsamında finansal varlıkların ölçülmesini ve muhasebeleştirilmesini sunduğu örnekler vasıtasıyla açıklamıştır. Tüm (2018) gerçekleştirdiği çalışmada işletmelerin raporlama döneminden sonra meydana gelen olayları gerek muhasebeleştirme esasları gerekse denetim açısından örnekler olaylar ile ele alarak, bağımsız denetim standartları ve büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standartları çerçevesinde incelemiştir. Öztürk (2018) çalışmasında, BOBİ FRS ve öncesinde bu standardın taslağı olarak yayınlanan YFRÇ hakkında 2016 ile 2017 yıllarında gerçekleştirilen makaleler üzerine bir literatür araştırması yapmıştır. Çatıkkaş ve diğerleri (2018) yıllara yaygın olarak gerçekleştirilen inşaat faaliyetlerini BOBİ FRS açısından incelemiştir. Alataş ve Kılıç (2018) BOBİ FRS ile TMS/TFRS’nin aralarındaki farklılıkları özet tablolar aracılığıyla analiz etmiştir.

## 2. BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTI

29 Temmuz 2017’de yayınlanan 30138 sayılı Resmi Gazetede Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı Hakkında tebliğ yayınlanmıştır.

Yayınlanan tebliğ ve eki BOBİ FRS’nin, 19/12/2012 tarihli ve 2012/4213 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Bağımsız Denetime Tabi Olacak Şirketlerin Belirlenmesine Dair Karar uyarınca bağımsız denetime tabi olup, 26/8/2014 tarihli ve 29100 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan

Kurul Kararı kapsamında TFRS uygulamayan işletmelerin münferit ve konsolide finansal tablolarının hazırlanmasında uygulanması zorunludur (Resmi Gazete Md. 4).

BOBİ FRS'nin büyük ve orta boy işletmelere uygulanma zorunluluğunun getirilmesinin amaçları şu şekilde sıralanabilir (Ataman ve Cavlak, 2017: 156; Kamu Gözetim Kurumu [KGK], t.y.):

- Gerçeğe uygun olan,
- Finansal bilgi gereksinimine uygun olan,
- Karşılaştırılabilir mali tabloların işletmeler tarafından oluşturulmasını sağlamaktır.

BOBİ FRS'yi uygulayan işletmeler iki yıl geçmedikçe isteğe bağlı olarak TFRS'yi uygulayamazlar. Diğer taraftan isteğe bağlı olarak TFRS'yi uygulayan işletmelerin BOBİ FRS'yi uygulayabilmeleri için en az iki yıl TFRS'yi uygulamış olması zorunludur (Resmi Gazete Md. 5).

BOBİ FRS'nin uygulanması açısından, aşağıdaki üç ölçütten en az ikisinin eşik değerlerini, varsa bağlı ortaklıklarıyla birlikte, art arda iki raporlama döneminde aşan işletmeler müteakip raporlama döneminde büyük işletme olarak değerlendirilir (Resmi Gazete Md. 6):

- Aktif toplamı 75 milyon ve üstü Türk Lirası.
- Yıllık net satış hasılatı 150 milyon ve üstü Türk Lirası.
- Ortalama çalışan sayısı 250 ve üstü.

**Tablo 1.** BOBİ FRS Bölüm ve Ekleri Kaynak: (KGK, t.y.)

BÖLÜM 1	KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE FİNANSAL TABLOLAR
BÖLÜM 2	NAKİT AKIŞ TABLOSU
BÖLÜM 3	MUHAŞEBE POLİTİKALARI, TAHMİNLER VE YANLIŞLIKLAR
BÖLÜM 4	RAPORLAMA DÖNEMİNDEN SONRAKİ OLAYLAR
BÖLÜM 5	HASILAT
BÖLÜM 6	STOKLAR
BÖLÜM 7	TARIMSAL FAALİYETLER
BÖLÜM 8	MADEN KAYNAKLARININ ARANMASI VE DEĞERLENDİRİLMESİ
BÖLÜM 9	FİNANSAL ARAÇLAR VE ÖZKAYNAKLAR
BÖLÜM 10	İŞTİRAKLERDEKİ YATIRIMLAR
BÖLÜM 11	MÜŞTEREK GİRİŞİMLERDEKİ YATIRIMLAR
BÖLÜM 12	MADDİ DURAN VARLIKLAR
BÖLÜM 13	YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLER
BÖLÜM 14	MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR
BÖLÜM 15	KİRALAMALAR
BÖLÜM 16	DEVLET TEŞVİKLERİ
BÖLÜM 17	BORÇLANMA MALİYETLERİ
BÖLÜM 18	VARLIKLARDA DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ
BÖLÜM 19	KARŞILIKLAR, ŞARTA BAĞLI YÜKÜMLÜLÜKLER VE ŞARTA BAĞLI VARLIKLAR
BÖLÜM 20	YABANCI PARA ÇEVİRİM İŞLEMLERİ
BÖLÜM 21	İŞ BİRLEŞMELERİ
BÖLÜM 22	KONSOLİDE FİNANSAL TABLOLAR
BÖLÜM 23	GELİR ÜZERİNDEN ALINAN VERGİLER
BÖLÜM 24	ARA DÖNEM FİNANSAL RAPORLAMA
BÖLÜM 25	YÜKSEK ENFLASYONLU EKONOMİLERDE FİNANSAL RAPORLAMA
BÖLÜM 26	DİPNOTLAR
BÖLÜM 27	GEÇİŞ HÜKÜMLERİ
<b>MÜNFERİT FİNANSAL TABLOLAR</b>	
EK 1	FİNANSAL DURUM TABLOSU
EK 2	KAR VEYA ZARAR TABLOSU
EK 3	ÖZKAYNAK DEĞİŞİM TABLOSU
EK 4	NAKİT AKIŞ TABLOSU
<b>KONSOLİDE FİNANSAL TABLOLAR</b>	
EK 5	KONSOLİDE FİNANSAL DURUM TABLOSU
EK 6	KONSOLİDE KÂR VEYA ZARAR TABLOSU
EK 7	KONSOLİDE ÖZKAYNAK DEĞİŞİM TABLOSU
EK 8	KONSOLİDE NAKİT AKIŞ TABLOSU
EK 9	TANIMLAR

BOBİ FRS toplam 27 bölümden oluşmaktadır. Ayrıca standartlarda 27 bölüme ilave olarak münferit ve konsolide finansal tabloları açıklayan toplam 9 ek bulunmaktadır. BOBİ FRS'de yer alan bölüm ve eklerin isimleri yukarıdaki Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tam Set TMS/TFRS'ler ile karşılaştırıldığında BOBİ FRS'de daha sade ve yalın bir dil kullanılmakta ve büyük ve orta boy işletmeler için gereksiz ayrıntılardan uzaklaşarak ilgili olan temel ilkelere yer verilmektedir (Ataman ve Cavlak, 2017: 156). İşletmelerin düzenledikleri finansal tablolardan finansal durum tabloları, kar veya zarar tabloları, özkaynak değişim tabloları ve nakit akış tabloları açısından TMS/TFRS ile BOBİ FRS arasındaki farklılıklar incelendiğinde en çok farkın kar veya zarar tablosu üzerinde görüldüğü anlaşılmaktadır (Gençoğlu, 2017: 5).

### 3. UYGULAMA

#### 3.1. Araştırma Hakkında Genel Bilgiler

Araştırmanın amacı muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algı düzeylerinin ölçülmesidir. Araştırmada nicel araştırma yöntemlerinden anket yöntemi kullanılmıştır.

Araştırmada ilk olarak BOBİ FRS ile ilgili yapılmış çalışmaların Türkiye'deki mevcut durumu hakkında literatür taraması yapılmıştır. Araştırmanın konusu olan BOBİ FRS ile ilgili olarak ilk etapta meslek mensuplarının görüşlerinin neler olduğunu tespit etmek amacıyla görüşmeler yapılmıştır. Literatür araştırması ve meslek mensuplarının görüşleri neticesinde anket formu oluşturulmuştur. Ankette katılımcıların tanımlayıcı bilgilerini içeren 5 adet soru ve muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algılarını tespit etmek üzere sorulmuş 22 soru olmak üzere toplam 27 soru vardır.

Bu çalışmanın evrenini Batı Akdeniz Bölgesi'nde aktif olarak faaliyetlerini sürdüren muhasebe meslek mensupları oluşturmaktadır. Hedef kitleye daha rahat ulaşılması ve meslek mensupları ile yüz yüze görüşülebilmesi açısından anketler sadece il merkezinde faaliyetlerini sürdüren meslek mensuplarına uygulanmıştır. Çeşitli kısıtlardan dolayı evrenin tümüne ulaşılmasının mümkün olmaması sebebiyle tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda örnekleme yöntemi uygulanmıştır. Birebir yapılan görüşmeler neticesinde çalışmada toplam 276 muhasebe meslek mensubundan alınan anket sonuçları değerlendirilmeye alınmıştır.

Çalışmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda elde edilen veriler, SPSS 22.0 paket programına girilmiştir. İstatistiksel olarak veriler, tanımlayıcı ve çıkarımsal istatistik kapsamında ele alınmıştır. Çalışmada öncelikle katılımcıların tanımlayıcı özelliklerinin belirlendiği frekans dağılımları yapılmış ve sonrasında verilerin güvenilirliği (Cronbach Alpha) test edilmiştir. Değişkenleri daha geçerli ve güvenli bir biçimde belirlemek amacıyla, BOBİ FRS algı düzeyi sonuçlarının belirlenmesine yönelik ifadelere faktör analizi uygulanmıştır. Elde edilen faktör boyutları ile katılımcıların tanımlayıcı özellikleri arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik t testi ve tek yönlü varyans analizleri gerçekleştirilmiştir.

#### 3.2. Araştırmaya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 2'de yer aldığı üzere, araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının çoğunun genç ve orta yaş meslek mensuplarından oluştuğu görülmektedir.

**Tablo 2.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Yaşa Göre Dağılımları

	Frekans	Yüzde
18-35	100	36,2
36-45	95	34,4
46-55	54	19,6
56 ve üzeri	27	9,8
Toplam	276	100

**Tablo 3.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Mezuniyete Göre Dağılımları

	Frekans	Yüzde
Lise	11	4,0
Önlisans	34	12,3
Lisans	210	76,1
Lisansüstü	21	7,6
<b>Toplam</b>	<b>276</b>	<b>100</b>

Tablo 3'te görüldüğü üzere, katılımcıların çok büyük bir kısmının lisans diplomasına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bunun nedeni 25 Aralık 2012 tarihinde 28508 Nolu Resmî Gazete'de ilan edilen birinci madde ile "serbest muhasebecilik" ibaresinin kaldırılması olduğunu söylemek mümkündür. Bu kapsamda belirli meslek lisesi mezunları ile ön lisans mezunlarının sınavsız olarak kazandıkları "serbest muhasebeci" unvanı, mevcut olanların hakkını koruyacak şekilde kaldırılmıştır. Katılımcıların çoğunluğunun lisans mezunu olmasının sebebinin, ilgili tarihten itibaren "Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavir" olma hakkının sadece lisans mezunlarına tanınması olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 4.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Tecrübeye Göre Dağılımları

	Frekans	Yüzde
1-5 Yıl	55	19,9
6-10 Yıl	91	33,0
11-20 Yıl	76	27,5
21 Yıl ve üzeri	54	19,6
<b>Toplam</b>	<b>276</b>	<b>100</b>

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının sahip oldukları mesleki tecrübeye bakıldığında katılımcılar içinde en yüksek 6-10 yıl ile 11-20 yıl arası mesleki tecrübeye sahip meslek mensuplarının yer aldığı görülmektedir.

**Tablo 5.** Muhasebe Meslek Mensuplarının BOBİ FRS Mükellefine Sahip Olma Durumu

	Frekans	Yüzde
Evet	62	22,5
Hayır	214	77,5
<b>Toplam</b>	<b>276</b>	<b>100</b>

Tablo 5'teki sonuçlar incelendiğinde katılımcıların büyük bölümünün BOBİ FRS mükellefine sahip olmadığı görülmektedir. BOBİ FRS mükellefine sahip katılımcıların sayısının daha az olduğu anlaşılmaktadır.

**Tablo 6.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Daha Önce BOBİ FRS Eğitim, Seminer, Konferans vb. Programlara Katılma Durumu

	Frekans	Yüzde
Evet	72	26,1
Hayır	204	73,9
<b>Toplam</b>	<b>276</b>	<b>100</b>

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının büyük bir kısmı, BOBİ FRS ile ilgili eğitim, seminer, konferans ve benzeri programlara katılmadıklarını belirtmişlerdir. BOBİ FRS'lere yönelik programlara daha önce katıldığını söyleyen meslek mensupları daha az sayıdadır.

Ölçekte yer alan ifadelerin ortalamaları Tablo 7' verilmiştir.

Tablo 7. Ölçeğin Tanımlayıcı İstatistikleri

ÖLÇEKTE YER ALAN İFADELER	N	Ortalama	Standart Sapma
BOBİ FRS'leri meslek mensuplarının kendi çabaları ile öğrenebileceklerini düşünüyorum.	276	2,5000	1,12976
BOBİ FRS'leri tam olarak uygulayabilirim.	276	2,5290	1,10003
BOBİ FRS'lere yönelik gerçekleştirilen eğitim, seminer, konferans vb. programların sayısı yeterlidir.	276	2,5362	1,04558
BOBİ FRS'ler hakkında yayınlanan örneklendirici-bilgilendirici kitap, rapor gibi yayınların sayısı yeterlidir.	276	2,6703	1,06344
BOBİ FRS hakkında yeterli bilgiye sahibim.	276	2,7210	1,13701
Uluslar arası muhasebe standartları ile ilgili gelişmeleri takip ediyorum ve yeterli güncel bilgiye sahibim.	276	2,7790	1,17785
BOBİ FRS, meslek mensuplarının inisiyatif kullanmasını kısıtlamaktadır.	276	3,1304	1,07417
BOBİ FRS, mevcut muhasebe standartlarına göre daha sade ve kullanılabilir içeriğe sahiptir.	276	3,1449	,93069
BOBİ FRS, muhasebe uygulamalarını kolaylaştıracaktır.	276	3,1522	,92953
BOBİ FRS mesleki anlamda meslek mensupları açısından çok önemli ve gereklidir.	276	3,1993	,92253
KOBİ TFRS'nin yerine BOBİ FRS'nin yayınlanmasını doğru buluyorum.	276	3,2500	,93371
BOBİ FRS'nin karmaşıklığı muhasebe meslek mensuplarının bu standartları uygulamasında önemli bir zorluk oluşturmaktadır.	276	3,2862	,86211
BOBİ TFRS'ye göre düzenlenen finansal tabloların karşılaştırılması ve anlaşılması daha kolay olacaktır.	276	3,4493	,95402
KOBİ TFRS ile BOBİ FRS arasında farklılık vardır.	276	3,4710	,86291
BOBİ FRS mevcut muhasebe uygulamalarında önemli değişiklikler getirecektir.	276	3,5326	,93168
Vergi mevzuatına uymayan düzenlemelerin varlığı BOBİ FRS'nin meslek mensupları tarafından uygulanmasında önemli bir zorluk oluşturmaktadır.	276	3,5942	,94686
BOBİ FRS'ye göre düzenlenecek mali tablolar, mevcut düzenlenen mali tablolara göre farklılıklar içerecektir.	276	3,6377	,79491
BOBİ FRS ile mali tablolar daha da şeffaflaşacaktır.	276	3,6848	1,00105
BOBİ FRS sayesinde vergi amaçlı muhasebe yerine bilgi amaçlı muhasebe kullanılacaktır.	276	3,7319	,83156
BOBİ FRS meslek mensuplarının iş yükünü artıracaktır.	276	3,7428	,94337
BOBİ FRS ile işletmelerde kurumsallaşma artacaktır.	276	3,7681	,90886
BOBİ FRS, muhasebe uygulamalarını ve mesleğin gelişimini olumlu etkileyecektir.	276	3,7790	,91754
<b>Güvenirlilik İstatistik Değeri</b>	<b>,783</b>		

Öncelikle anketin güvenilirlik istatistik değeri incelendiğinde araştırmada, 0,783 gibi yüksek bir güvenilirliğe ulaşıldığı görülmektedir.

Muhasebe meslek mensuplarına yönelik sorulan sorulardan alınan cevapların ortalama değerleri incelendiğinde ise katılımcıların en çok BOBİ FRS'nin muhasebe uygulamalarını ve mesleği olumlu etkileyeceğini, BOBİ FRS sayesinde işletmelerde kurumsallaşımın artacağını ancak bununla birlikte standardın uygulanması neticesinde meslek mensuplarına ek iş yükü de getirebileceğini düşündükleri anlaşılmaktadır. Yine katılımcıların en az katıldıkları noktalar ise BOBİ FRS'nin meslek mensuplarının kendi çabaları ile öğrenebilecekleri, tam olarak standardı uygulayabildikleri ve BOBİ FRS ile ilgili gerçekleştirilen eğitim, seminer gibi programların sayısının yeterli olduğudur.

### 3.3. BOBİ FRS Algı Düzeyine Yönelik Yapılan Faktör Analizi Sonuçları

Muhasebe meslek mensupları üzerinde araştırılan BOBİ FRS'nin algı düzeylerinin hangi boyutlarda ölçülebileceğinin tespit edilmesi için çalışmada faktör analizi uygulanmıştır. Açıklayıcı faktör analizi içerisinde eşkökenliliği 0,5 değerinin altında olan (Hair vd., 1998: 113; Sarbaş, 2012: 1286) altı adet ifade, gerçekleştirilen analizden çıkartılarak yapılan analiz tekrarlanmış ve toplam beş faktör elde edilmiştir.

Çalışmada elde edilen verilerin faktör analizine uygunluğunun tespit edilmesi için öncelikle Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett Testleri uygulanmıştır. Yapılan testler neticesinde elde edilen sonuçlar Tablo 8'de yer almaktadır.



**Tablo 8.** Faktör Analizine Ait KMO ve Bartlett Testi Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Değeri	,719
Bartlett Küresellik Testi Sonucu	1698,541
p Değeri	,000

KMO değerinin yüksek olması ve Bartlett Küresellelik Testi sonucunda ulaşılan p (significance) değerinin 0,05'den küçük olması sebebiyle gerçekleştirilen faktör analizinin sonuçlarının güvenilir olduğu görülmektedir. Faktör analizi neticesinde elde edilen faktör boyutları ve değerleri ise Tablo 9'da yer almaktadır.

**Tablo 9.** Muhasebe Meslek Mensuplarının BOBİ FRS Üzerindeki Algılarına Yönelik Faktör Boyutları

Boyutlar	Faktör Yüklü	Ortalama	Varyans Açıklama Oranı (%)	Özdeğer	Güvenirlilik
<b>Faktör 1: Farkındalık</b>		2,8197	18,552	3,782	,861
BOBİ FRS hakkında yeterli bilgiye sahibim.	,910				
Uluslar arası muhasebe standartları ile ilgili gelişmeleri takip ediyorum ve yeterli güncel bilgiye sahibim.	,889				
BOBİ FRS'leri tam olarak uygulayabilirim.	,776				
KOBİ TFRS'nin yerine BOBİ FRS'nin yayınlanmasını doğru buluyorum.	,682				
<b>Faktör 2: Beklenti</b>		3,7409	14,425	2,900	,749
BOBİ FRS ile işletmelerde kurumsallaşma artacaktır.	,765				
BOBİ FRS, muhasebe uygulamalarını ve mesleğin gelişimini olumlu etkileyecektir.	,763				
BOBİ FRS ile mali tablolar daha da şeffaflaşacaktır.	,730				
BOBİ FRS sayesinde vergi amaçlı muhasebe yerine bilgi amaçlı muhasebe kullanılacaktır.	,692				
<b>Faktör 3: Eğitim</b>		2,5688	12,358	1,648	,723
BOBİ FRS'lere yönelik gerçekleştirilen eğitim, seminer, konferans vb. programların sayısı yeterlidir.	,875				
BOBİ FRS'ler hakkında yayınlanan örneklendirici-bilgilendirici kitap, rapor gibi yayınların sayısı yeterlidir.	,810				
BOBİ FRS'leri meslek mensuplarının kendi çabaları ile öğrenebileceklerini düşünüyorum.	,644				
<b>Faktör 4: Kolaylık</b>		3,1655	12,346	1,351	,722
BOBİ FRS, muhasebe uygulamalarını kolaylaştıracaktır.	,859				
BOBİ FRS, mevcut muhasebe standartlarına göre daha sade ve kullanılabilir içeriğe sahiptir.	,803				
BOBİ FRS mesleki anlamda meslek mensupları açısından çok önemli ve gereklidir.	,593				
<b>Faktör 5: Farklılık</b>		3,5543	10,079	1,160	,625
KOBİ TFRS ile BOBİ FRS arasında farklılık vardır.	,856				
BOBİ FRS'ye göre düzenlenecek mali tablolar, mevcut düzenlenen mali tablolara göre farklılıklar içerecektir.	,761				

Sonuçlara göre katılımcıların beklenti boyutundaki algıları, en yüksek düzeydedir. Bu sonuca göre araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS'den beklentilerine yönelik algılarının çok yüksek olduğu ve BOBİ FRS'nin geleceği ile ilgili olumlu düşünce içinde oldukları görülmektedir.

Ayrıca eğitim boyutundaki algı düzeyi ise en düşük seviyededir. Buna göre katılımcıların BOBİ FRS eğitimleri üzerindeki algılarının düşük olduğu görülmektedir. Katılımcılar, BOBİ FRS ile ilgili düzenlenen eğitim programlarının yetersiz olduğunu düşünmektedirler.

### 3.4. Hipotez Testleri ve Sonuçları

Araştırmanın bu kısmında oluşturulan 5 adet hipoteze ve hipotezlere ait test sonuçlarına yer verilmektedir.

H1: Muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algı düzeyleri üzerindeki faktör boyutları, katılımcıların yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H1 hipotezinin test edilmesi için One-way Anova testi kullanılmıştır. Ancak, test sonucunda anlamlı sonuçlara ulaşılabilmesi için az frekans değerine sahip yaş aralığı grupları birleştirilerek tek bir yaş grubu oluşturulmuş ve ardından test uygulanmıştır. Buna göre 46-55 yaş aralığı ile 56 ve üzeri yaş grubu birleştirilmiş ve 46 ve üzeri şeklinde ifade edilmiştir. Uygulanan Anova testinin sonuçları Tablo 10'da özetlenmektedir.

**Tablo 10.** H1 Hipotezine Ait Anova Testi Sonuçları

Faktör Boyutları	Yaş			F Değeri	p Değeri
	18-35	36-45	46 ve üstü		
Farkındalık	2,8725	2,8447	2,7253	,629	,534
Beklenti	3,5650	3,8526	3,8272	5,254	<b>,006</b>
Eğitim	2,5667	2,4982	2,6543	,709	,493
Kolaylık	3,1600	3,2316	3,0947	,744	,476
Farklılık	3,4900	3,5737	3,6111	,708	,493

Sadece beklenti faktörüne ait p (significance) değeri 0,05 den küçük olduğu için, araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS'ye yönelik beklenti algılarının katılımcıların yaşlarına göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Muhasebe mesleğine yeni başlayan katılımcılar ile araştırmaya katılan ve bu mesleği uzun süredir icra eden meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki beklenti düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Dolayısıyla hipotez sadece beklenti faktörü boyutu ile kısmen kabul edilmektedir.

Beklenti faktörüne yönelik farklılığın hangi yaş gruplarından kaynaklandığını tespit etmek için ileri düzey Scheffe testi uygulanmıştır. Uygulanan Scheffe testi sonuçları Tablo 11'de yer almaktadır.

**Tablo 11.** H1 Hipotezi Beklenti Faktörüne Yönelik Scheffe Testi Sonuçları

Yaş	Yaş	Test Sonucu
18-35	36-45	<b>-,28763*</b>
	46 ve üzeri	<b>-,26216*</b>
36-45	18-35	<b>,28763*</b>
	46 ve üzeri	,02547
46 ve üzeri	18-35	<b>,26216*</b>
	36-45	-,02547

BOBİ FRS beklenti algısı konusunda ankete katılan katılımcılar arasında 18-35 yaş aralığında olanlar ile 36-45 yaş aralığında olanlar arasında anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir. Yine benzer şekilde beklenti faktörü çerçevesinde katılımcılardan 18-35 yaş aralığında olanlar ile 46 ve üstü yaşında olanların aralarında anlamlı bir farklılık vardır. Ancak 36-45 yaş aralığındaki katılımcılar ile 46 ve üstü yaşındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı söylenilebilir.

H2: Muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algı düzeyleri üzerindeki faktör boyutları, katılımcıların eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H2 hipotezinin test edilmesi için t testi kullanılmıştır. Yine, test sonucunda anlamlı sonuçlara ulaşılabilmesi için az sayıda frekans değerine sahip olan mezuniyet dereceleri birleştirilerek tek bir derece oluşturulmuş ve ardından test uygulanmıştır. Buna göre lise ve önlisans mezuniyet dereceleri birleştirilerek önlisans ve altı şeklinde ifade edilmiş, lisans ve lisansüstü mezuniyet dereceleri birleştirilerek lisans ve üstü şeklinde ifade edilmiştir. Uygulanan t testinin sonuçları Tablo 12'de özetlenmektedir.

**Tablo 12.** H2 Hipotezine Ait t Testi Sonuçları

Faktör Boyutları	Mezuniyet				p Değeri
	Önlisans ve altı		Lisans ve üstü		
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	
Farkındalık	2,7727	,80199	2,7206	,94701	,870
Beklenti	3,5682	,50114	3,8382	,65967	,221
Eğitim	2,8788	1,11826	2,3431	,79766	,087
Kolaylık	3,3636	,70639	3,0098	,66406	,138
Farklılık	3,6364	1,09752	3,4706	,76813	,580

Hiçbir faktöre ait p değeri 0,05'ten küçük olmadığı için hipotez reddedilmiştir. BOBİ FRS algı düzeyi boyutları, katılımcıların eğitim durumuna göre farklılık göstermemektedir.

H3: Muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algı düzeyleri üzerindeki faktör boyutları, katılımcıların mesleki tecrübelerine göre farklılık göstermektedir.

H3 hipotezinin test edilmesi için One-way Anova testi uygulanmıştır. Uygulanan testin sonuçları Tablo 13'te özetlenmektedir.

**Tablo 13.** H3 Hipotezine Ait Anova Testi Sonuçları

Faktör Boyutları	Mesleki Tecrübe				F Değeri	p Değeri
	1-5	6-10	11-20	21 ve üzeri		
Farkındalık	2,7864	2,8049	2,8520	2,8333	,067	,977
Beklenti	3,5091	3,8214	3,7533	3,8241	2,789	,041
Eğitim	2,6727	2,4212	2,6360	2,6173	1,358	,256
Kolaylık	3,1394	3,1905	3,1140	3,2222	,281	,839
Farklılık	3,4182	3,5824	3,6842	3,4630	1,899	,130

Yine sadece beklenti faktörüne ait p (significance) değeri 0,05 den küçük olduğu için, araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS'ye yönelik beklenti algılarının katılımcıların mesleki tecrübelerine göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Dolayısıyla hipotez sadece beklenti faktörü boyutu ile kısmen kabul edilmektedir.

Beklenti faktörüne yönelik farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını tespit etmek için ileri düzey Scheffe testi uygulanmıştır. Uygulanan Scheffe testi sonuçları Tablo 14'te yer almaktadır.

**Tablo 14.** H3 Hipotezi Beklenti Faktörüne Yönelik Scheffe Testi Sonuçları

Mesleki Tecrübe	Mesleki Tecrübe	Test Sonucu
1-5	6-10	-,31234*
	11-20	-,24420
	21 ve üzeri	-,31498
6-10	1-5	,31234*
	11-20	,06814
	21 ve üzeri	-,00265
11-20	1-5	,24420
	6-10	-,06814
	21 ve üzeri	-,07078
21 ve üzeri	1-5	,31498
	6-10	,00265
	11-20	,07078

BOBİ FRS beklenti algısı konusunda ankete katılan katılımcılar arasında 18-35 yaş aralığında olanlar ile 36-45 yaş aralığında olanlar arasında anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir. Yine benzer şekilde beklenti faktörü çerçevesinde katılımcılardan 18-35 yaş aralığında olanlar ile 46 ve üstü yaşında olanların aralarında anlamlı bir farklılık vardır. Ancak 36-45 yaş aralığındaki katılımcılar ile 46 ve üstü yaşındaki katılımcılar arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı söylenilebilir.

BOBİ FRS beklenti algısı konusunda ankete katılan katılımcılar arasında 1-5 yıl ile 6-10 yıl tecrübeye sahip olanlar arasında anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir. Katılımcılar arasında 6-10 yıl arası

mesleki tecrübeye sahip olan çalışanların BOBİ FRS hakkındaki beklenti algılarının, 1-5 yıl arası mesleki tecrübeye sahip olan çalışanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Mesleki tecrübeye sahip diğer gruplar arasında ise beklenti algıları konusunda anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

H4: Muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algı düzeyleri üzerindeki faktör boyutları, katılımcıların BOBİ FRS mükellefine sahip olma durumuna göre farklılık göstermektedir.

H4 hipotezinin test edilmesi için t testi uygulanmıştır. Uygulanan testin sonuçları Tablo 15'te özetlenmektedir.

Tablo 15. H4 Hipotezine Ait t Testi Sonuçları

Faktör Boyutları	BOBİ FRS Mükellefine Sahip Olma Durumu				p Değeri
	Evet		Hayır		
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	
Farkındalık	3,4234	,83296	2,6449	,86605	,000
Beklenti	3,8911	,65227	3,6974	,69866	,052
Eğitim	2,7204	1,08340	2,5249	,78997	,190
Kolaylık	3,5000	,81370	3,0685	,69462	,000
Farklılık	3,6613	,71732	3,5234	,70339	,177

Farkındalık faktörü ile kolaylık faktörüne ait p değerleri 0,05'den küçük çıktığı için hipotez, bu iki faktör özelinde kısmen kabul edilmiştir. Bu sonuca göre, araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki farkındalık algıları ile BOBİ FRS'ye yönelik kolaylık algılarının; BOBİ FRS mükellefine sahip olan ve sahip olmayan katılımcılar arasında farklılık gösterdiği görülmektedir. Katılımcılar arasında BOBİ FRS mükellefine sahip olanların BOBİ FRS konusundaki farkındalık ve kolaylık algıları, BOBİ FRS mükellefine sahip olmayanların algılarına göre daha yüksektir.

H5: Muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algı düzeyleri üzerindeki faktör boyutları, katılımcıların daha önce BOBİ FRS eğitimi almış olmalarına göre farklılık göstermektedir.

H5 hipotezinin test edilmesi için t testi uygulanmıştır. Uygulanan testin sonuçları Tablo 16'da özetlenmektedir.

Tablo 16. H5 Hipotezine Ait t Testi Sonuçları

Faktör Boyutları	BOBİ FRS Eğitimi Alma Durumu				p Değeri
	Evet		Hayır		
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma	
Farkındalık	3,4201	,81235	2,6078	,85746	,000
Beklenti	3,7465	,78217	3,7390	,65948	,937
Eğitim	2,8889	1,03158	2,4559	,77149	,002
Kolaylık	3,3611	,95559	3,0964	,64154	,031
Farklılık	3,6389	,81458	3,5245	,66539	,286

Farkındalık faktörü, eğitim faktörü ve kolaylık faktörüne ait p değerleri 0,05'den küçük çıktığı için hipotez, bu üç faktör özelinde kısmen kabul edilmiştir. Bu sonuca göre, araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki farkındalık algıları, BOBİ FRS eğitimlerine yönelik algıları ile BOBİ FRS'ye yönelik kolaylık algılarının; daha önce BOBİ FRS eğitimi alan ve almayan katılımcılar arasında farklılık gösterdiği görülmektedir. Katılımcılar arasında BOBİ FRS eğitimi alanların BOBİ FRS konusundaki farkındalık, eğitim ve kolaylık algı düzeyleri, BOBİ FRS eğitimi almayanların algı düzeylerine göre daha yüksektir.

## SONUÇ

Bu çalışmada Batı Akdeniz Bölgesi'nde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının BOBİ FRS hakkındaki algıları üzerine bir araştırma yapılmıştır. Araştırma neticesinde elde edilen verilerden çıkarılan bulgu ve sonuçlara aşağıda yer verilmektedir.

Katılımcıların çoğu, lisans mezunu olan muhasebe meslek mensuplarından oluşmaktadır. Araştırmaya katılan meslek mensuplarının çoğunluğunun, mesleki tecrübe ve deneyime sahip olmak için gerekli olan çalışma süresine sahip oldukları söylenebilir. Genellikle katılımcılar, BOBİ FRS hakkında daha fazla bilgi edinmeye yönelik eğitim, seminer, konferans ve benzeri programlara ihtiyaç duyduklarını belirtmektedirler.

BOBİ FRS algı düzeyi ile ilgili oluşturulan ölçekten elde edilen cevaplar neticesinde toplam 5 faktör boyutu elde edilmiştir. Bunlar; BOBİ FRS farkındalığı, BOBİ FRS ile ilgili olumlu beklentiler, BOBİ FRS ile ilgili düzenlenen eğitimlerin yeterliliği, BOBİ FRS'nin sağladığı kolaylıklar ve BOBİ FRS'nin diğer standartlara ve mevcut uygulamalara göre farklılığıdır. Faktör boyutlarının ortalamaları incelendiğinde, katılımcıların BOBİ FRS hakkındaki geleceğe yönelik beklentilerinin son derece olumlu olduğu ve BOBİ FRS ile ilgili düzenlenen eğitimlerin sayısının yeterli düzeyde olmadığı görülmüştür.

Araştırmaya katılan genç meslek mensupları ile genç olmayan meslek mensupları arasında ve az tecrübeli ile çok tecrübeli olanlar arasında beklenti boyutu açısından anlamlı farklılığın olduğu tespit edilmiştir. Mesleğe yeni başlayan genç meslek mensuplarının tecrübeli olanlara göre BOBİ FRS'den beklentilerinin farklı olmasının ve daha olumlu yaklaşım içinde olmalarının doğal olduğu düşünülmektedir. Farkındalık ve kolaylık boyutu bakımından BOBİ FRS mükellefine sahip olan ve olmayanlar arasında anlamlı farklılığın bulunduğu belirlenmiştir. Bunun nedeninin BOBİ FRS mükellefine sahip olanların uygulamaya ilişkin tecrübeleri nedeniyle BOBİ FRS'yi daha çok kabullenebilir gördükleri söylenebilir. Farkındalık, eğitim ve kolaylık boyutları açısından BOBİ FRS eğitimi alanlar ve almayan arasında anlamlı bir farklılık vardır. Yine benzer şekilde BOBİ FRS eğitimi alanların diğer katılımcılara göre BOBİ FRS'ye kısmen daha olumlu yaklaşım içinde oldukları düşünülmektedir.

Ayrıca yöneltilen sorular haricinde katılımcıların eklemek istedikleri düşünceler de sorulmuştur. Katılımcıların ekledikleri ilave düşünceler aşağıda sınıflandırılmıştır.

Türkiye'de muhasebe standartlarına tam anlamıyla hâkim olan ve işletmelerde bu standartların fiili olarak uygulanması konusunda bilgi sahibi akademisyenlerin sayısının az ve yetersiz olduğu düşünülmekte, üniversitede eğitim gören öğrencilere muhasebe standartları konusunda yeterli ders verilmediği için standartlara göre muhasebe uygulamalarını bilen öğrenci sayısının da çok az olduğu ifade edilmektedir. Bu nedenle uygulamaya hâkim olan uzman akademisyen ya da profesyoneller tarafından standartların anlatılması gerektiği eklenmektedir.

Ayrıca katılımcılar, işletmelerin birçoğunun temel amacının vergiye yönelik muhasebe işlemleri gerçekleştirmek olduğunu ve bu durumun da bazı sorunlara neden olduğunu belirtmişlerdir. Bu bağlamda vergi kanunları ile standartların uyumlaştırılması ve tek düzey bir muhasebe sisteminin uygulamaya konulması talep edilmektedir. Katılımcılar; bu uyumlaştırmanın sağlanmaması durumunda hem muhasebe standartlarına hem de vergi mevzuatına göre kayıt tutan işletmeler için ek bir iş yükü doğacağını düşünmektedirler.

Bazı katılımcılar, BOBİ FRS'yi gerçekleştirilen anket çalışması sayesinde ilk defa duyduklarını belirtmiştir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu ise yakın gelecekte BOBİ FRS'yi uygulayacak işletmelerin sayısının artacağını tahmin ederek, BOBİ FRS bilgisine sahip muhasebe meslek mensuplarının daha avantajlı hale geleceğini düşünmekte ve bu yüzden uygulamaya ilişkin olarak meslek mensuplarının daha fazla bilgilendirilmesi gerektiğini ifade etmektedirler. Son olarak katılımcılar, raporlama sisteminde bazı iyileştirmelere ihtiyaç duyulduğunu iletmektedirler.

## KAYNAKLAR

- ALATAŞ, A., KILIÇ, İ. (2018), Özet Tablolar ile BOBİ FRS ve TMS/TFRS Arasındaki Farkların Karşılaştırılması, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı: 64, 453-478.
- ATAMAN, B., CAVLAK, H. (2017), Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) ile Tam Set Türkiye Muhasebe ve Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının (TMS/TFRS) Karşılaştırılması, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 153-168.
- ÇATIKKAŞ, Ö., ESEN, Ö.M., ŞUEKİNCİ, C. (2018), Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) ve Yıllara Yaygın İnşaat Muhasebesi Uygulama Örneği, *Sayıştay Dergisi*, Sayı:108, 191-209.
- GENÇOĞLU, Ü.G. (2017), Temel Konularda BOBİ FRS ve TMS/TFRS Karşılaştırması, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 76, 1-24.
- GÖKÇEN, G., ÖZTÜRK, E. (2017), Tam Maliyet ve Normal Maliyet Yöntemlerinin UFRS (TFRS) VE BOBİ FRS'deki Düzenlemeler Çerçevesinde İncelenmesi, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 105-114.
- HAIR, J.F., RONALD, L.T., ROLPH, E.A., ve WILLIAM, B. (1998), *Multivariate Data Analysis*, 5th Edition, USA: Prentice Hall.
- KGK (KAMU GÖZETİM KURUMU). (t.y.), Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı, 20 Mayıs 2018 tarihinde [http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/PDF%20linkleri/bobi\\_frs.PDF](http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/PDF%20linkleri/bobi_frs.PDF) adresinden alındı.
- KILINÇ, Y. (2016), Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS) ile Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi Taslağı Açısından Karşılaştırmalı İncelenmesi ve Muhasebeleştirilmesi, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(43), 1935-1946.
- ÖZERHAN, Y. (2016), Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi Taslağındaki Ölçümleme Esasları Üzerine Bir Değerlendirme, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18(2), 307-336.
- ÖZTÜRK, C. (2018), Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi ve Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı: Bir Literatür İncelemesi (2016-2017), *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 763-781.
- ÖZTÜRK, E. (2017), Finansal Varlıkların Ölçme ve Muhasebeleştirme Esaslarının Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları Açısından Karşılaştırılması, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(3), 594-617.
- RESMİ GAZETE. (2017), Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı Hakkında Tebliğ, 29 Temmuz 2017 Sıra No:56, Sayı: 30138 (Mükerrer).
- SARIBAŞ, Ö. (2012), Kişilik Tiplerine ve Demografik Özelliklerine Göre Boş Zaman Değerlendirme ve Rekreasyon Faaliyetlerine Katılımı Etkileyen Unsurlar: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama, 13. Ulusal Turizm Kongresi, 6-9 Aralık 2012, Antalya, 1279-1297.
- TÜM, K. (2018), Raporlama Döneminden Sonraki Olayların Bağımsız Denetim Standartları (BDS 560) ve Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) Kapsamında İncelenmesi, *Journal of Politics, Economy and Management*, 1(1), 49-61.
- ÜNKAYA, G., DABBAĞOĞLU, K. (2016), Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi Taslağında Önerilen Satış Geliri ve Ticarî Alacak Muhasebesi Üzerine Bir Eleştiri, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 12(46), 121-136.

**EK: 1**

**ANKET FORMU**

Değerli Katılımcı cevaplayacağınız anket formu; BOBİ FRS – Büyük Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standartları'nın farkındalık düzeyini ölçmek amacıyla hazırlanmıştır. Elde edilen bulguların tamamı gizlilik ilkesi çerçevesinde tamamen bilimsel amaçlarla kullanılacaktır.

Dr. Öğr. Üyesi Mahmut Sami ÖZTÜRK ve Dr. Öğr. Üyesi Oğuzhan ÇARIKÇI

(Süleyman Demirel Üniversitesi Öğretim Üyeleri)

1. Yaş:  18-35  36-45  46-55  56 ve üzeri
2. Mezuniyet:  Lise  Ön lisans  Lisans  Yüksek Lisans  Doktora
3. Mesleki Tecrübe:  0-5 Yıl  6-10 Yıl  11-20 yıl  21 ve üzeri
4. BOBİ FRS Mükellefine Sahip Olma Durumu:  Evet  Hayır
5. BOBİ FRS Eğitim, Seminer, Konferans vb. Programlara Katıldınız mı?  Evet  Hayır

Aşağıdaki ifadelere katılma durumunuzu seçeneklerden sadece bir tanesini işaretleyerek cevaplayınız.

		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
6	Uluslar arası muhasebe standartları ile ilgili gelişmeleri takip ediyorum ve yeterli güncel bilgiye sahibim.					
7	BOBİ FRS hakkında yeterli bilgiye sahibim.					
8	BOBİ FRS'leri tam olarak uygulayabilirim.					
9	KOBİ TFRS'nin yerine BOBİ FRS'nin yayınlanmasını doğru buluyorum.					
10	BOBİ FRS'ler hakkında yayınlanan örneklendirici-bilgilendirici kitap, rapor gibi yayınların sayısı yeterlidir.					
11	BOBİ FRS'lere yönelik gerçekleştirilen eğitim, seminer, konferans vb. programların sayısı yeterlidir.					
12	BOBİ FRS'leri meslek mensuplarının kendi çabaları ile öğrenebileceklerini düşünüyorum.					
13	KOBİ TFRS ile BOBİ FRS arasında farklılık vardır.					
14	BOBİ FRS'ye göre düzenlenecek mali tablolar, mevcut düzenlenen mali tablolara göre farklılıklar içerecektir.					
15	BOBİ FRS mevcut muhasebe uygulamalarında önemli değişiklikler getirecektir.					
16	BOBİ FRS, mevcut muhasebe standartlarına göre daha sade ve kullanılabilir içeriğe sahiptir.					
17	BOBİ FRS, muhasebe uygulamalarını kolaylaştıracaktır.					
18	BOBİ FRS mesleki anlamda meslek mensupları açısından çok önemli ve gereklidir.					
19	BOBİ FRS sayesinde vergi amaçlı muhasebe yerine bilgi amaçlı muhasebe kullanılacaktır.					
20	BOBİ FRS ile işletmelerde kurumsallaşma artacaktır.					

<i>Anket formunun devamı</i>						
		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
21	BOBI FRS, meslek mensuplarının inisiyatif kullanmasını kısıtlamaktadır.					
22	BOBI FRS meslek mensuplarının iş yükünü artıracaktır.					
23	BOBI FRS ile mali tablolar daha da şeffaflaşacaktır.					
24	BOBI TFRS'ye göre düzenlenen finansal tabloların karşılaştırılması ve anlaşılması daha kolay olacaktır.					
25	BOBI FRS, muhasebe uygulamalarını ve mesleğin gelişimini olumlu					
26	BOBI FRS'nin karmaşıklığı muhasebe meslek mensuplarının bu standartları uygulamasında önemli bir zorluk oluşturmaktadır.					
27	Vergi mevzuatına uymayan düzenlemelerin varlığı BOBI FRS'nin muhasebe meslek mensupları tarafından uygulanmasında önemli bir zorluk oluşturmaktadır.					

***EKLEMEK İSTEDİĞİNİZ DÜŞÜNCELER NELERDİR?***

.....  
.....  
.....  
.....



*Research Article/Araştırma Makalesi*

## IMPLICATIONS OF INSIDER AND OUTSIDER CEOs ON FIRM PERFORMANCE: EVIDENCE FROM CEO SUCCESSIONS FROM TURKEY

*ŞİRKET İÇİNDEN VE DIŞINDAN ATANAN GENEL MÜDÜRLERİN FİRMA PERFORMANSINA ETKİLERİ: TÜRKİYE'DE GENEL MÜDÜR DEĞİŞİMLERİ İLE İLGİLİ BULGULAR*

Aylin ATAAY

Doç. Dr., Galatasaray Üniversitesi, İşletme Bölümü, aataay@gsu.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0001-5150-1946>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 20.04.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 24.07.2018*

DOI: 10.30798/makuibf.417482

### Abstract

This study investigates the performance consequences of Chief Executive Officer (CEO) succession in an emerging market as prior research suggests that the differences in the performance implications of CEO successor's origin may be related to the distinctive contexts offered by these economies. Hence, we investigated the impact of a new CEO origin on firm profitability in Turkey for the years 2010 and 2011. The results showed that there is a positive association between outsider successors and post-succession profitability in listed companies in Turkey. Further, the effects of unrelated and related outside succession on post-succession firm performance differ. While the related outsiders affect negatively the firm performance, unrelated outsiders contribute positively to the post-succession profitability (ROA). These findings thus contribute to the existing CEO succession literature by emphasizing the value of outsider CEOs' fresh perspectives, new and diverse skills and initiative for change.

**Keywords:** CEO succession, outside succession, inside succession, firm performance, emerging economy

### Öz

Genel müdür değişimleri alanında bugüne kadar yapılmış araştırmalar genel müdür haleflerinin şirket içinden veya dışından seçilmesinin firma performansı üzerinde farklı etkilere neden olmasını geliştiren ekonomiler tarafından sunulan farklı bağlamlarla da ilişkili olabileceğini öne sürmektedir. Bu kapsamda, çalışmamızda gelişen bir ekonomi olan Türkiye'de genel müdür değişimlerinin firma performansı üzerindeki etkilerinin incelenmesi hedeflenmektedir. Bu amaçla, 2010 ve 2011 yılları arasında atanan yeni genel müdürlerin firma karlılığı üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Sonuçlar, Türkiye'de borsada işlem gören şirketlerde şirket dışından atanan halefler ile değişim sonrası firma karlılıkları arasında olumlu bir ilişki olduğunu göstermiştir. Ayrıca, şirket dışından atanan bağlantılı veya bağlantısız haleflerin firma performansına etkilerinin farklı olduğu bulunmuştur. Şirket dışından atanan fakat bağlantılı yöneticiler firma performansını olumsuz yönde etkilerken, bağlantısız şirket dışı genel müdürlerin şirket kârlılığına (aktif karlılığı) olumlu katkıda bulunduğu saptanmıştır. Bu bulgular, şirket dışından transfer edilen genel müdürlerin yeni bakış açıları, yeni ve çeşitli becerileri ve değişim yönelimliliklerinin önemini bir kere daha vurgulayarak mevcut Genel Müdür değişimi yazınına katkıda bulunmaktadır.

**Keywords:** Genel Müdür değişimleri, şirket içi halefler, şirket dışı halefler, firma performansı, gelişen ekonomiler

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

### Araştırma Amaçları

Şirket üst düzey yöneticilerinin şirket stratejilerinin oluşturulması sürecindeki rol ve katkıları nedeniyle şirket performansı üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Bu çalışma şirket üst düzey yöneticilerinin firma finansal performansına etkileri üzerine yoğunlaşmakta ve özellikle yeni atanan bir CEO'nun (genel müdürün) kökeninin diğer bir deyişle bu kişinin şirket içinden atanan veya şirket dışından görevlendirilen bir yönetici olmasının firma kârlılığı üzerindeki etkisini gelişen bir ekonomide, Türkiye'de, araştırmayı amaçlamaktadır. Her ne kadar bu alanda gerçekleştirilen daha önceki çalışmalar bu ilişkiyi bir çok gelişmiş ülke bağlamında araştırmış ve sorgulamış olmasına rağmen küresel arenada gittikçe artan öneme sahip olan gelişen ülkelerde bu alanda göreceli olarak çok daha sınırlı sayıda çalışma yapılmıştır. Çalışma bu alandaki araştırma boşluğunu da doldurmayı amaçlamaktadır. Gelişen ekonomilerde gerçekleştirilmiş birçok araştırmanın gösterdiği gibi, CEO değişikliği ve CEO halefinin kökeninin performans üzerindeki etkileri ile ilgili elde edilen çelişkili bulguların nedeni bu ekonomiler tarafından sunulan farklı bağlamlarla ilgili olabilmektedir. İkinci olarak, aile mülkiyeti ve işletme grubu organizasyon yapılarının diğer bir çok durum gibi önemli olduğu gelişen ülke bağlamında genel müdür haleflerinin farklı özelliklerini kavramak için bu haleflerin kökeni üç grupta kavramsallaştırılmış ve kategorize edilmiştir. Son olarak, genel müdür değişikliklerinin performans etkilerinin firmanın değişim öncesi performansına bağlı olduğunu önerilmiştir. Ayrıca, değişim öncesi firma performansının yeni genel müdürün özellikleri ve firma performansı arasındaki ilişkiyi etkileme düzeylerinin belirlenmesi de hedeflenmiştir.

### Araştırma Metodolojisi

Araştırma tasarımı, genel müdür (CEO) değişikliği yaşayan firmaları içermektedir. Borsa İstanbul'da halka açık şirketler araştırmanın ana kümesini oluşturmaktadır. Toplamda 258 firmaya ait 523 firma gözlemi incelemeye dahil edilmiştir. Yıllık firma performansı ve diğer firma özelliklerine ilişkin veriler KAP (Kamu Bilgilendirme Platformu) elektronik veri tabanından ve şirketlerin finansal raporlarından toplanmıştır. Nedenselliklerin daha iyi anlaşılması için, değişim öncesi ve değişim sonrası yıllar için veriler toplanmıştır. Yeni genel müdürün kökeninin şirketin finansal performansı üzerindeki etkileri regresyon analizi yardımıyla ölçülmüştür.

### Bulgu ve Sonuçlar

Regresyon analizinin sonuçları, araştırma hipotezlerinden ikisine ampirik destek sağlamaktadır. İlk olarak, şirket dışından görevlendirilen yeni genel müdürlerin değişim sonrası aktif karlılığı ile ölçülen firma performansı ile pozitif ilişkili, şirket içinden atanan yeni genel müdürlerin ise negatif ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, şirket dışından görevlendirilen genel müdürlerin şirket dışından ama aynı zamanda şirketle ilişkili veya ilişkisiz olmalarının performansı nasıl etkilediği de sorgulanmış ve bu genel müdürlerin etkilerinin farklılaştığı görülmüştür. Şirket dışından görevlendirilen fakat ilişkili yeni genel müdürler firmanın karlılığını olumsuz yönde etkilerken, ilgisiz dışsal genel müdürlerin aktif karlılığına pozitif katkıda buldukları saptanmıştır. Diğer bir deyişle şirketle herhangi bir ilişkisi olmamış tamamıyla bağımsız yeni genel müdürlerin daha başarılı olduğunu söylemek mümkündür. Bu bulgular şirket dışından atanan genel müdürlerin şirkete yeni ve farklı bakış açıları ve farklı beceriler ve değişim dinamikleri getirme potansiyellerinin önemini vurgulamaktadır. Ayrıca çalışmanın yeni genel müdür kökeninin firma performansına etkilerini inceleyen yazındaki tutarsız birbiriyle çelişen bulguları, bazı iç ve dış koşulları gelişmiş ekonomi bağlamındakilere göre farklı olan gelişen bir ekonomiden elde edilen bu bulgularla bir araya getirerek anlamlandıracağını ve destekleyebileceğini de belirtmekte fayda var. Çalışmamız aynı zamanda bazı anahtar içsel koşulların genel müdür değişimi sonrası şirket sonuçlarını nasıl etkilediğini de incelemektedir. Kurama uygun olarak, dışardan atanan genel müdürlerin ve özellikle ilgisiz dış CEO'ların olumlu performans etkilerinin, aile şirketleri ve yabancı sermayeli şirketlerde özellikle güçlü olduğunu görülmüştür. Bununla birlikte, dışardan atanan genel müdürlerin performans üzerindeki olumlu etkilerinin özellikle değişim öncesi firma performansının düşük olduğu koşullarında güçlü olacağı varsayılmıştır ancak bu hipoteze destek bulunamamıştır.

## INTRODUCTION

The upper echelons perspective (Hambrick & Mason, 1984; Hambrick, 2007) proposes that Chief Executive Officers (CEO) are valuable sources of intellectual capital for a firm and subsequently their effect on the firm's strategies and organizational outcomes are critical (Finkelstein, Hambrick & Cannella, 2009; Quigley & Hambrick, 2015; Quigley et al., 2017). Consequently, succession of a CEO, one of the most critical and strategic changes in the life of any company, is expected to influence a firm's performance through changes in leadership skills and styles, adaptability to change, and accessibility of resources (Cao, Maruping & Takeuchi, 2006; Giambatista, Rowe & Riaz, 2005; Thornton & Ocasio, 1999). There are multiple strategies for choosing a new CEO. A firm may choose to manage the CEO transition through an inside succession by a "horse race" amongst internal nominees or by selecting and crowning of an "heir apparent" or an outside succession by a comprehensive searching of external candidates (Finkelstein & Hambrick, 1996; Friedman & Olk, 1995). Inside succession advantages include the retention of context-specific knowledge and successful dynamics of the firm. In contrast, outsiders offer an opportunity to bring fresh perspectives and different experiential knowledge to the decision making process (Ballinger & Marcel, 2010; Hughes, Mellahi & Guermat, 2010; Karaevli & Zajac, 2013). While prior research has explicitly debated the theoretical benefits of CEO succession in general and the contribution of the new CEO's origin (insider versus outsider) on firm effectiveness more specifically, prior research regarding their impact on a firm's post-succession performance has produced varied and conflicting findings (Berns & Klarner, 2017; Datta & Rajagopalan, 1998; Hutzschenreuter, Kleindienst, & Greger, 2012; Karaevli, 2007; Shen & Cannella, 2002; 2003; Zhang & Rajagopalan, 2004). This suggests a growing concern that prior research has largely neglected to investigate how external and the internal characteristics of a company affect the performance implications of a CEO succession (Finkelstein et al., 2009). Furthermore, the effects of insider or outsider successors have not been investigated extensively in developing countries, especially in emerging market contexts, such as in Turkey. Yet, the population ecology and neo-institutional perspective (DiMaggio & Powell, 1983; Hannan & Freeman, 1977) have challenged upper echelons perspective, debating that, as firms are largely constrained by external forces and organizational contingencies, top executives might have limited impact on organizational outcomes and as a consequence their impact on organizational outcomes may differ. However, in the current succession literature there is a scarcity of comprehensive conceptualization and testing of the impact of executive succession on performance in different context (Karaevli, 2007). In this perspective, Turkey provides a very interesting research setting for studying CEO succession in an emerging economy for several reasons. Turkey, in the 1980s, entered a liberalization era, after a long period of import-substituting and state-guided industrialization (Yildirim-Öktem & Üsdiken, 2010). It is now an important middle-income and civil law country. Access to finance is a critical constraint for the growth of many Turkish firms. Foreign investment is extremely important; foreign investors own around 65% of the market capitalization of the Turkey stock market. Many Turkish public firms are members of large and mostly family-controlled business groups (Ararat, Black & Yurtoğlu, 2017). Historically, Turkish legal rules and institutions have been weak and have given firms great flexibility to choose their governance practices. In 2000s Turkey accomplished some important institutional reforms such as the adoption of Corporate Governance Principles in 2003 (Uğur & Ararat, 2006).

This study aims to remedy these weaknesses in the CEO succession literature by contributing to existing knowledge in three main domains: First, this paper aims to investigate the effect of the origin of a new CEO on firm profitability in an emerging economy context. Although prior studies have investigated this relationship across a diverse array of developed country context, a very limited number of studies have been pursued in the developing countries despite their growing importance in the global arena. As prior research conducted in emerging economies (i.e. Chung & Luo, 2013; Claessens & Djankov, 1999; Kato & Long, 2006; Peng, Buck & Filatotchev, 2003) suggest, the differences in the performance implications of CEO change and CEO successor's origin may be related to the distinctive contexts offered

by these economies. Hence, we aim to investigate the performance effect of a new CEO origin in Turkey. Second, we conceptualized and categorized CEO successors' origins into three groups in order to apprehend different characteristics of successors in an emerging country context where the family ownership and business group organizational structures are important among the other crucial contingencies: (1) insider succession, in which the new CEO comes from within the company in question; (2) related outsider succession, in which the new CEO comes from another company however affiliated to the same business group of the company in question; (3) unrelated outsider succession, in which the company hires someone new to the company, so the new CEO comes from outside of the company. Finally, we suggest that the performance implications of Chief Executive Officer change are contingent on the firm's pre-succession performance. The connection between the moderating impacts of pre-succession firm performance will be identified.

## 1. THEORETICAL BACKGROUND AND HYPOTHESES DEVELOPMENT

The upper echelons perspective proposes that top executives affect firm performance as these leaders have a substantial impact on company decisions and strategies (Hambrick & Mason, 1984). Thus, a succession in leadership will be likely to influence firm performance through changes in leadership skills, experience, adaptability to change and accessibility of network resources (Cao et al. 2006; Giambatista et al., 2005; Thornton & Ocasio, 1999).

CEO succession research takes into the consideration the successors' characteristics as central factors in shaping post-succession success and proposes that successors' actions are dependent on their origin, whether the successor is coming from outside or inside of the company (Lauterbach, Vu, & Weisberg, 1999). However, despite the proposed persuasive mechanisms linking CEO succession to performance in the related literature, there is little consensus on the performance implications of CEO succession or on the impact of new CEO origin (Karaevli, 2007). For example, insiders are claimed to have better access to internal network resources (Cao et al., 2006). Inside successors are also more advantageous in the selection process because the board already has detailed information about them, so there is less information asymmetry than with outside succession (Tian, Haleblan & Rajagopalan, 2011). Insiders possess more company-specific and industry-specific knowledge and skills (Zhang & Rajagopalan, 2004; 2010) as well as social ties to employees (Finkelstein et al., 2009; Zajac, 1990). Several researchers have discovered that inside successions could lead to better firm performance than other types of successions (Cannella & Lubatkin, 1993; Zajac, 1990; Zhang & Rajagopalan, 2004; Shen & Cannella, 2003). However, successors hired from outside of the firm, outsiders, are also considered to enrich the company's human capital as they are nominated from a larger pool of applicants with diverse experiences and skills (Bennedsen, Nielsen, Pérez-González & Wolfenzon, 2007). An outside industry successor possesses generic skills, whereas an intra-industry successor has specific industry skills, particularly knowledge gained at other firms (Zhang & Rajagopalan, 2003). Results of the several studies generally conclude that although outsiders have fewer networks and less company-specific knowledge (Connelly et al., 2016; Virany et al., 1992), they are more inclined to introduce change to the organization than insider CEOs (Zhang & Rajagopalan, 2010). It is suggested that these leaders willingness and ability to adjust to changes in turbulent environments will be greater than insiders (Tushman & Rosenkopf, 1996; Haveman, Russo & Meyer, 2001). Finally, research on new CEO origins' performance consequences remains inconsistent. Research evidences suggest that CEO succession is associated positively with company performance while others find no or negative relationships (Berns & Klarner, 2017; Datta & Rajagopalan, 1998; Hutzschenreuter et al. 2012; Karaevli, 2007; Zhang & Rajagopalan, 2004). Overall, the inconclusive findings on CEO succession's performance implications may be due to several contingencies that influence the relationship. We focus on country-specific contingencies in this paper.

Studies conducted in emerging economies (i.e. Chung & Luo, 2013; Claessens & Djankov, 1999; Kato & Long, 2006; Peng et al., 2003) suggest that differences in the performance implications of CEO successor's origin can be associated to the different circumstances presented by these economies. Several

researchers have argued that the social context of the country may offer critical contingencies determining whether, and how, CEO succession is associated with performance (Chung & Luo, 2013; Giambatista et al., 2005). Bennedsen and his colleagues (2007) found that in fast-growing industries outsider successors contributed to firm profitability more than family successors. Claessens and Djankov (1999) also concluded in a study conducted in the Czech Republic, an emerging economy that selecting an outsider improves firm performance. Chung and Luo (2013) obtained the same results in Taiwanese listed firms. They found that outside succession is associated with higher subsequent firm profitability than inside successions by family members in an emerging market. In line with the research results conducted in emerging markets, we propose the following hypothesis:

*Hypothesis 1: In Turkey as an emerging market, new outsider CEO will be positively associated with post-succession profitability.*

Many organizational characteristics affecting top executive succession are analyzed in different studies; however, variables linked to the ownership structure of the firms have been the subject of very little study. In particular, family ownership, foreign ownership, and business group structure are among those organizational characteristics (Finkelstein et al., 2009). We know that emerging economies are gathering together companies that function with different institutional logics providing researchers with more heterogeneous social context and relationships with which to investigate characteristics of CEO successors (Thornton & Ocasio, 2008; Dacin, Ventresca & Beal, 1999). Chung & Luo (2013) propose that in developing countries where market dynamics are weak, transaction costs are high and information asymmetry is acute, outsider CEO successors who have powerful connections and legitimacy play an essential role in facilitating access to the resources and lower transaction costs. They bring fresh knowledge and managerial perspectives into the organization thereby improve the performance. Successors hired from outside the company are also considered to enrich the firm's capital, as they are nominated from a larger pool of contenders (Bennedsen et al. 2007; Chung & Luo, 2013). Several studies also reveal that family ownership, especially in developing countries, is an important factor affecting the company's management structure and performance (Carney, 2005; Chrisman, Chua & Zahra, 2003; Colpan, 2010; Habbershon, Williams & MacMillan, 2003). Another important structural characteristic of emerging market firms is business groups. Business Groups, in other words of "legally independent firms, operating in unrelated business activities, which are bound together by formal and informal ties" (Khanna & Yafeh, 2007: 331) were similarly differ in regards to their authority and ownership structure, size and diversification strategies. Yet, as previous studies have indicated, most of the largest economic units in Turkey are constituted by centrally directed, family-controlled, and diversified business groups (Buğra, 1994; Demirağ & Serter, 2003; Gökşen & Üsdiken, 2001; Khanna & Yafeh, 2007; Kula, 2005; Yamak & Üsdiken, 2006; Yurtoğlu, 2003); in addition, foreign investments and multinational companies also play an important role (Demirağ Tatoğlu & Glaister, 2009; Tatoğlu & Glaister, 2000). Therefore, these structural characteristics might provide different alternatives in the selection of a successor. A recent study conducted in Turkey reveals that the CEO succession rate reached an accumulated level of 57 percent between the years 2005 and 2011 in publicly listed firms in Turkey, and 60 percent of these companies assigned an outsider as a successor (Ataay, 2016). However, when the origin of outsiders is analysed in detail, it can be seen that 47.5 percent of these new CEOs are related outsiders; in other words, they are internal transfers between business groups or affiliated multinational enterprises (MNE) companies. Several researchers propose that inconsistencies in the definition and scope of the outsider and insider CEO dichotomy may also have greatly added to the contradictory research results regarding successor origin's consequences (Finkelstein et al., 2009; Karaevli, 2007). CEO origin is still defined and studied as a binary variable in most studies; however, in this study, we conceptualize and define a new concept of related as well as the unrelated outsiders in order to improve the constructs used by prior research in measuring successors' origin. By differentiating related outsiders from unrelated outside successors, we aim to capture different managerial knowledge, skills, and styles that new CEOs bring to a firm based on their previous experience in other

firms and industries as well as their effect on organizational performance. As defined by Finkelstein et al. (2009), our CEO successors' origin captures the concept from insiders to outsiders and also takes into consideration CEO transfers within business groups, between affiliated companies, or from the headquarters of multinational enterprises (MNE). With our sample from Turkey, as with the other developing and emerging countries where family business groups and international companies are the dominant structural form (Guillen, 2000; Khanna & Palepu, 2000; Khanna & Yafeh, 2007), we assume that there is a high probability that outsider CEO successors come from local or foreign group-affiliated companies. We classified these successors as related outsiders and proposed that:

*Hypothesis 2: New unrelated outsider CEO will be positively related with post-succession profitability compared to related outsider CEO*

However, the impacts of a new CEO on organizational performance are also partially formed by the internal contingencies of the company (Hambrick, Finkelstein & Mooney, 2005). The performance of the firm prior to the succession is a main internal contingency emphasized in CEO succession research (Karaevli, 2007; Zhang & Rajagopalan, 2004). Under the condition of poor organizational results, top managers face with accumulated job demands due to the board monitoring pressures as well as the shareholder's expectations to change the firm's status quo (Chen, 2015; Hambrick et al., 2005). In that regard, scholars debate that the pre-succession performance will determine whether an outsider fits the job requirements of the managerial position as well as the situational context (Guthrie & Datta, 1997; Zhang & Rajagopalan, 2003). Consequently, pre-succession firm performance is selected as a key organizational-level aspect, connected to the job challenges fronting new executives (Chen, 2015), that might influence the trade-off between the negative and positive impacts of an outsider (Karaevli, 2007). It has been argued that outside successors are usually preferred when the firms expect and plan change due to performance decline (Cannella & Lubatkin, 1993; Datta & Guthrie, 1994; Zhang & Rajagopalan, 2010). Relative to an insider, it is expected that outsiders are more motivated to achieve some performance turnarounds, as their fresh perspectives and skills new to the firm contribute better to the performance and they are more willing to question standing systems and practices and introduce important strategic and organisational changes (Kesner & Sebor, 1994; Zhang & Rajagopalan, 2004). Numerous studies have also proposed that as outsiders do not have emotional commitments to the company's status quo, their outsider status, and experience allowing them to follow for more strategic options within and outside the organization (Zhang & Rajagopalan, 2010). In this perspective, we propose that;

*Hypothesis 3: At a lower level of pre-succession firm profitability, the positive association between a new outsider CEO and post-succession firm performance will be stronger.*

## 2. METHODS

### 2.1. Sample Selection

The above hypotheses were tested in the context of Turkey. CEO succession research is a newly emerging field of study in Turkey, and an only limited number of study has been conducted in this area. CEO succession was examined as a factor that might have an impact on organizational performance, and there was found a negative relationship between firm performance and CEO turnover (Doğan & Ağca, 2013; Durukan et al., 2012). Our research design includes firms that experienced a CEO change. Publicly listed firms on the Istanbul Stock Exchange (TSE) composed the sample of this paper. In total, there are 523 firm-year observations, pertaining to 258 firms.

Data related to the annual firm performance and other firm characteristics were collected from the *KAP* (Public Disclosure Platform of Turkey) electronic database, and from individual companies' financial reports. For the CEO change and the origin of a new CEO, we adopted a multi-source strategy by searching for all relevant information for each case of CEO change. To have a better understanding of the causalities, data were collected for the years before and after successions. We first identified CEO (or general manager) changes from the list of names provided by the *KAP* database. Then, we excluded the

cases with missing information, the final sample reduced to 76 cases of succession for our observation period. In six cases, more than two managerial changes occurred in the observation period. Finally, various databases and firms' financial reports and other documents had been searched to find background information about the incumbent CEO and the origin of the successor CEO.

## 2.2. Measures

### 2.2.1. Dependent Variable

Several accounting (e.g., Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE)) and market performance (e.g., Capital Adequacy Ratio (CAR), Tobin Q) measures have been used to operationalize performance. In the present paper, **return on assets (ROA)** is used as the dependent variable. ROA is a widely used accounting measure (Finkelstein & D'Aveni, 1994; Henderson et al., 2006; Minichilli et al., 2014; Shen & Cannella, 2002;). We calculated the average ROA for post-succession performance for the two years following the CEO change.

### 2.2.2. Independent and Moderator Variables

**CEO succession:** We classified CEO succession into two basic categories: insider and outsider. Consistent with recent succession studies, CEO change was coded as "inside succession" if the new CEO has at least two years of firm's tenure before promoted internally to this position (Cannella & Lubatkin, 1993; Ocasio, 1999; Zhang & Rajagopalan, 2003) or "outside succession" if the new CEO was not a current employee of the company. We also classified outsider successors into two further categories: related outsiders who were employees of other affiliates in the same local or foreign group companies and non-group affiliated outsiders. Among the 76 CEO successions, there were 35 inside successions and 41 outside successions. Interaction variables between inside and outside successors and pre-succession firm performance have been created to test the moderating effects in our hypothesis, (Zhang & Rajagopalan, 2004).

**Pre-succession firm performance:** Return on assets (ROA) is used to operationalize pre-succession firm performance. The average ROA for the two years before the CEO change is calculated.

### 2.2.3. Control Variables

We controlled for some theoretically applicable variables to test the moderating effects in our hypothesis. First, **CEO succession reason** has been controlled. Prior research has shown that the circumstances under which a succession occurs is crucial to consider in the models. We controlled for the reasons of the CEO succession. The reasons for changes were primarily identified with the help of the firms' public disclosures and financial press news. Planned retirement and voluntary departure of an incumbent CEO were coded as unforced departures, whereas the refusal to renew a contract and replacement of an incumbent CEO following a policy disagreement or difference in opinion or some equivalent reason were classified as forced departures. We also differentiated cases where CEOs were appointed to a new position within the firms or affiliated companies. Second, **ownership and governance structure** of the firm has been controlled through the percentage of shares owned by the foreign companies/investors (foreign ownership), business groups (BG) and family business group (FBG). Finally, given problems associated with inertia, we controlled for **organizational size** (Tushman & Rosenkopf, 1996). Previous evidence has indicated that firm size could explain the choice of an insider versus outsider and their differing effects on firm performance. It is an important determinant for a decision regarding the extent of investments for developing existing talent or onboarding new talent earlier to limit the "liability of newness" associated with outsiders (Schepker et al., 2017). For example, smaller companies have to select an outsider CEO due to a scarcity of internal candidates. However, larger companies face higher bureaucratization, resulting in more mandatory retirements and a higher CEO succession rate (Finkelstein et al., 2009) thus they are more inclined to promote an insider CEO because they have a larger pool of available internal candidates (Guthrie & Datta, 1997; Lauterbach et al., 1999). Logged values of annual firm sales are used to measure the firm size.

### 3. DATA ANALYSES AND RESULTS

Descriptive statistics for all the variables included in this study is reported in Table 1. Table 2 presents ordinary least squares (OLS) regression analysis results for the impacts of CEO succession on firm performance.

We first predicted Model 1 with control variables, in Table 2. We found that pre-succession firm performance; firm size, family business group and foreign ownership and CEO succession caused by incumbent CEO promotion are positively and significantly related to post-succession performance. However, Model 2 and Model 3 included variables distinguishing the origin of the CEO successor. Finally, in Model 4, the interactions of inside succession and outside succession with pre-succession firm performance were added. Outside succession led to better post-succession profitability (ROA) than inside succession in our sample.

**Table 1:** Means, Standard Deviations and Correlations

Variables	Means (s.d.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1-Pre-succession firm performance	.00010 (.1020)	1											
2-Firm size	18.188 (2.398)	-.04	1										
3-BG ownership	.0786 (.2391)	.006	-.006	1									
4-FBG ownership	.3319 (.2934)	.083	.114	-.377	1								
5-Foreign ownership	.12323 (.2758)	-.12	.273*	-.141	-.359	1							
6- Unforced departure	.6053 (.4920)	-.235*	-.079	.009	-.164	-.001	1						
7- Forced departure	.0132 (.1147)	-.068	-.009	-.038	.023	-.053	-.143	1					
8-Predecessor promotion	.3553 (.4817)	.282*	.085	.019	.205	.026	-.919**	-.086	1				
9- New insider CEO	.4605 (.5017)	.055	.104	.047	-.023	-.017	-.010	-.107	.086	1			
10- New outsider CEO	.5395 (.5017)	-.055	-.104	-.047	.023	.017	.010	.107	-.086	-1.00**	1		
11-Related outsider	.2368 (.4279)	.243*	-.137	-.036	.087	.109	-.183	-.064	.233*	-.515**	.515**	1	
12-Unrelated outsider	.3026 (.4625)	-.288*	.017	-.018	-.056	-.084	.180	.175	-.309**	-.609**	.609**	-.367**	1

† p<0.10; \*p<.05; \*\*p<.01; \*\*\*p<0.001 (2-tailed)

**Table 2:** Results of OLS Analyses: Performance Consequences of Alternative Types of CEO Succession

Variables	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Pre-succession firm performance	.363** (.311)	.365** (.278)	.365** (.278)	.363** (.263)
Firm size	.021† (.013)	.023† (.012)	.023† (.012)	.057† (.013)
BG ownership	.120 (.133)	.122 (.136)	.122 (.136)	.118 (.120)
FBG ownership	.161* (.115)	.160* (.117)	.160* (.117)	.169* (.120)
Foreign ownership	.230* (.116)	.229* (.121)	.229* (.181)	.216* (.123)
Predecessor unforced departure	.173 (.222)	.184 (.224)	.184 (.224)	.159 (.228)
Predecessor forced departure	.077 (.304)	.077 (.308)	.077 (.308)	.072 (.312)
Predecessor promotion	.175 (.227)	.187 (.232)	.187 (.232)	.156* (.236)
<b>Main effects</b>				
New Insider CEO		-.026* (.066)	-.026* (.066)	-.040* (.068)
New Outsider CEO		.025* (.053)		.024* (.053)
Related outsider			-.001* (.080)	
Unrelated outsider			.001* (.080)	
<b>Interactions</b>				
Insider X pre-succession performance				.154 (.419)
Outsider X pre-succession performance				.347 (.351)
Constant	-.122 (.311)	-.199 (.306)	-.188 (.302)	-.225 (.314)
F	1.539 †	1.468	1.135	1.124
R <sup>2</sup>	.118	.182	.182	.191

Standardized coefficient are reported; † p<0.10; \*p<.05; \*\*p<.01; \*\*\*p<0.001



In Model 2, we found that outside succession was positively related to post-succession performance ( $b = -.026$ ;  $p < .05$ ); however, inside succession has a negative effect on firm performance ( $b = .025$ ;  $p < .05$ ). Hypothesis 1 predicted that outside successors are associated with higher firm performance; therefore, this hypothesis is supported. Outside succession led to better post-succession performance than inside succession in our sample.

Hypothesis 2 predicted the performance effect of a related outside successor would be positive compared with that of an unrelated outside successor. Although the performance consequences of an outside successor are positive in our sample, when we sub-grouped outsider successors as related and unrelated, we observed that the impacts of related outsiders on firm performance were negative while the effects of unrelated outsiders were positive. We can say that in-group affiliate companies, the impacts of intra-firm (insider) and intra-group successors are similar and these successors lead firms to a lower level of performance compared with the unrelated outsiders. Hypothesis 3 proposes that the positive relationships between outside succession and post-succession firm performance will be stronger at lower levels of pre-succession firm performance; thus, we expected a negative association between the interaction of outside succession and pre-succession performance and post-succession performance. However, this proposition was not statistically supported ( $b = .347$ , *n.s.*). Outside succession and inside succession did not differ in their effects on post-succession firm performance based on pre-succession performance level. We found that pre-succession performance had a positive effect on post-succession performance independent of the successor's origins ( $b = .363$ ,  $p < .01$ ).

## DISCUSSIONS AND CONCLUSION

This paper studies the performance consequences of different types of Chief Executive Officer succession. To better comprehend the impacts of CEO succession on firm performance, we distinguished between three types of succession - inside succession, related outside succession, and unrelated outside succession- and empirically investigated two research questions: (1) how do CEO successors' origin influence post-succession firm performance; (2) how do these performance impacts diverge with crucial organizational contingencies specific to emerging markets? We found empirical support for two of our research hypotheses. First, we concluded that outside succession was positively associated with post-succession profitability, whereas inside succession has a negative impact on firm ROA in our sample. Further, the effects of unrelated and related outside succession on post-succession firm performance differ. While the related outsider affects negatively the firm profitability, unrelated outsiders contribute positively to the post-succession ROA. These findings thus underline the value of potential outside CEOs' fresh perspectives, new and diverse skills and initiative for change (Harris & Helfat, 1997). It is worth noting that this result may also support to reunite the inconsistent findings in the previous literature on the performance impact of new CEO origin by highlighting insights from an emerging market, where some key internal and external contingencies are different compared with those in the context of a developed country. Our study also examined how key internal contingencies moderate the performance consequences of succession. In keeping with the theory, we found that the positive performance effects of outside succession, especially of unrelated outside CEOs, were particularly strong in family business groups and foreign companies. We expected that the positive performance effect of outside succession would be particularly strong under conditions of lower pre-succession firm performance, yet we did not find support for this hypothesis. Our results also imply that performance consequences of outsider or insider CEO did not significantly differ regarding the reasons for succession. However, CEO succession caused by a promotion had a positive effect on performance.

In conclusion, we would like to acknowledge some limitations of our study that, in turn, suggest interesting avenues for future research. First, like most research on CEO succession, our study relied on secondary data rather than on direct observations of the CEO change event. Second, this study classified successors based only on their origins. A finer-grained classification of outside successors, as well as

predecessors, would provide further explanation of the performance effects of CEO changes. Some background characteristics of CEOs, such as previous experience, age, education, and tenures, could contribute to an understanding of succession events. Finally, our study is based on a limited sample of listed large firms. This sample and sample size may limit the generalizability of our findings to other contexts, in particular, to the emerging market context. Future research should need to extend our model in different organizational contexts with a larger sample size.

## REFERENCES

- ARARAT, M., BLACK, B.S., & YURTOĞLU, B.B. (2017), The Effect Of Corporate Governance On Firm Value And Profitability: Time-Series Evidence From Turkey, *Emerging Market Review*, 30, 113-1332.
- ATAAY, A. (2016), Genel Müdür Değişimleri: Ne Sıklıkta Değişiyorlar Ve Halefleri Kimlerdir?- CEO Turnover: How Often They Are Changing And Who Are Their Successors?, *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 12(1-2), 7-38.
- BALLINGER, G.A., & MARCEL, J.J. (2010), The Use Of An Interim CEO During Succession Episodes And Firm Performance, *Strategic Management Journal*, 31, 262-283.
- BENNEDESEN, M., NIELSEN, K.M., PÉREZ-GONZÁLES, F. & WOLFENSON, D. (2007), Inside The Family Firm: The Role Of Families In Succession Decisions And Performance, *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 647-691.
- BERNS, K.V.D. & KLARNER, P. (2017), A Review Of The CEO Succession Literature And A Future Research Program, *Academy of Management Perspective*, 31(2), 83-108.
- BUĞRA, A. (1994), *State And Business In Modern Turkey: A Comparative Study*, Albany NY: State University of New York Press.
- CAO, Q., MARUPING, L.M. & TAKEUCHI, R. (2006), Disentangling The Effects Of CEO Turnover And Succession On Organizational Capabilities: A Social Network Perspective, *Organization Science*, 17, 563-576.
- CANNELLA, Jr. A.A. & LUBATKIN, M. (1993), Succession As A Socio-Political Process: Internal Impediments To Outsider Selection, *Academy of Management Journal*, 36(4), 763-793.
- CARNEY, M. (2005), Corporate Governance And Competitive Advantage In Family Controlled Firms, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(3), 249-265.
- CHEN, G. (2015), Initial compensation of CEOs in turnaround situation, *Strategic Management Journal*, 36, 1895-1917.
- CHRISMAN, J. J., CHUA, J.H. & ZAHRA, S.A. (2003), Creating Wealth In Family Firms Through Managing Resources: Comments And Extensions, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 27(4), 359-366.
- CHUNG, C.N. & LUO, X. (2013), Leadership Succession And Firm Performance In An Emerging Economy: Successor Origin, Relational Embeddedness And Legitimacy, *Strategic Management Journal*, 34(4), 338-357.
- CLAESSENS, S. & DJANKOV, S. (1999), Enterprise Performance And Management Turnover In The Czech Republic, *European Economic Review*, 43(4), 1115-1124.
- COLPAN, A. M. (2010), Business Groups in Turkey, Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln In, *Oxford Handbook of Business Groups*, (pp. 486-525), Oxford: Oxford University Press.
- CONNELLY, B.L., KETCHEN, D.J., GANGLOFF, K.A., & SHOOK, C.L. (2016), Investor Perceptions Of CEO Successor Selection In The Wake Of Integrity And Competence Failures: A Policy Capturing Study, *Strategic Management Journal*, 37, 2135-2151.
- DACIN, M.T., VENTRESCA, M.J. & BEAL, B.D. (1999), The Embeddedness Of Organizations: Dialogue And Directions, *Journal of Management*, 25(3), 317-356.
- DATTA, D.K. & RAJAGOPALAN, N. (1998), Industry Structure And CEO Characteristics: An Empirical Study Of Succession Events, *Strategic Management Journal*, 19, 833-852.
- DEMİRBAĞ, İ. & SERTER, M. (2003), Ownership Patterns And Control In Turkish Listed Companies, *Corporate Governance*, 11(1), 40-51.
- DEMİRBAĞ, M., TATOĞLU, E., & GLAISTER, K.W. (2009), Equity-Based Entry Modes Of Emerging Country Multinationals: Lessons From Turkey, *Journal of World Business*, 44(4), 445-462.
- DIMAGGIO, P., & POWELL, W.W. (1983), The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism And Collective Rationality In Organizational Fields, *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- DOĞAN, M. & AĞCA, V. (2013), The Effects Of CEO Turnover On Firm Performance In High-Tech Vs. Low-Tech Firms: Evidence From Turkey, *International Conference on Economic and Social Studies*, Sarajevo, 10-11 May

- 2013.
- DURUKAN, B., ÖZKAN, S. & DALKILIÇ, F. (2012), CEO Turnover And Corporate Performance Relationship In Pre- And Post- IFRS Period: Evidence From Turkey, *Journal of Business Economics and Management*, 13(2), 421-442.
- FINKELSTEIN, S. & D'AVENI, R. A. (1994), CEO Duality As A Double-Edged Sword: How Boards Of Directors Balance Entrenchment Avoidance And Unity Of Command, *Academy of Management Journal*, 37, 1079-108.
- FINKELSTEIN, S., HAMBRICK, D.C. & CANNELLA, Jr., A.A. 2009. *Strategic Leadership: Theory And Research On Executives, Top Management Teams, And Boards*, New York, NY: Oxford University Press.
- FINKELSTEIN, S. & HAMBRICK, D.C. (1996), *Strategic Leadership: Top Executives And Their Effects On Organizations*, St Paul, MN: West Publishing Company.
- FRIEDMAN, S.D. & OLK, P. (1995), Four Ways To Choose A CEO: Crown Heir, Horse Race, Coup d'Etat, And Comprehensive Search, *Human Resources Management*, 34, 141-164.
- GIAMBATISTA, R.C., ROWE, W.G. & RIAZ, S. (2005), Nothing Succeeds Like Succession: A Critical Review Of Leader Succession Literature Since 1994, *The Leadership Quarterly*, 16(6), 963-991.
- GÖKŞEN, N.S. & ÜSDİKEN, B. (2001), Uniformity And Diversity In Turkish Business Groups: Effects Of Scale And Time Of Founding, *British Journal of Management*, 12(4), 325-349.
- GUILLEN, M.F. (2000), Business Groups In Emerging Economies: A Resource-Based View, *Academy of Management Journal*, 43(3), 362-380.
- GUTHRIE, J. & DATTA, D. (1997), Contextual Influence On Executive Selection: Firm Characteristics And CEO Experience, *Journal of Management Studies*, 34, 537-560.
- HABBERSHON, T.G., WILLIAMS, M. & MACMILLAN, I.C. (2003), A Unified Systems Perspective Of Family Firm Performance, *Journal of Business Venturing*, 18(4), 451-466.
- HAMBRICK, D.C. (2007), Upper Echelons Theory: An Update, *Academy of Management Review*, 32(2), 334-343.
- HAMBRICK, D.C. & MASON, P.A. (1984), Upper Echelons: The Organization As A Reflection Of Its Top Managers, *Academy of Management Review*, 9(2), 193-260.
- HAMBRICK, D.C., FINKELSTEIN, S. & MOONEY, A. (2005), Executive Job Demands: New Insights For Explaining Strategic Decisions And Leader Behavior, *Academy of Management Review*, 30, 472-491.
- HANNAN, M.T., & FREEMAN, J. (1977), The Population Ecology Of Organizations, *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964.
- HARRIS, D. & HELFAT, C. (1997), Specificity Of CEO Human Capital And Compensation, *Strategic Management Journal*, 18(11), 895-920.
- HAVEMAN, H.A., RUSSO, M.V., & MEYER, A.D. (2001), Organizational Environments In Flux: The Impact Of Regulatory Punctuations On Organizational Domains, CEO Succession, And Performance, *Organization Science*, 12, 253-273.
- HENDERSON, A.D., MILLER, D. & HAMBRICK, D.C. (2006), How Quickly Do Ceos Become Obsolete? Industry Dynamism, CEO Tenure, And Company Performance, *Strategic Management Journal*, 27, 447-460.
- HUGHES, P., MELLAHI, K., & GUERMAT, C. (2010), Short-Term Versus Long-Term Impact Of Managers: Evidence From The Football Industry, *British Journal of Management*, 21(2), 571-589.
- HUTZSCHENREUTER, T., KLEINDIENST, I. & GREGER, C. (2012), How New Leaders Affect Strategic Change Following A Succession Event: A Critical Review Of The Literature, *The Leadership Quarterly*, 23(5), 729-755.
- KARAEVLİ, A. (2007), Performance Consequences Of New CEO "Outsiderness": Moderating Effects Of Pre- And Post-Succession Contexts, *Strategic Management Journal*, 28(4), 681-706.

- KARAEVLİ, A., & ZAJAC, E.J. (2013), When Do Outsider CEOs Generate Strategic Change? The Enabling Role Of Corporate Stability, *Journal of Management Studies*, 50(7), 1267- 1294.
- KATO, T., & LONG, C. (2006), Executive Turnover And Firm Performance In China, *The American Economic Review*, 96(2), 363-367.
- KESNER, I. F. & SEBORA, T.C. (1994), Executive Succession: Past, Present And Future, *Journal of Management*, 20(2), 327-372.
- KHANNA, T. & PALEPU, K. (2000), The Future Of Business Groups In Emerging Markets: Long-Run Evidence From Chile, *Academy of Management Journal*, 43(3), 268-285.
- KHANNA, T. & YAFEH Y. (2007), Business Groups In Emerging Markets: Paragons Or Parasites?, *Journal of Economic Literature*, 45(2), 331-372.
- KULA, V. (2005), The Impact Of The Roles, Structure And Process Of Boards On Firm Performance: Evidence From Turkey, *Corporate Governance: An International Review*, 13(2), 265-276.
- LAUTERBACH, B., VU, J. & WEISBERG, J. (1999), Internal Vs. External Successions And Their Effect On Firm Performance, *Human Relations*, 52(12), 1485-1504.
- MINICHILLI, A., NORDQVIST, M., CORBETTA, G. & AMORE, M. D. (2014), CEO Succession Mechanisms, Organizational Context, And Performance: A Socio-Emotional Wealth Perspective On Family-Controlled Firms, *Journal of Management Studies*, 51, 1153-1179.
- OCASIO, W. (1999), Institutionalized Action And Corporate Governance: The Reliance On Rules Of CEO Succession, *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 384-416.
- PENG, M.W., BUCK, T. & FILATOTCHEV, I. (2003), Do Outside Directors And New Managers Help Improve Firm Performance? An Exploratory Study In Russian Privatization, *Journal of World Business*, 38(4), 348-360.
- QUIGLEY, T.J., CROSSLAND, C., & CAMPBELL, R.J. (2017), Shareholder Perceptions Of The Changing Impact Of Ceos: Market Reactions To Unexpected CEO Deaths, 1950–2009, *Strategic Management Journal*, 38, 939-949.
- QUIGLEY T.J. & HAMBRICK D.C. (2015), Has The “CEO Effect” Increased In Recent Decades? A New Explanation For The Great Rise In America’s Attention To Corporate Leaders, *Strategic Management Journal*, 36, 821–830.
- SCHEPKER, D.J., KIM, Y., PATEL, P.C., THATCHER, S.M.B. & CAMPION, M.C. (2017), CEO Succession, Strategic Change And Post-Succession Performance: A Meta-Analysis, *The Leadership Quarterly*, 28(6), 701-720.
- SHEN W. & CANNELLA Jr., A.A. (2002), Revisiting The Performance Consequences Of CEO Succession: The Impacts Of Successor Type, Post-Succession Senior Executive Turnover, And Departing CEO Tenure, *Academy of Management Journal*, 45(4), 717-733.
- SHEN W. & CANNELLA JR., A.A. (2003), Will Succession Planning Increase Shareholder Wealth? Evidence From Investor Reactions To Relay CEO Successions, *Strategic Management Journal*, 24, 191–198.
- TATOĞLU, E., & GLAISTER, K.W. (2000), Strategic Motives And Partner Selection Criteria In International Joint Ventures In Turkey: Perspectives Of Western Firms And Turkish Firms, *Journal of Global Marketing*, 13(3), 53-92.
- THORNTON, P.H. & OCASIO, W. (1999), Institutional Logics, Greenwood, Royston, Oliver, Christine, Suddaby, Roy and Anderson, Kerstin S. In, *The Sage handbook of organizational institutionalism*, NY: Sage Publications Inc.
- TIAN, J., HALEBLIAN, J., & RAJAGOPALAN, N. (2011), The Effects Of Board Human And Social Capital On Investor Reactions To New CEO Selection, *Strategic Management Journal*, 32, 731-747.
- TUSHMAN, M.L. & ROSENKOPF, L. (1996), Executive Succession, Strategic Reorientation And Performance Growth: A Longitudinal Study In The U.S. Cement Industry, *Management Science*, 42, 939-953.
- UĞUR, M. & ARARAT, M. (2006), Does Macroeconomic Performance Affect Corporate Governance? Evidence From Turkey, *Corporate Governance: An International Review*, 14, 325-348.

- VIRANY, B., TUSHMAN, M. L. & ROMANELLI, E. (1992), Executive Succession And Organization Outcomes In Turbulent Environments: An Organization Learning Approach, *Organization Science*, 3, 72-91.
- YAMAK, S. & ÜSDİKEN, B. (2006), Economic Liberalization And The Antecedents Of Top Management Teams: Evidence From Turkish 'Big' Business, *British Journal of Management*, 17(3), 177-195.
- YILDIRIM-ÖKTEM Ö., & ÜSDİKEN B., (2010), Contingencies Versus External Pressure: Professionalization In Boards Of Firms Affiliated To Family Business Groups In Late-Industrializing Countries, *British Journal of Management*, 21, 115-130.
- YURTOĞLU, B. (2003), Corporate Governance And Implications For Minority Shareholders In Turkey, *Corporate Ownership and Control*, 1(1), 72-86.
- ZAJAC, E. J. (1990), CEO Selection, Succession, Compensation And Firm Performance: A Theoretical Integration And Empirical Analysis, *Strategic Management Journal*, 11(3), 313-330.
- ZHANG, Y. & RAJAGOPALAN, N. (2003), Explaining New CEO Origin: Firm Versus Industry Antecedents, *Academy of Management Journal*, 46(3), 327-338.
- ZHANG, Y. & RAJAGOPALAN, N. (2004), When The Known Devil Is Better Than An Unknown God: An Empirical Study Of The Antecedents And Consequences Of Relay CEO Successions, *Academy of Management Journal*, 47(4), 483-500.
- ZHANG Y. & RAJAGOPALAN, N. (2010), Once An Outsider, Always An Outsider? CEO Origin, Strategic Change, And Firm Performance, *Strategic Management Journal*, 31(3), 334-346.

*Research Article/Araştırma Makalesi*

**THE INVESTIGATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL AND ECONOMIC INDICATORS BY CANONICAL CORRELATION AND PARTIAL CANONICAL CORRELATION ANALYSIS FOR EU AND OTHER DEVELOPED COUNTRIES INCLUDING TURKEY**

***AB VE DİĞER GELİŞMİŞ ÜLKELER İLE TÜRKİYE İÇİN SOSYAL VE EKONOMİK GÖSTERGELER ARASINDAKİ İLİŞKİNİN KANONİK KORELASYON VE KISMİ KANONİK KORELASYON ANALİZİ İLE ARAŞTIRILMASI***

**Ceren ÜNAL**

Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü, cerenunal@hacettepe.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0002-9357-1771>

**Hüseyin TATLIDİL**

Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü, tatlidil@hacettepe.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0002-0877-0304>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 06.04.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 24.07.2018*

**DOI: 10.30798/makuibf.413402**

**Abstract**

Canonical correlation analysis, which is one of the multivariate statistical methods, is an alternative to multivariate regression analysis and it reveals the relationship between the variable sets. In this study, Canonical Correlation Analysis and Partial Canonical Correlation Analysis are studied practically. In the application part, various data of 31 countries including EU Countries in 2015 are used. Considering that there is a multidimensional relationship between human investments and economic indicators of the countries, the Canonical Correlation Analysis (CCA) is applied in order to reveal these relationships. In addition to variable sets of human investments and economic indicators, a new variable set which is expressed to investments for development is added to application for Partial Canonical Correlation Analysis (PCCA). Afterwards, the study is terminated with detailed interpretations.

**Keywords:** Canonical Correlation Analysis, Partial Canonical Correlation Analysis, Human Investments, Economic Indicator, Investments for Development

**Öz**

Çok değişkenli istatistiksel yöntemlerden biri olan kanonik korelasyon analizi çok değişkenli regresyon analizinin alternatifini olup, kümeler arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Yapılan bu çalışmada, kanonik korelasyon analizi ve kısmi kanonik korelasyon analizi teorik ve uygulamalı olarak incelenmiştir. Uygulama kısmında Avrupa ülkeleri dâhil olmak üzere 31 ülkenin 2015 yılına ait çeşitli verileri kullanılmıştır. Ülkelerin insana yaptıkları yatırımları ile ekonomik göstergeleri arasında çok boyutlu ilişkinin olduğu düşünülerek bu ilişkilerin ortaya çıkarılması amacıyla kanonik korelasyon analizinden (KKA) yararlanılmıştır. Çalışmanın devamında ise insana yapılan yatırımlar ile ekonomik göstergelere ek olarak kalkınmaya yönelik yatırımlara ait değişken kümesi analize eklenerek kısmi kanonik korelasyon analizi (KKKA) uygulanmıştır. Çalışma ayrıntılı yorumlamalar yapılarak sonlandırılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Kanonik Korelasyon Analizi, Kısmi Kanonik Korelasyon Analizi, İnsana Yapılan Yatırım, Ekonomik Gösterge, Kalkınmaya Yönelik Yatırım

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

**Çalışmanın Amacı:** Bu çalışmanın amacı, ülkelerin insana yaptıkları yatırımları ile ekonomik göstergeleri arasında olduğu düşünülen çok boyutlu ilişkinin ortaya çıkarılmasıdır.

### Araştırma Soruları:

- Literatürde insana yapılan yatırımlar ile ekonomik göstergeler arasındaki ilişki nasıl konu edilmiştir?
- Ülkelerin insana yaptıkları yatırımları ile ekonomik göstergeleri arasında çok boyutlu ilişki olduğu düşünülmektedir. Bu çok boyutlu ilişkinin yapısı nasıldır?
- Ülkelerin insana yaptıkları yatırımları ile ekonomik göstergelerine ek olarak, ülkelerin kalkınmaya yönelik yaptıkları yatırımların çok boyutlu ilişkiye etkisi nedir?

**Literatür Araştırması:** Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde, çalışmada yer verilen değişkenlere benzer değişkenler kullanılarak farklı analizlerin yapıldığı çalışmalar görülmektedir. Bu çalışmalardan ihracat miktarı ile toplam sabit sermaye birikimi arasında ve reel GSMH, sağlık harcamaları ile doğuştan beklenen yaşam süresi arasında nedensellik analizi uygulanmıştır. Yapılan ulusal çalışmalarda, GSYİH ile sağlık harcamaları arasındaki ilişki panel regresyon analizi ile eğitim harcamaları, bebek ölüm oranı, sağlık harcamaları ile kadın işgücüne katılım oranı arasındaki ilişki kümeleme analizi ile; sağlık harcamaları ile bebek ölüm oranı arasındaki ilişki ise çok boyutlu ölçekleme ile incelenmiştir. Özçomak ve Demirci (2010) çalışmasında, benzer olarak kanonik korelasyon analizinden yararlanılmış ve bebek ölüm oranı ile elektrik tüketimi değişkenleri arasındaki ilişki araştırılmıştır.

**Yöntem:** Bu çalışmada, ülkelerin insana yaptıkları yatırımları ile ekonomik göstergeleri arasında çok boyutlu ilişkinin ortaya çıkarılması için kanonik korelasyon analizinden yararlanılmıştır. AB ve diğer gelişmiş ülkeler dâhil olmak üzere toplamda 31 ülkenin 2015 yılına ait çeşitli verilerinden yararlanılmıştır. Ülkelerin insani yatırımlarını gösteren bebek ölüm oranı, beklenen eğitim yılı süresi, sağlık harcamaları ve kadın işgücü oranı değişkenlerinden yararlanılmıştır. Bu değişkenlere ait veriler ise sırasıyla Dünya Bankası (World Bank), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)'nden toplanmıştır. Ülkelerin gelişmişlik göstergeleri olan tüm değişkenler ise Avrupa Komisyonu – Ekonomik ve Mali İşler (European Commission – Economic and Financial Affairs) kısmından elde edilmiştir. Çalışmanın ilerleyen kısmında ise belirlenen göstergelerin yanı sıra ülkelerin kalkınmaya yönelik yatırımlarına ait göstergeler de ele alınarak kısmi kanonik korelasyon analizi uygulanmıştır. Bu kısımda tüm göstergelere ek olarak ülkelerin araştırma ve geliştirme harcamaları, enerji kullanımı ve yenilenebilir enerji tüketimi değişkenleri kalkınmaya yönelik yatırımlar adı altında çalışmaya eklenmiştir. Araştırma ve geliştirme harcamaları ile enerji kullanımı değişkenlerine ait veriler Dünya Bankası'ndan; yenilenebilir enerji tüketimine ait veriler ise Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı (IRENA)'ndan elde edilmiştir.

**Sonuç ve Değerlendirme:** Günümüze kadar bir çok alanda kanonik korelasyon analizi uygulanmıştır. Ancak bu durum kısmi kanonik korelasyon analizi için geçerli değildir. Bu çalışmada ise belirlenen değişkenler için ilk kez kanonik ve kısmi kanonik korelasyon analizi birlikte uygulanmıştır. Bu sebeple bu çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlayacağı ve benzer araştırmalarda çok boyutlu ilişkinin uygulanmasında önem teşkil edeceği düşünülmektedir.

Yapılan bu çalışmanın ilk aşamasında AB ve diğer gelişmiş ülkelere ait değişken kümelerinin kendi içindeki ilişki miktarlarına bakılmıştır. Devamında ise, ülkelerin insana yaptıkları yatırımları ile ekonomik göstergeleri arasındaki ilişki kanonik korelasyon analizi ile incelenmiş ve en yüksek kanonik korelasyon katsayısı 0.951 olarak bulunmuştur. İncelenen insana yapılan yatırım ve ekonomik göstergelere ek olarak, belirlenen ülkelerin kalkınmaya yönelik yatırımlarını temsil eden değişken kümesi çalışmaya eklenmiş ve kısmi kanonik korelasyon analizi tamamlanmıştır. Bu analiz ile kanonik korelasyon analizinde bulunan ilişki miktarında artış gerçekleşerek 0.9692 sonucu elde edilmiştir. Ayrıca kısmi kanonik korelasyon analizi ile, bebek ölüm oranı ve beklenen eğitim yılı süresindeki artışın, ekonomik göstergeler değişken kümesinde yer alan toplam mal ihracatı, cari fiyatlarla kişi başına özel nihai tüketim harcamaları, ulusal tüketici fiyat endeksi ve net ulusal tasarruflar üzerinde pozitif etkisi olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra insana yapılan yatırım göstergelerinden sağlık harcamaları ve kadın işgücü değişkenlerindeki artışın ise sabit fiyatlarla GSYİH başına net sermaye stoku, toplam mal ithalatı ve cari piyasa fiyatlarıyla kişi başına düşen GSYİH üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.



## INTRODUCTION

In the developing world, the economic differences between the countries have become apparent and the problem of economic development has come to the forefront. Economic development has begun to associate with human investments as a result of the inadequate of the economic growth indicator which is included in economic development. Among all invests on human beings such as education, health etc. are preferential. The improvements in these areas is thought to lead to a recovery in the economic indicators of the countries. It follows from this that many variables are related to each other. Since it does not reflect the sphere relationship, examination of these variables by simple relationship analysis is not suitable. It is thought that there is a multidimensional relationship between the investments and the economic indicators of the countries. In this study, the purpose is to reveal the multidimensional relationship between human investments and economic indicators of the countries. For this reason, Canonical Correlation Analysis is used.

A lot of canonical correlation analyzes have been applied until today. However, there is no similar situation for partial canonical correlation analysis. For the variables which is mentioned in this study, Canonical Correlation and Partial Canonical Correlation Analysis are applied together for the first time in the literature. For this reason, it is thought that this study will make a significant contribution to the literature. It sets an example for the application of the sphere relationship analysis in similar research.

The rest of the paper is organized as follows. First of all in the Section 2, we give a general information about the economic development, human investment etc. In Section 3, Canonical Correlation Analysis (CCA) and Partial Canonical Correlation Analysis (PCCA) are examined theoretically, respectively. To the purpose of this study, the results of the application are presented in Section 4. Lastly, the study is terminated with detailed interpretations in Section 5. In the Appendix part of this study, we give a data set.

### 1. GENERAL INFORMATION

Economic development is based on the concepts of national income and industrialization per capita for many economists. Although, the recovery in economic indicators of countries expresses more at the present time. The deficiencies in these concepts was seen and it is begun to arise that there are indications of investment indicators such as education, health, labor, equality, as well as valid criteria (Gürses, 2009: 340). For that reason, it has begun to talk about the importance of human investments in economic development by going beyond the concept of income (Ranis et., 2000: 197).

The studies in the literature making different analyzes by using variables similar to the variables in our study are examined. Some of these studies, Altıntaş and Çetintaş (Altıntaş et., 2010) applied causality analysis using exports and fixed capital accumulation among variables. Çetin and Ecevit (Çetin et., 2010) investigated the impact of health spending on economic growth for OECD countries by using panel regression analysis. In their study, variables of gross domestic product and public health expenditure (% total health expenditure) are given. For similar purpose, Yumuşak and Yıldırım (Yumuşak et., 2009) applied causality analysis with variables of gross national product, life expectancy at birth and health expenditure in their study. Öz et. al (Öz et., 2009) applied cluster analysis using health expenditure (% of GDP), infant mortality rate, education expenditure (% of GDP) and labor force female among their variables. Ersöz (Ersöz, 2008) is conducted multidimensional scaling analysis using health expenditures (% GDP) and infant mortality variables. Lastly, Özçomak and Demirci (Özçomak et., 2010) analysed the relationship between the social and economic indicators of African Union countries by using canonical correlation analysis. Variables of infant mortality rate and energy use are used in their study.

In the light of information, some variables are determined in order to demonstrate the multidimensional relationship between the human investments and economic indicators of countries. Considering these studies which is mentioned above, many variables are used for both human investments

and economic indicators in our study and canonical correlation and partial canonical correlation analysis are performed with these variables for the first time in literature.

In this study, first variable set  $(X_i^{(1)}; i = 1, 2, 3, 4)$  is evaluated as a human investments. In these variables, the infants' mortality rate represents the rate of deaths per 1,000 live births. This rate is an important indicator of the level of health systems in countries. In countries where this rate is low, it is understood that the human investments are more. Health expenditures (% of GDP) made by countries are also considered as a contribution to human beings. The increase in that expenditures is thought to cause a decrease in the infants' mortality rate which is determined as another variable in first variable set. One of the best human investments is education. For this reason, the expected years of schooling (years) variable is added to the first variable set. Women's participation in the labor force is considered as an important indicator of sustainable development (Karabıyık, 2015: 232). Thus, the female labor force in the total labor force is also included in the first variable set.

Second variable set  $(X_j^{(2)}; j = 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7)$  is evaluated as an economic indicators of countries.

For these indicators, we use the Main Economic Indicators document of Republic of Turkey Ministry for EU Affairs (Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerde Temel Ekonomik Göstergeler, 2011). Some of the variables that represent the capital stock, foreign trade, consumption, saving and manufacture of the countries are handled in this study. In these variables, net capital stock per unit of GDP at constant price is given in percent. This value is obtained by dividing the net capital stock value of the total economy by constant prices into the GDP value at constant prices (Economic and Financial Affairs, 2018). Total exports and imports of countries are also included in this study in Billion EUR denominated. Private final consumption expenditure at current prices per head of population (1,000 Euro) and national consumer price index based on 2010 are taken into study as a consumption indicators (Economic and Financial Affairs, 2018). Private final consumption expenditure at current prices per head of population is obtained by dividing private final consumption expenditure at current prices by total population firstly and then this value is multiplied by 1000. Another variable, national consumer price index (CPI), is defined as a measure of the price change over time of a basket of goods and services that reflects average consumption patterns of individuals in a given reference period. This index covers all the consumption expenditures of countries. One of its most important objectives is to measure inflation, comparing inflation with the other countries' inflation and determine the economic policies of governments (Türkiye İstatistik Kurumu, 2008). Lastly, net national savings (Billion EUR) and GDP per head of population at current prices (1,000 National Currency) are included in this study to represent the saving and manufacture of the countries, respectively. Net national savings is one of the conditions of sustainable development of the countries. In this sense, countries are able to reduce their dependence on foreign countries by financing national savings to an adequate level, finance their investments and provide sustainable growth and development (Sancak and Demirci, 2012). GDP per head of population at current prices, which denote manufacture indicator, is obtained firstly by dividing GDP at current prices by total population and then this value is multiplied by 1,000.

While multidimensional relationship between two variable sets are examined, it is expected that the economic development indicators of countries' will improve as a result of human investments. In consequence, a third variable set  $(X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3)$  is considered with the idea that countries would increase in their investment towards development. The first variable included in this variable set is the expenditure on research and development (R & D) of the countries (% of GDP). To the Frascati Guide published by TÜBİTAK, R&D are creative works to carried out on a systematic basis for increasing the knowledge store consisting of people, culture and society and to design new applications (TÜBİTAK, 2002). With the R&D investment expenditures, the competitiveness of the countries internationally is increased and

thereby this allows that foreign capital to invest in the country. This situation is a great contribution to the growth and development of the country. For this reason, the R&D expenditures of the countries are important. Moreover, considering the use of energy (Kg of oil equivalent per capita) belonging to economically developed countries and consumption of renewable energy (TJ), these variables are also placed in third variable set.

## 2. METHOD

There are many factors in the events which investigated in scientific researches. In the analysis of these events, instead of univariate methods, multivariate statistical analyzes, which are an important branch of statistical analysis, are used. In multivariate statistical analysis, there are a number of variables which are related to each other and the dependency structure of the variables is explained by considering the examined event as a whole. In similar cases, Canonical Correlation Analysis (CCA) method was introduced by Hotelling in 1936 as a multivariate statistical method that analyzes the relationship structure (Hotelling, 2005). Canonical Correlation Analysis is an alternative to multivariate multiple regression analysis and there are at least two variables in the variable sets. There isn't any condition for the variable numbers in these variable sets to be equal. The variables which are involved in the analysis are transformed into canonical variables and canonical relationships are investigated between the canonical variables. Another point, there are some assumptions for CCA. These assumptions are stated as normality, linearity and no outliers (Kalkan et., 2017: 13). If these assumptions are provided, linear CCA is applied. Otherwise, nonlinear CCA is applied. In nonlinear CAA, the relationships between variable sets are analyzed without any assumption.

The purposes of CCA is ordered as testing whether the two sets of variables obtained from the same subject are statistically independent from each other and to determine the variables which are the most contributing to the relationship between the variable sets and proportion of variance of variable set explained by another variable set etc. (Çankaya, 2005). In CCA, there are two variable sets. But, the first and second variable sets as well as the third variable set are added in Partial CCA. Partial CCA which is measure of the relationship between first and second variable sets when the third variable set is pegged (Rao, 1969: 211-219). That analysis was introduced by Rao in 1969. Theoretical review of the CCA and Partial CCA will examine in this following part, respectively.

### 2.1. Canonical Correlation Analysis (CCA)

$X^{(1)}$  and  $X^{(2)}$  variable sets have  $p$  and  $q$  variables, respectively, in  $X$  random variable set ( $p < q$ )  
. Mean and variance-covariance matrices is written for  $X^{(1)}$  and  $X^{(2)}$  variable sets as

$$\mu = \begin{pmatrix} \mu^{(1)} \\ \mu^{(2)} \end{pmatrix} \quad \Sigma = \begin{pmatrix} \Sigma_{11} & \Sigma_{12} \\ \Sigma_{21} & \Sigma_{22} \end{pmatrix}. \quad (3.1)$$

$U = a'X^{(1)}$  and  $V = b'X^{(2)}$  are linear combination for  $X^{(1)}$  and  $X^{(2)}$ .  $p$  number of canonical variable pairs are calculated because of  $p = \min(p, q)$ . Purpose of CCA is to provide maximum correlation between the  $U$  and  $V$  canonical variables (Özçomak et., 2010: 264). Therefore, this combination has to be unit variance (Johnson et., 2007).

For this reason, the following features are required.

$$\begin{aligned} \text{Var}(U) &= E[U - E(U)][U - E(U)]', \\ \text{Var}(V) &= E[V - E(V)][V - E(V)]', \end{aligned} \quad (3.2)$$

Thus, the correlation is given by

$$Kor(U,V) = \frac{Kor(U,V)}{\sqrt{Var(U)Var(V)}} = \frac{a' \Sigma_{12} b}{\sqrt{(a' \Sigma_{11} a)(b' \Sigma_{22} b)}} = a' \Sigma_{12} b. \quad (3.3)$$

In order to maximize the existing correlation, Lagranj Function which is given in Equation (3.4) must be expressed as function to be maximized (Tatlıdil, 2002).

$$L = a' \Sigma_{12} b - \frac{1}{2} \lambda_1 (a' \Sigma_{11} a - 1) - \frac{1}{2} (b' \Sigma_{22} b - 1). \quad (3.4)$$

If we take a derivative by  $a$  and  $b$  in Equation (3.4), we obtain the equations as

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial a} &= \Sigma_{12} b - \lambda_1 \Sigma_{11} a = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial b} &= \Sigma_{21} a - \lambda_2 \Sigma_{22} b = 0. \end{aligned} \quad (3.5)$$

By making the required mathematical operations, we obtain  $\lambda_1 = a' \Sigma_{12} b$  and  $\lambda_2 = b' \Sigma_{21} a$ . These equation are same as correlation coefficient which is given in Equation (3.3). Also, Equation (3.5) is written as

$$\begin{pmatrix} -\rho \Sigma_{11} & \Sigma_{12} \\ \Sigma_{21} & -\rho \Sigma_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} a \\ b \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix}.$$

The determinant value of the first matrix must be zero in order to ensure the equation. This solution which is obtained give a relationship between  $U = a' X^{(1)}$  and  $V = b' X^{(2)}$  linear combinations (Tatlıdil and İçen, 2013). Also, control of the importance of partial canonical correlation coefficients is made with Roy's largest root and Bartlett Test (1941) in canonical correlation analysis (Uurtio et., 2017:9).

## 2.2. Partial Canonical Correlation Analysis (PCCA)

$X^{(1)}$  and  $X^{(2)}$  variable sets have  $p$  and  $q$  variables, respectively. In this Partial Canonical Correlation Analysis,  $X^{(3)}$  variable set which has  $r$  variables is added to analysis. Mean and variance-covariance matrices is written for  $X^{(1)}$ ,  $X^{(2)}$  and  $X^{(3)}$  variable sets as

$$\mu = \begin{pmatrix} \mu^{(1)} \\ \mu^{(2)} \\ \mu^{(3)} \end{pmatrix} \quad \Sigma = \begin{pmatrix} \Sigma_{11} & \Sigma_{12} & \Sigma_{13} \\ \Sigma_{21} & \Sigma_{22} & \Sigma_{23} \\ \Sigma_{31} & \Sigma_{32} & \Sigma_{33} \end{pmatrix}. \quad (3.6)$$

When the  $X^{(3)}$  variable set is pegged, canonical variables are demonstrated as  $U = a' X^{(1)}$  and  $V = b' X^{(2)}$  which are obtained from  $X^{(1)}$  and  $X^{(2)}$  variable sets and the equation is written with  $t' = (U, V)$  vector as (Tatlıdil, 2002)

$$Var(t/X^{(3)}) = Var(t) - Kov(t, X^{(3)}) [Var(X^{(3)})]^{-1} Kov(X^{(3)}, t).$$

Similar to CCA, system of equations is written as

$$\begin{pmatrix} -\rho_3 \Sigma_{11,3} & \Sigma_{12,3} \\ \Sigma_{21,3} & -\rho_3 \Sigma_{22,3} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} a \\ b \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix}.$$

Partial canonical correlation coefficients are obtained by obtaining the required  $\rho_3$  value for the determinant value can be  $a_{i,3}$  and  $b_{i,3}$  and  $U_{i,3} = a'_{i,3}X^{(1)}$  and  $V_{i,3} = b'_{i,3}X^{(2)}$  variables are called as partial canonical variables (Tatlidil and İcen, 2013). Alike CCA, control of the importance of partial canonical correlation coefficients is made with Roy's largest root and Bartlett Test.

### 3. APPLICATION

In this study, various data are used for 31 countries including European Countries for the year of 2015. The data are given in Appendix part. The main aim here is to reveal the multidimensional relationship between human investments and economic indicators of the countries with CCA. In this part we apply CCA and Partial CCA, respectively. It is seen that the normality and linearity assumptions are provided for CCA. Outlier's assumption is checked for all variables. Even though, Turkey is found as outliers for some variables. Turkey is the country which we would like to make comparisons. So we don't ignore for both analysis. Since some data are published for the last year of 2015, the data are used in application for this year. We have used IBM SPSS v. 20 - 23 and SAS Enterprise Guide 6.1 statistical packages for Canonical Correlation Analysis (CCA) Partial Canonical Correlation Analysis (CCA).

#### 3.1. Application of Canonical Correlation Analysis

In application, while the first four variables is included in the first variable set  $(X_i^{(1)}; i=1,2,3,4)$ , the latter seven variables is included in the second variable set  $(X_j^{(2)}; j=1,2,3,4,5,6,7)$ . Mortality rate (The World Bank, 2018), expected years of schooling (UNDP, 2018), health expenditure (OECD, 2018) and labor force of female (The World Bank, 2018) are evaluated as a human investments. Also, Net capital stock per unit of GDP, total imports and exports of goods, private final consumption expenditure per head of population, national consumer price index, net national savings and GDP per head of population (Economic and Financial Affairs, 2018) are evaluated as an economic indicators. These variables, which are described in details in the Section 2, are listed in Table 1.

Table 1. Variables for the first and second variable sets

Human Investments $X_i^{(1)}; i=1,2,3,4$	$X_1^{(1)} = MR$	Mortality Rate (Per 1000 Live Births)
	$X_2^{(1)} = ES$	Expected Years of Schooling (Years)
	$X_3^{(1)} = HE$	Health Expenditure (% of GDP)
	$X_4^{(1)} = LF$	Labor Force Female (% of Total Labor Force)
Economic Indicators $X_j^{(2)}; j=1,2,3,4,5,6,7$	$X_1^{(2)} = CS$	Net Capital Stock per unit of Gross Domestic Product at Constant Prices (%)
	$X_2^{(2)} = IG$	Total Imports of Goods (Billion EUR)
	$X_3^{(2)} = EG$	Total Exports of Goods (Billion EUR)
	$X_4^{(2)} = FCE$	Private Final Consumption Expenditure at Current Prices per head of Population (1000 EUR)
	$X_5^{(2)} = CPI$	National Consumer Price Index (Base Period = 2010)
	$X_6^{(2)} = NS$	Net National Savings (Billion ECU/EUR)
	$X_7^{(2)} = GDP$	Gross Domestic Product at Current Prices per head of Population (1000 National Currency)

Firstly, bivariate correlations between human investments (MR, ES, HE, LF) and economic indicators (CS, IG, EG, FCE, CPI, NS, GDP) are presented in Table 2.

**Table 2. Bivariate correlations between human investments and economic indicators**

	MR	ES	HE	LF	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP
MR	1.00										
ES	-0.279	1.00									
HE	-0.455	0.2445	1.00								
LF	-0.771	0.4121	0.4880	1.00							
CS	-0.661	0.2383	0.5803	0.5703	1.00						
IG	0.0339	-0.096	0.4180	-0.025	0.0398	1.00					
EG	-0.002	-0.077	0.5024	-0.014	0.1105	0.9497	1.00				
FCE	-0.315	0.2146	0.5951	0.3387	0.2874	0.3523	0.3130	1.00			
CPI	0.7812	-0.165	-0.514	-0.747	-0.555	-0.092	-0.151	-0.351	1.00		
NS	0.2528	0.0578	0.4892	-0.179	0.0991	0.6469	0.6839	0.4036	-0.049	1.00	
GDP	-0.357	-0.027	0.2635	0.1799	0.0774	0.0797	0.0745	0.7217	-0.288	0.149	1.00

In the human investments variable set  $(X_i^{(1)}; i = 1, 2, 3, 4)$ , we observe that the highest correlation is predicted between MR and LF (-0.77). Especially, the MR has a negative relation with all other variables in the first variable set and ES, HE and LF have a positive relationship with each other. In the economic indicators variables  $(X_j^{(2)}; j = 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7)$ , highest correlation is found between IG and EG as 0.9497. This positive correlation is followed by a correlation between FCE and GDP variables (0.7217). When the relationship between two variable sets are examined, we observe that the highest correlation is 0.7812 between the MR and CPI. While ES is not highly correlated with the other economic indicators, HE is highly correlated except for the IG and GDP variables. The HE is positively correlated with all variables except for CPI in these relationship. Moreover, the LF variable is negatively correlated with all variables in both variable sets except for CS, FCE and GDP variables.

In CCA, four canonical correlation coefficients is estimated to explain the multidimensional relationship between variable sets of human investments and economic indicators. The results are given in Table 3.

**Table 3. Summary results for the CCA**

Canonical Correlations	Eigenvalue	Wilks Statistics	Chi-SQ	Total Variance Explanation	DF	F	Sig.
0.951	9.4543	0.021	77.650	%78.37	28	4.086	0.000
0.828	2.1720	0.215	30.725	%18	18	1.947	0.031
0.521	0.3742	0.684	7.588	%3.10	10	0.752	0.669
0.245	0.0638	0.940	1.241	%0.53	4	0.304	0.871

Based on these results, first and second canonical correlation coefficients (0.951, 0.828) are significant among all estimated canonical correlation coefficients ( $p < 0.05$ ) (Table 3). This suggest that we summarize for all two pairs. The total variance explanation of significant canonical correlations is found 96.37% (78.37%+18%) using the values in the Table 3.

Considering the correlation coefficients which are significant, the standardized partial canonical coefficients for canonical variables are given in Table 4 and Table 5 for human investments and economic indicators variable sets, respectively. The values which in this table represent the change in canonical variable in terms of standard deviation versus one standard deviation increase in original variables.

**Table 4. Standardized canonical coefficients for canonical variables in first variable set**

	MR	ES	HE	LF
$U_1^*$	-0.854	-0.244	-0.129	0.305
$U_2^*$	-0.323	-0.183	-1.087	0.105
$U_3$	0.988	0.426	-0.343	1.292
$U_4$	-0.847	0.970	-0.174	-1.050

$$U_1^* = -0.854MR - 0.244ES - 0.129HE + 0.305LF$$

$$U_2^* = -0.323MR - 0.183ES - 1.087HE + 0.105LF$$

$U_1^*$  and  $U_2^*$  linear canonical variables which is found significant can be written in the above form, respectively. Regardless of the signs of the coefficients in the equations, MR (-0.854) provides the most contribute to  $U_1^*$  canonical variable. Using these canonical coefficients, they are interpreted as the decrease in the MR, ES and HE variables and the increase in the LF variable cause an increase in the  $U_1^*$  canonical variable. HE (1.087) provides the most contribute to  $U_2^*$  canonical variable. This contribution is followed by a MR (-0.323), ES (-0.183) and LF (0.105) variables. In a similar way to the comments which is made to the  $U_1^*$  canonical variables, the decrease in the MR, ES and HE variables and the increase in the LF variable cause an increase in the  $U_2^*$  canonical variable.

**Table 5. Standardized canonical coefficients for canonical variables in second variable set**

	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP
$V_1^*$	0.389	0.390	-0.129	-0.167	-0.588	-0.579	0.336
$V_2^*$	-0.186	0.972	-1.048	-0.808	-0.028	-0.416	0.474
$V_3$	-0.453	0.053	-0.778	1.142	-0.509	0.012	-1.310
$V_4$	0.644	-1.313	0.513	0.225	0.672	0.125	0.198

$$V_1^* = 0.389CS + 0.390IG - 0.129EG - 0.167FCE - 0.588CPI - 0.579NS + 0.336GDP$$

$$V_2^* = -0.186CS + 0.972IG - 1.048EG - 0.808FCE - 0.028CPI - 0.416NS + 0.474GDP$$

Similarly, linear canonical variables is obtained using the coefficients in Table 5 for the second variable set. Regardless of the signs of the coefficients in the equations, CPI (-0.588) and NS (-0.579) provide the most contribute to  $V_1^*$  canonical variable, respectively. In addition to this, the least contributing variable is EG (-0.129). Using these canonical coefficients, they are interpreted as the increase in the CS, IG and GDP variables and the decrease in the EG, FCE, CPI and NS variables cause a decrease in the  $V_1^*$  canonical variable. Also, EG (-1.048) and IG (0.972) provide the most contribute to  $V_2^*$  canonical variable. It is inferred that the decrease in the CS, EG, FCE, CPI and NS variables and the increase in the IG and GDP variables cause an increase in the  $V_2^*$  canonical variable. When the  $U_1^*$ ,  $U_2^*$ ,  $V_1^*$  and  $V_2^*$  canonical variables are considered together, it is concluded that MR, ES and HE variables are positively correlated with EG, FCE, CPI and NS variables. They are also negatively correlated with IG and GDP. Moreover, there are a positive correlations between the LF, IG and GDP variables.

**Table 6. Canonical and cross loadings for first variable set**

	MR	ES	HE	LF
Canonical Loadings ( $U_1^*$ )	-0.963	0.088	0.349	0.800
Canonical Loadings ( $U_2^*$ )	0.142	-0.317	-0.933	-0.252
Cross Loadings ( $V_1^*$ )	-0.915	0.084	0.332	0.761
Cross Loadings ( $V_2^*$ )	0.117	-0.262	-0.773	-0.208

When the canonical loadings between the canonical variables and their original variables in the human investments variable set are examined, the largest canonical loading values for the  $U_1^*$  canonical variable set are -0.963 and 0.800, respectively, with the MR and LF variables. For the  $U_2^*$  canonical variable set, the maximum loading value belongs to the HE variable with -0.933. When canonical loadings between the canonical variables of the first variable set (human investments) and the original variables of the second variable set (economic indicators) are examined, the largest canonical loading values are -0.915 and -0.773 with the MR and HE variables for the  $V_1^*$  and  $V_2^*$  canonical variable sets, respectively.

Table 7. Canonical and cross loadings for second variable set

	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP
Canonical Loadings ( $V_1^*$ )	0.636	-0.071	-0.051	0.256	-0.830	-0.365	0.350
Canonical Loadings ( $V_2^*$ )	-0.485	-0.544	-0.643	-0.662	0.311	-0.776	-0.178
Cross Loadings ( $U_1^*$ )	0.605	-0.067	-0.048	0.244	-0.789	-0.347	0.332
Cross Loadings ( $U_2^*$ )	-0.401	-0.450	-0.532	-0.548	0.257	-0.642	-0.147

In Table 7, when the canonical loadings between the canonical variables and their original variables in the economic indicators variable set are examined, the largest canonical loading values for the  $V_1^*$  canonical variable set are -0.830 and 0.636, respectively, with the CPI and CS variables. Especially, the effect of IG (-0.071) and EG (-0.051) on the canonical variable formation of the  $V_1^*$  variable set is low. For the  $V_2^*$  canonical variable set, the maximum loading values belong to the NS, FCE, EG and IG variables, respectively. The minimum loading value belongs to the GDP (-0.178) variable. When the cross loadings are examined, the largest canonical loading values for the  $U_1^*$  canonical variable set are -0.789 and 0.605, respectively, with the CPI and CS variables. Whereas the EG has the minimum loading value for the  $U_1^*$  canonical set. For the  $U_2^*$  canonical variable set, the maximum loading values belongs to the NS (-0.643), FCE, EG and IG variables, respectively.

The loading values which are obtained in Table 6 and Table 7, indicate the relationship between the original variables and the canonical variables comprise of these variables (Tatlıdil and İçen, 2013). Also, the proportion of variance explanation and the redundancy indexes for the variable sets are calculated one by one by taking advantage of these loading values (Stewart and Love, (1968). This analysis is calculated to determine how much of the variance in a variable set is explained by the other set of variables (Kalkan et., 2017: 15). As a result of these calculations, the results of the variable sets are summarized in Table 8.

Table 8. Variance and redundancy analysis for both variable sets

Variable	$X_i^{(1)}$ (First Variable Set)					$X_j^{(2)}$ (Second Variable Set)				
	Proportion of Variance Explanation	Additive Proportion of Variance Explanation	Redundancy Index	Additive Redundancy Index	Canonical Variable	Proportion of Variance Explanation	Proportion of Variance Explanation	Redundancy Index	Additive Redundancy Index	
$U_1^*$	0.424	0.424	0.184	0.184	$V_1^*$	0.203	0.203	0.383	0.383	
$U_2^*$	0.264	0.688	0.207	0.391	$V_2^*$	0.302	0.505	0.181	0.564	
$U_3$	0.163	0.851	0.023	0.414	$V_3$	0.083	0.588	0.044	0.608	
$U_4$	0.149	1.000	0.009	0.423	$V_4$	0.156	0.744	0.009	0.617	

From Table 8, it is observed that 42.4 and 26.4% of total variation of first variable set is explained by  $U_1^*$  and  $U_2^*$  canonical variables, respectively. Proportion of total variance explained is found 100% and redundancy index is 0.423. Also, it is found that 38.34 and 18.07% of total variation of first variable set is explained by canonical variables  $V_1^*$  and  $V_2^*$ , respectively. Besides, the maximum proportion of variance



explanation for the first variable set are 0.424 and 0.383, respectively, with the  $U_1^*$  and  $V_1^*$  canonical variables.

Similarly, it is found that 20.3 and 30.2% of total variation of second variable set is explained by canonical variables  $V_1^*$  and  $V_2^*$ , respectively. It is calculated that the proportion of total variance explained is 74.4% and redundancy index is 0.617. Moreover, it is observed that 18.4 and 20.7% of total variation of second variable set is explained by canonical variables  $U_1^*$  and  $U_2^*$ , respectively. Besides, the maximum proportion of variance explanation for the second variable set are 0.302 and 0.207, respectively, with the  $V_2^*$  and  $U_2^*$  canonical variables.

According to these results, 42.3% of total variation in the first variable set is explained by second variable set and 61.7% of total variation in the second variable set is explained by first variable set. Also, we investigate the relationship between  $U_1^*, U_2^*, V_1^*$  and  $V_2^*$  canonical variables, which are significantly found in explaining the relationship between the first and second variable sets, with study which is done in this part.

### 3.2. Application of Partial Canonical Correlation Analysis

The multidimensional relationship between countries' human investments and their economic indicators has been studied with CCA. Considering that this relationship will also affect the investments for development of the countries, the third variable set ( $X_k^{(3)}; k=1,2,3$ ) is added in addition to the variables shown in Table 1. When the effect of the third variable  $X_k^{(3)}; k=1,2,3$  set is fixed, we apply Partial CCA with the aim of the revealing the relationship between variable sets. This variable set is named as investments for development and it includes R & D expenditures for the year of 2015 (The World Bank, 2018), energy use and renewable energy consumption (IRENA, 2018) for countries.

Table 9. Variables for the third variable set

Investments for Development	$X_1^{(3)} = RD$	Research and Development Expenditure(%of GDP)
$X_k^{(3)}; k=1,2,3$	$X_2^{(3)} = EU$	Energy Use (Kg of Oil Equivalent Per Capita)
	$X_3^{(3)} = REC$	Renewable Energy Consumption (Tera Joule (TJ))

Before the results of PCCA, the correlations between the variables which is in the first and second variable sets and the third variable set are given in Table 10.

Table 10. The correlations between the third variable set and other variables

	MR	ES	HE	LF	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP
RD	-0.11	0.135	0.766	0.045	0.206	0.377	0.405	0.486	0.003	0.348	0.261
EU	-0.32	0.269	0.207	0.290	-0.003	0.044	-0.002	0.363	0.108	-0.254	0.307
REC	0.212	0.099	0.491	-0.06	0.242	0.648	0.639	0.330	0.113	0.623	-0.15

Using Table 10, we observe that the highest correlation between the human investments and indicators for development variable sets is 0.766 with HE and RD variables. All variables which is included in the investments for development set are positively correlated with the ES and HE.

When the correlations between economic indicators and investments for development variable sets are examined, the highest correlations are sorted as between REC and IG (0.648), EG (0.639) and NS (0.623). Whereas the lowest correlations are observed between EU and CS (-0.003) and EG (-0.002). RD has the lowest correlation with the CPI (0.003).

In partial canonical correlation analysis, when the effect of the third variable ( $X_k^{(3)}; k=1,2,3$ ) set is fixed, the correlations between the first and second variable sets are given in Table 11.

**Table 11. Correlations between human investments and economic indicators when the effect of the third variable**

$(X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3)$  set is fixed

	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP
MR	-0.778	-0.115	-0.184	-0.256	0.868	0.098	-0.210
ES	0.198	-0.220	-0.174	0.092	-0.193	0.094	-0.108
HE	0.528	0.152	0.304	0.466	-0.715	0.328	0.360
LF	0.603	-0.023	0.014	0.243	-0.821	-0.131	0.062

According to the results, the highest correlation is found 0.868 between the MR and CPI. This correlation is followed by a negative correlation (-0.778) which is between MR and CS. Similar to the results in CCA, the ES is not highly correlated with the other economic indicators variable set. Also, CPI variable has negatively correlated with human investments variable set except the MR variable.

**Table 12. Summary results for the PCCA ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$  set is fixed)**

Canonical Correlations	Eigenvalue	Wilks Statistics	Total Variance Explanation	DF	F	Sig.
0.9692	15.5343	0.0196	%91.05	28	3.41	<0.0001
0.7147	1.0444	0.3239	%6.12	18	1.09	0.3952
0.5429	0.4181	0.6623	%2.45	10	0.69	0.7286
0.2465	0.0647	0.9392	%0.38	4	0.26	0.9000

In Partial CCA, four canonical correlation coefficients are estimated to explain the multidimensional relationship between variable sets. From Table 12, only first canonical correlation coefficient is found significantly ( $p < 0.05$ ). This suggest that we summarize for only one pair. Total variance explanation of significant canonical coefficient if found 91.05%. Hereunder, the relationship between human investments and economic indicators is calculated 0.9692 in case the effect of third variable set ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$ ) is fixed.

Considering the correlation coefficient which is significant, the standardized partial canonical coefficients for canonical variables are given in Table 13 and Table 12 for human investments and economic indicators variable sets, respectively.

**Table 13. Standardized partial canonical coefficients for canonical variables in first variable set**

$(X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3)$  set is fixed

	MR	ES	HE	LF
$U_1^*$	-0.7481	-0.1430	0.0866	0.2758
$U_2$	-0.5874	-0.4722	-1.1754	0.3560
$U_3$	0.8200	0.4295	-0.4212	1.2312
$U_4$	-0.9806	0.8487	-0.3979	-0.9582

$$U_1^* = -0.7481MR - 0.1430ES + 0.0866HE + 0.2758LF$$

Regardless of the signs of the coefficients in the equation, using these partial canonical coefficients, MR (-0.7481) provides the most contribute to  $U_1^*$  linear canonical variable. Whereas HE (0.0866) provides the least contribution to  $U_1^*$  when the effect of the third variable set is eliminated on the first variable set.

**Table 14. Standardized partial canonical coefficients for canonical variables in second variable set**

	$(X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3 \text{ set is fixed})$						
	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP
$V_1^*$	0.3818	0.1583	-0.0016	-0.1485	-0.7169	-0.1712	0.1444
$V_2$	0.0517	1.4332	-1.2450	-0.8183	-0.0274	-0.7725	0.7102
$V_3$	-0.4863	0.1220	-0.8092	0.5860	-0.6521	0.1783	-1.0460
$V_4$	1.1025	0.1884	-0.3906	-0.2197	0.6869	0.4520	-0.2703

The following equation is obtained by using the partial canonical coefficients for the second variable set in Table 14.

$$V_1^* = 0.3818CS + 0.1583IG - 0.0016EG - 0.1485FCE - 0.7169CPI - 0.1712NS + 0.1444GDP$$

Using this equation, regardless of the signs of the coefficients in the equation, CPI (-0.7169) and CS (0.3818) provide the most contribute to  $V_1^*$  linear canonical variable, respectively, in case the effect of the third variable set is eliminated on the second variable set. In addition to this, alike CCA, the least contributing variable is EG (-0.0016).

**Table 15. Canonical and cross loadings for first variable set ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$  set is fixed)**

	MR	ES	HE	LF
Canonical Loadings ( $U_1^*$ )	-0.9756	0.1380	0.6854	0.8360
Cross loadings ( $V_1^*$ )	-0.9456	0.1338	0.6643	0.8104

Canonical and cross loadings for variable set of human investments is given in Table 15 in case the effect of third variable set ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$ ) is fixed. When the canonical loadings between the canonical variables and their original variables in the variable set of human investments are examined, the largest canonical loadings values are -0.9756 and 0.8360, respectively, with the MR and LF variables for the  $U_1^*$  canonical variable set. On the other hand, the canonical loadings between the canonical variables of the first variable set and the original variables of the second variable set are examined, the largest canonical loading values are -0.9495 (MR) and 0.8104 (LF) for the  $V_1^*$  canonical variable set when the effect of the third variable set is fixed. This result is similar with the results of  $U_1^*$  canonical variable set. For canonical and cross loadings for variable set of economic indicators, see the Table 16 below.

**Table 16. Canonical and cross loadings for second variable set ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$  set is fixed)**

	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP
Canonical Loadings ( $V_1^*$ )	0.7886	0.1276	0.1985	0.2944	-0.9385	-0.0996	0.2277
Cross loadings ( $U_1^*$ )	0.7644	0.1237	0.1924	0.2854	-0.9097	-0.0966	0.2207

The largest canonical loading values for the  $V_1^*$  canonical variable set are -0.9385 and 0.7886, respectively, with the CPI and CS variables. For the  $U_1^*$  canonical variable set, the largest canonical loading value belongs to the CPI (-0.9097) variable. The minimum loading values belong to the NS variable for  $U_1^*$  and  $V_1^*$ . All results is obtained under the condition that effect of investments for development variable set ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$ ) is eliminated on the other two variable set.

The proportion of variance explanation and the redundancy indexes for these variable sets are calculated by using canonical and cross loadings. The results are given in Table 17.

Table 17. Variance and redundancy analysis for both variable sets ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$  set is fixed)

Canonical Variable	$X_i^{(1)}$ (First Variable Set)					$X_j^{(2)}$ (Second Variable Set)				
	Proportion of Variance Explanation	Additive Proportion of Variance Explanation	Redundancy Index	Additive Redundancy Index	Canonical Variable	Proportion of Variance Explanation	Additive Proportion of Variance Explanation	Redundancy Index	Additive Redundancy Index	
$U_1^*$	0.5349	0.5349	0.2291	0.2291	$V_1^*$	0.2438	0.2438	0.5025	0.5025	
$U_2$	0.1657	0.7005	0.0725	0.3016	$V_2$	0.1419	0.3857	0.0846	0.5872	
$U_3$	0.1633	0.8638	0.0459	0.3474	$V_3$	0.1556	0.5413	0.0481	0.6353	
$U_4$	0.1362	1.000	0.0090	0.3565	$V_4$	0.1488	0.6901	0.0083	0.6436	

From the results which in Table 17, it is observed that 53.49 and 50.25% of total variation of first variable set is explained by  $U_1^*$  and  $V_1^*$  canonical variables, respectively, when the effect of investments for development variable set is eliminated on the other first and second variable set. Proportion of total variance explained is found 100% and redundancy index is 0.3565. Moreover, the maximum proportion of variance explanation for the first variable set are 0.5349 and 0.5025, respectively, with the  $U_1^*$  and  $V_1^*$  canonical variables.

It is found that 24.38 and 22.91% of total variation of economic indicators variable set is explained by canonical variables  $V_1^*$  and  $U_1^*$ , respectively, in case the effect of third variable set ( $X_k^{(3)}; k = 1, 2, 3$ ) is fixed. Besides, it is calculated that the proportion of total variance explained is 69.01% and redundancy index is 0.6436.

The maximum proportion of variance explanation for the first variable set are 0.2438 and 0.2291, respectively, with the  $V_1^*$  and  $U_1^*$  canonical variables.

According to the these results, 35.65% of total variation in the first variable set is explained by second variable set and 64.36% of total variation in the second variable set is explained by first variable set when the effect of the set of investments for development ( $X_k^{(3)}; i = 1, 2, 3$ ) is fixed.

## RESULTS

In the first part of this study, we have investigated the relationship between human investments and economic indicators of countries with CCA. In this analysis, first two canonical correlation coefficients are found significant and necessary interpretation are made. The highest canonical correlation between the variable sets of human investments and economic indicators is obtained 0.951.

In the second phase of application, variable set of investments for development is added for Partial CCA. Only first canonical correlation is found significant in this analysis. According to the CCA result, this correlation is found increasingly as 0.9692.

According to the results of canonical variables  $U_1^*$  and  $V_1^*$ , we observe that variables of MR and ES have a positive effect on the EG, FCE, CPI and NS. Likewise, variables of the HE and LF have a positive effect of the CS, IG and GDP variables.

Considering all of CCA and PCCA results,  $U_1^*$  and  $V_1^*$  canonical variables are found significantly. While the contribution direction of the HE has changed in the positive direction from the negative direction on  $U_1^*$  canonical variable, other variables has no changed. Contribution direction of all variables

has not changed on  $V_1^*$  canonical variable. Moreover, we find that 42.4 and 53.49% of total variation is explained by canonical variable  $U_1^*$  for CCA and Partial CCA, respectively. In both analysis, proportion of total variance explained is found 100%. Also, it is found that 20.3% of total variation is explained by canonical variable  $V_1^*$  for CCA. This proportion is observed 24.38% for Partial CCA. Proportion of total variance explained is obtained 74.4 and 69.01% for CCA and PCCA, respectively.

## REFERENCES

- Altıntaş, Halil; Çetintaş, Hakan (2010), “Türkiye’de Ekonomik Büyüme, Beşeri Sermaye ve İhracat Arasındaki İlişkilerin Ekonometrik Analizi: 1970-2005”, *Erişyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Vol. 36, 33-56.
- Çankaya, Soner (2005), “*Kanonik Korelasyon Analizi ve Hayvancılıkta Kullanımı*”, Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Zootekni Anabilim Dalı, Adana.
- Çetin, Murat; Ecevit, Eyyup (2010), “Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Vol. 11, No. 2: 166-182.
- Ersöz, Filiz (2008), “Türkiye ile OECD ülkelerinin sağlık düzeyleri ve sağlık harcamalarının analizi”, *İstatistikçiler Dergisi: İstatistik ve Aktüerya*, Vol. 1, No. 2: 95-104.
- Gürses, Didem (2009), “İnsani Gelişme ve Türkiye”, *Balıkesir University Journal of Social Sciences Institute*, Vol. 12, No. 21: 339-350.
- Hotelling, Harold (2005), “Relations Between Two Sets of Variates”, *Biometrika*, Vol. 28, No. 3/4: 321-377.
- <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (Access: 28.02.2018).
- <https://data.oecd.org/healthres/health-spending.htm> (Access: 28.02.2018).
- [https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?year\\_high\\_desc=false](https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?year_high_desc=false) (Access: 28.02.2018).
- [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm) (Access: 28.02.2018).
- <http://hdr.undp.org/en/2016-report> (Access: 28.02.2018).
- <http://resourceirena.irena.org/gateway/dashboard/?topic=18&subTopic=45> (Access: 28.02.2018).
- Johnson, Richard A.; Wichern, Dean (2007), “*Applied Multivariate Statistical Analysis*”, Sixth Edition, University of Wisconsin-Madison Press.
- Kalkan, Seda; Özden, Ünal H. (2017), “Dünya Üniversitelerinin İtibarını Etkileyen Değişkenlerin Kanonik Korelasyon Analizi ile Belirlenmesi”, *Social Sciences Research Journal*, Vol. 6, No. 2: 11-19.
- Karabıyık, İlyas (2015), “Türkiye’de Çalışma Hayatında Kadın İstihdamı”, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Vol. 32, No. 1: 231-260.
- Öz, Bülent; Taban, Sami; Kar, Muhsin (2009), “Kümeleme Analizi İle Türkiye Ve AB Ülkelerinin Beşeri Sermaye Göstergeleri Açısından Karşılaştırılması”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol. 10, No. 1: 1-30.
- Özçomak, M. Suphi; Demirci, Ayhan (2010), “Afrika Birliği Ülkelerinin Sosyal Ve Ekonomik Göstergeleri Arasındaki İlişkinin Kanonik Korelasyon Analizi İle İncelenmesi”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Vol. 14, No. 1: 261-274.
- Ranis, Gustav; Stewart, Frances; Ramirez, Alejandro (2000), “Economic Growth and Human Development”, *World Development*, Vol. 28, No. 2: 197-219.
- Rao, Raja (1969), “Partial Canonical Correlations”, *Trabajos de estadística y de investigación operativa*, Vol. 20, No. 2-3: 211-219.
- Sancak, Ercan; Demirci, Nedret (2012), “Ulusal Tasarruflar ve Türkiye’de Sürdürülebilir Büyüme için Tasarrufların Önemi”, *AİBÜ-İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Vol. 8, No. 2: 159-198.
- Stewart, Douglas; Love, William (1968), “A General Canonical Correlation Index”, *Psychological bulletin*, Vol. 70, No. 3: 160-163.
- Tatlıdil, Hüseyin (2002), “*Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz*”, Eylül, Ankara: Ziraat Matbaacılık.
- Tatlıdil, Hüseyin; İçen, Duygu (2013), “Sigorta Sektörünün Çok Boyutlu İlişki Analizi Yöntemleri İle İncelenmesi”, *Bankacılar Dergisi*, Vol. 84, No. 1: 21-36.

- T.C. Başbakanlık Avrupa Birliği Genel Sekreterliği Ekonomik ve Mali Politikalar Başkanlığı (2011), “Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerde Temel Ekonomik Göstergeler”, Ankara: Haziran.
- TÜBİTAK (2002), “Frascati Kılavuzu Araştırma ve Deneysel Geliştirme Taramaları İçin Önerilen Standart Uygulama”, Ankara.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2008), “Fiyat Endeksleri Ve Enflasyon: Sorularla Resmi İstatistik Dizisi-3”, Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu Yayınları.
- Uurtio, Vııvı; Monteiro, Joao. M; Kandola, Jaz; Shawe-Taylor, John; Fernandez-Reyes, Delmiro; Rousu, Juho (2017), “A Tutorial on Canonical Correlation Methods”, *ACM Computing Surveys (CSUR)*, Vol. 50, No. 6: 1-33.
- Yumuşak, İ. Güran; Yıldırım, D. Çağrı (2009), “Sağlık Harcamaları İktisadi Büyüme İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme”, *The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, Vol. 4, No. 1: 57-70.

## APPENDIX

### APPENDIX 1: Used Data in Study

Countries	MR	ES	HE	LF	CS	IG	EG	FCE	CPI	NS	GDP	RD	EU	REC
Belgium	3.2	16.6	8	46.09	2.67	338.13	357.74	18.68	108.62	1.19	34.18	2.46	4687.79	5.22
Czech Rep	2.5	16.8	6	44.06	2.91	127.48	142.36	7.48	107.57	0.95	25.43	1.95	3860	5.25
Denmark	3.6	19.2	8.7	47.32	2.42	77.17	86.06	22.55	107.14	1.52	36.59	3.01	2816.61	5.34
Germany	3.3	17.1	9.5	46.21	2.85	947.63	1195.82	19.96	106.9	2.49	35.97	2.88	3817.55	6.19
Estonia	2.5	16.5	5.1	48.46	2.95	13.1	11.57	8.05	111.48	0.29	21.75	1.5	4173.33	4.58
Ireland	3.1	18.6	5.5	44.4	2.08	69.02	111.7	18.81	104.73	1.44	52.38	2.03	2835.62	4.66
Greece	3.1	17.2	4.8	43.46	4.31	43.57	25.89	11.36	100.77		19.75	0.96	2182.07	5.1
Spain	2.8	17.7	6.3	46.04	3.64	281.22	254.6	13.5	106.51	1.62	26.04	1.22	2571.18	5.84
France	3.2	16.3	8.7	47.16	3.09	516.81	455.87	18.12	105.59	1.76	30.77	2.23	3687.82	5.94
Italy	2.9	16.3	6.7	42.06	3.32	370.48	412.29	16.58	107.5	1.07	27.93	1.33	2481.75	6.07
Latvia	4.3	16	3.2	49.59	1.04	13.06	10.94	7.42	107.56		18.58	0.63	4179.69	4.83
Luxembourg	2.1	13.9	5.3	44.15	2.17	21.02	15.47	27.49	109.21	0.77	77.49	1.29	6548.41	4.06
Hungary	4.6	15.6	5.2	45.68	2.17	82.95	88.85	5.56	111.32	0.97	19.94	1.38	2432.75	5.11
Netherlands	3.3	18.1	8.5	45.65	2.85	461.8	514.31	17.92	109.21	1.91	37.4	2.01	4233.04	5.21
Austria	3	15.9	7.8	46.73	3.55	140.7	137.76	21.01	110.72	1.43	37.42	3.07	3804.49	5.64
Poland	4.2	16.4	4.4	45.14	2.04	177.18	179.53	6.54	108.15	1.6	19.81	1	2490.21	5.58
Portugal	2.9	16.6	5.9	48.75	3.07	60.35	49.63	11.37	107.04		22.21	1.28	2131.68	5.33
Slovenia	1.9	17.3	6.1	46.02	2.1	26.89	28.79	10.07	106.01	0.11	24.04	2.21	3174.87	4.65
Slovakia	5	15	5.5	44.79	1.66	66.17	67.85	7.97	108.71	0.38	22.4	1.18	3003.66	4.83
Finland	2	17	7	48.13	3.07	54.49	53.95	21.14	108.84	0.29	31.57	2.9	5924.7	5.67
Sweden	2.4	16.1	9.2	47.45	3.47	124.81	126.26	20.61	103.6	1.76	35.87	3.26	5102.79	5.89
UK	5.7	16.3	7.7	46.41	2.71	564.55	414.74	26.21	111.86		31.47	2.79	2763.98	5.8
Iceland	1.7	19	7.1	47.75	2.64	4.79	4.27	22.78	117.84	0.18	35.61	2.21	17478.89	5.32
Turkey	11.7	14.6	3.4	31.06	0.97	186.78	129.65	5.97	146.07	1.89	17.98	2.03	1656.8	5.82
Norway	2.2	17.7	8.9	47.01	2.85	65.8	93.12	29.14	108.54	1.81	46.33	1.93	5817.64	5.71
Switzerland	3.6	16	7.9	46.4	2.86	226.68	261.23	39.49	98.18	1.91	47.26	2.03	2960.07	5.36
US	3.7	16.5	8.5	45.91	2.34	2020.4	1356.07	34.61	108.69	2.78	42.13	2.79	6800.65	6.79
Japan	2	15.3	9.1	42.69	2.85	584.03	563.13	17.66	103.6	2.24	30.5	3.28	3428.56	5.27
Canada	4.5	16.3	7.4	47.17	2.4	401.05	367.97	22.43	108.67	1.55	32.93	2.03	7600.32	6.28
Australia	3.2	20.4	6.5	45.73	2.75	191.93	169.87	26.93	112.04	1.78	35.25	2.03	5489.96	5.54
New Zealand	4.6	19.2	7.4	47.47	2.71	32.94	30.96	19.75	107.94	1.78	28.44	2.03	4444.73	5.54



*Araştırma Makalesi/Research Article*

**OTEL İŞLETMELERİNDE UYGULANAN SOSYAL SORUMLULUK FAALİYETLERİNİN  
TÜRİSTLERİN SATIN ALMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: İSTANBUL ÖRNEĞİ**

*THE EFFECT OF SOCIAL RESPONSIBILITY ACTIVITIES APPLIED IN HOTELS ON  
PURCHASING INTENTION OF TOURISTS: THE CASE OF ISTANBUL*

**Cenk Murat KOÇOĞLU**

Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi Safranbolu Turizm Fakültesi, cenk-murat@hotmail.com,  
<https://orcid.org/0000-0002-9888-6051>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 29.05.2018*  
*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 26.07.2018*

**DOI:** 10.30798/makuiibf.428321

**Öz**

Sosyal sorumluluk faaliyetleri gerçekleştiren otel işletmelerinin, turist açısından daha olumlu algılandığı ve turistlerin satın alma kararlarında bu faaliyetlerin belirleyici olduğu bilinmektedir. Bu kapsamda araştırmanın amacı, otel işletmelerinde uygulanan sosyal sorumluluk faaliyetlerinin turistlerin satın alma niyeti üzerindeki etkisini belirlemektir. Bu amaçla, İstanbul'daki beş yıldızlı otel işletmelerinde konaklayan 500 turiste anket uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, sosyal sorumluluk faaliyetlerini oluşturan; gönüllü, etik ve yasal sorumlulukların, turistlerin satın alma niyeti üzerinde pozitif etkileri olduğu; ekonomik sorumluluğun ise anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Buna göre; otel işletmelerinin başta gönüllü sorumluluk olmak üzere, etik ve yasal sorumluluk faaliyetleri gerçekleştirmesi önerilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal sosyal sorumluluk, Satın alma niyeti, Otel işletmeleri, İstanbul

**Abstract**

It is a fact that hotels applied social responsibility activities are perceived as more positively by tourists and these activities are determinant in tourists purchasing decisions. In this context, the aim of the research is to determine the effect of the social responsibility activities carried out in the hotels on the tourists' intention to purchase. For this purpose, a questionnaire was applied to 500 tourists who accommodated in Istanbul five star hotel enterprises. Results revealed that the social responsibility activities which are composed of voluntary, ethical and legal responsibilities have positive effect on tourists purchasing intention. But, results implied that economic responsibility has no significant effect on tourists purchasing intention. It can be concluded that it is recommended that hotel enterprises should implement ethical and legal responsibility activities, especially voluntary responsibility.

**Keywords:** Corporate social responsibility, Purchase intention, Hotel business, Istanbul

## EXTENDED SUMMARY

**Research Problem:** The purpose of the research is to determine the effect of social responsibility activities on tourism purchasing intentions at five stars hotel enterprises.

**Research Questions:** What are social responsibility activities implemented at five stars hotel enterprises? How did tourists evaluate the social responsibility activities implemented in hotel enterprises? Do social responsibility activities at five stars hotel enterprises have any impact on tourists' purchasing intentions?

**Literature Review:** Despite the increasing efforts to apply the concept of corporate social responsibility at hotel enterprises, it cannot be said that this concept is applied much at hotel enterprises compared to other sectors. When the related literature is examined, even though there can be seen many researches about implementation level of social responsibility at hotel business (Akova et al., 2016; Ateşoğlu and Türker, 2010; Mirzayeva et al., 2015; İçgen et al., 2016; Pelit et al., 2009), perception of this concept by tourists, occupants, managers and tourism students (Küçükusta et al., 2013, Sen and Bhattacharya, 2001, Tsai et al., 2012, Çalışkan and Ünsan, 2011, Holcomb and Smith, 2017, Koçoğlu and Saraç, 2016) and impact of social responsibility on job satisfaction, customer satisfaction and loyalty and customers' hotel preference (Avcı and Akdemir, 2014, Goodwin and Francis, 2003, Gucharit et al., 2011, Luo and Bhattacharya, 2006, Altunoglu and Colakoglu 2013, Martinez and Bosque, 2013, Wu et al., 2016), there are very limited studies related to purchase intention of corporate social responsibility at hotel businesses (Zhao, 2014; Ghosh et al., 2018; Yorulmazer and Dogan, 2017).

**Methodology:** Survey technique is used as data collection method in the study. In the questionnaire, the corporate social responsibility scale developed by Carroll (1991) and consisting of 4 dimensions and 20 expressions and 3 expressions compiled from the researches of Cronin et al. (2000) and Wen and Li (2013) to determine the future purchase intent of guests arriving at the hotel are used. Tourists staying at five stars hotel enterprises in Istanbul constitute the universe of study. The purpose of implementing the study at five stars hotel enterprises is mainly due to the practice of social responsibility activities in large scale and institutional accommodation businesses (Garay and Font, 2012). In this study, convenience sampling method –one of the non-random sampling methods- is preferred as sampling method. In determining the sample size, it is taken into consideration that the size of 384 samples with 0.95 reliability would suffice which says if number of individuals in the research universe is one million and over (Sekaran, 2000). The questionnaire is applied to 515 tourists staying at five stars hotels in Istanbul. Since 15 surveys were missing and incorrectly filled, 500 valid surveys are obtained.

**Findings and Conclusion:** When the research findings are evaluated; as a result of explanatory factor analysis, it is emerged that the factors make social responsibility at hotel enterprises are economic responsibility, legal responsibility, ethical responsibility and voluntary responsibility. Once it is looked at the perception level of social responsibility dimensions of tourists, it is revealed that the most important dimension that tourists think is voluntary responsibility, followed by ethical, legal and economic responsibilities respectively. Given the fact that the tourists' purchase intention are influenced by the dimensions of social responsibility in hotel operations, practiced in hotel enterprises; it is found that voluntary, ethical and legal responsibilities positively affect tourists' purchasing intentions while economic responsibility had no significant effect on tourists' purchasing intentions. Tourists, as a consumer, attach great importance to responsibility practices that concern themselves and society. Economic responsibility, on the whole, is not thought to be a decisive factor in tourists' purchasing decisions, as it is a dimension that interests owners and partners of hotel businesses. When it is looked at other researches conducted in this area (Aymankuy et al., 2018; Ghosh et al., 2018; Wo et al., 2016; Zhao, 2014; Yorulmazer and Dogan, 2017), it is observed that the social responsibility activities implemented in hotel enterprises have positive impact on hotel preferences and purchase intention of tourists.

It is evaluated that this research will contribute to the literature both theoretically and practically. It is revealed that research and social responsibility activities will have attitudinal and behavioural impact on tourists. Within this research, as many researchers have noted, the efforts of hotel businesses that implement social responsibility activities will not be unrequited and tourists will have positive attitudes and this situation will increase their purchasing intentions. These findings are supported theoretically as well (Ghosh et al., 2018; Koçoğlu and Aksoy, 2017, Luo and Bhattacharya, 2006; Lee et al., 2017; Suki et al., 2015). It is thought that the research may be useful for hotel management in practical terms. Due to the positive effects of the theoretically supported social responsibility activities on the purchase intention of tourists, it will be important for the hotel companies to comply with the following proposal as a practical matter.

Besides the contributions of the research, there are some limitations. First of all, the realization of the research in only five star hotel establishments and in Istanbul constitutes a significant limitation. In addition to this, the evaluation of the research only from the point of view of tourists can also be considered as a limitation. It is proposed that future researches can be carried out on different destinations and taking all stakeholders into account.

## GİRİŞ

Rekabetin yoğun yaşandığı günümüz iş ortamında otel işletmeleri de varlıklarını ve yaşamlarını sürdürmek, toplum tarafından benimsenmek ve uzun dönemde sevilen bir işletme olabilmek için yeni stratejiler geliştirmeleri gerekir. Bu stratejilerin başında otel işletmelerinin de faaliyet alanlarına eklemesi gereken kurumsal sosyal sorumluluk kavramı gündeme gelmektedir. Özellikle son 20 yıldır önemli bir kavram haline gelen kurumsal sosyal sorumluluk, işletmenin sadece kendi çıkarlarını düşünmeyip, içinde bulunduğu toplumun da beklentilerini karşılama ve bunun sonucunda hem işletmenin hem de toplumun kazanması olarak ifade edilebilir.

Günümüzün turistleri bir otel işletmesinden kaliteli mal ve hizmet sunmanın yanında, dürüst bir işletme, faaliyet alanlarının tümünde yasalara uyan, etik bir yaklaşıma sahip hayırsever bir anlayışla turistleri ve toplumu düşünen bir anlayış üzerine kurulmuş otel işletmesi beklemektedir. Bu beklentileri karşılayamayan işletmelerin varlıklarını uzun dönemde sürdürmesi beklenemez. Toplumsal konulara çok daha duyarlı olan turistler bu konudaki hassasiyetlerini satın alma davranışına yansıtarak, otel işletmelerinin de kendileri gibi bilinçli ve duyarlı olmasını istemektedir. Turistlerin istek ve beklentilerinin farkında olan otel işletmelerine, turistler tarafından olumlu bakılmakta ve bazı turistlerin işletmenin ürettiği mal ve hizmetler, rakip işletmelerden pahalı olsa bile satın almayı sürdürmektedir.

Kurumsal sosyal sorumluluk kavramının otel işletmelerinde de uygulanmasına yönelik artan çabalara karşın, yine de diğer sektörlere kıyasla bu kavramın otel işletmelerinde çok fazla uygulandığı söylenemez. İlgili literatür incelendiğinde sosyal sorumluluğun otel işletmelerinde ne düzeyde uygulandığına (Akova vd., 2016; Ateşoğlu ve Türker, 2010; Mirzayeva vd., 2015; İçigen vd., 2016; Pelit vd., 2009), bu kavramın turistler, işgörenler, yöneticiler ve turizm öğrencileri tarafından algılanmasına yönelik araştırmalar (Çalışkan ve Ünüsan, 2011, Holcomb ve Smith, 2017; Koçoğlu ve Saraç, 2016; Küçükusta vd., 2013; Sen ve Bhattacharya, 2001; Tsai vd., 2012), sosyal sorumluluğun iş tatminine, müşteri memnuniyetine ve sadakatine ve otel tercihine etkisine yönelik araştırmalar (Altunoğlu ve Çolakoğlu 2013; Avcı ve Akdemir, 2014; Goodwin ve Francis, 2003; Gucharit vd., 2011; Luo ve Bhattacharya, 2006; Martinez ve Bosque, 2013; Wu vd., 2016) yapılmış olmasına rağmen otel işletmelerinde kurumsal sosyal sorumluluğun satın alma niyetine yönelik çok sınırlı çalışma mevcuttur (Ghosh vd., 2018; Yorulmazer ve Doğan, 2017; Zhao, 2014). Bu kapsamda çalışmanın amacı, beş yıldızlı otel işletmelerinde uygulanan sosyal sorumluluk faaliyetlerinin satın alma niyeti üzerindeki etkisini belirlemektir. Aynı zamanda araştırmada otel işletmelerinde KSS'yi oluşturan her bir boyutun satın alma niyeti üzerindeki etkisinin ayrı ayrı belirlenmesi, ulusal literatürde ilk olma özelliği ile, ilgili literatürdeki açığı kapatacağı düşünülmektedir.

## 1. KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE İLGİLİ KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kurumsal sosyal sorumluluk ile ilgili çalışmalar gün geçtikçe artmakta ve bu konuya ilgi çoğalmaktadır. Özellikle tüketici nezdinde kurumsal sosyal sorumluluk kavramına göre satın alma kararlarını veren birçok tüketici, kurumların sosyal sorumluluk (KSS) faaliyetlerine dikkat etmeye başlamışlardır. Bu konuda Oppewal vd. (2006) tüketicilerin ürün ve hizmet seçiminde KSS faaliyetlerine dikkat etme oranının 1998'de %28 iken, 2001'de %46'ya çıktığını ifade etmişlerdir. Günümüzde ise, bu oranın çok daha fazla olduğu değerlendirilmektedir.

Bowen'e (1953) göre, KSS, toplumsal amaçları gerçekleştirmek üzere, işletmelerin buna uygun politikalar izlemesi ve bu konuda iş adamlarının gerekli kararları almasıdır. Lantos (2001) ise, KSS'yi kurumların toplumun uzun vadeli beklenti ve isteklerini karşılama, toplumlu ilgili olumlu faaliyetlerin artırılması, olumsuz olabilecek durumların ise azaltılması olarak ifade etmiştir. Kotler ve Lee'ye (2008), göre, toplumun refah seviyesini yükseltmek için KSS faaliyetlerinin yürütülmesinin bir zorunluluk olduğu ve bu konuda işletmelerin hem kendileri hem de tüketiciler için bu konuya önem vermelerinin kaçınılmazdır. En genel tanımıyla KSS, işletmelerin kazan-kazan yaklaşımı ile sadece kendi çıkarlarına

odaklanmayıp aynı zamanda toplumun çıkarlarını da dikkate alması ve toplumun gelişmesi adına faaliyetler üstlenmesidir.

KSS alanında birçok çalışması olan Carroll (1991), kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini; ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sorumluluk olarak dört boyutta incelemiştir. Buna göre, ekonomik sorumluluk; işletmelerin karını maksimize etmesi ve bu karlılığı sürdürmesidir. Yasal sorumluluk ise, işletmenin her türlü faaliyetini yasal olarak gerçekleştirmesidir. Ferrell ve Friedrich (1994) işletmenin yasal ve kanunu düzenlemelere dikkat etmesinin toplumda dürüst işletme imajının oluşturulmasında önemli olduğunu belirtmiştir. Etik sorumluluğu ise, işletmelerin etik normlara uygun faaliyetler yürütmesi ve toplumun sosyal değerlerine saygı göstermesidir. Bu konuda, Bhattacharya ve Sen (2003), işletmelerin, etik davranışlarda bulunmaları; tüketicilerin kendilerini işletmeyle bütünleştirmesine, işletmeye sadık olmasına ve işletmeyle ilgili olumsuz haberlere karşı dirençli olmasına ve böylece işletmeyi desteklemesine olanak sağlayacağını ifade etmiştir. Creyer ve Ross (1997) ile Pomeroy ve Dolnicar (2006), tüketicilerin etik bir işletme tarafından ürünleri satın almak için daha yüksek ücret ödemeye razı olduklarını belirtmiştir. Kurumsal sosyal sorumluluğun dördüncü boyutu ise, gönüllü sorumluluklardır. Bu ise, işletmenin zorunlu olmadığı halde toplumun gelişmesi adına yaptıkları hayırseverlik faaliyetleridir. Koçoğlu ve Aksoy'a (2017) göre, bu sorumluluk alanının tüketici gözünde çok daha değerli olduğu değerlendirilmektedir.

Literatürde yapılan çalışmalar kurumsal sosyal sorumluluğun işletmelerde maliyetleri azaltma (Jenkins, 2006: 249), çalışanların performansını artırma, (Cochran, 2007: 453), kurumsal itibar ve imajını artırma (Brown, 1998: 271; Prasertsang ve Ussahawanitchakit, 2011), tüketicilerin işletmeye sadakatlerini artırma (Chen vd., 2012; Chung vd., 2015; Luo ve Bhattacharya, 2006; Lee vd., 2017; Söylemez ve Kayabaşı, 2017), kurumsal imajı artırma (Hossain, 2016) ve tüketici temelli marka denkliliğini ve marka imajını artırma (He ve Lai, 2014; Koçoğlu ve Aksoy, 2017) gibi birçok yönden işletmelerin rekabet gücünü olumlu olarak etkilediğini göstermektedir (Boulouta ve Pitelis, 2014: 352; Wang vd., 2015).

Carroll'a (1991) göre, bu konuda ileriye gören işletmelerin, tüketicilerin satın alma kararlarını etkileyebilmek için ekonomik, etik, yasal ve kamu yararına olabilecek sorumluluk faaliyetlerine odaklanmaları ve faaliyetlerini bu çerçevede sürdürmeleri gerekmektedir. Nitekim McGregor (1999), işletmelerin kurumsal sosyal sorumluluğun, satın alma davranışlarını ne yönde etkileyebileceğini bilmeleri ve bu yönde hareket etmeleri gerektiğini belirtmiştir. Burke ve Logsdon'a (1996) göre işletmenin sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etmesi, tüketicileri olumlu yönde etkileyebilmekte, Weber (2008) ise, bu durumun işletmenin imajı ve bilinirliği üzerinde pozitif bir katkısı olacağını ifade etmektedir. Nitekim Manzano vd. (2012); Iftekhar vd.(2013) günümüzde, tüketicilerin bilinçli olarak işletmenin topluma katkısını değerlendirmekte olduğunu ve satın alma kararlarını buna göre şekillendirdiklerini belirtmişlerdir. Murray ve Vogel'e (1997) göre işletmelerin sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisi olduğunu ifade etmektedir. Roman (2003) ise, işletmelerin sosyal sorumluluğunun, tüketici tatmini, güven ve sadakat ile sonuçlanacağını değerlendirmektedir.

Aktan'a (2007) göre, KSS faaliyetlerinin tüketiciler üzerindeki satın alma etkileri incelendiğinde, önemli bulgu tüketicilerin iş etiğine uygun, sosyal sorumlu davranışta bulunan kurumların ürünlerini satın almak için daha fazla para ödeyerek onları ödüllendirdikleridir. Follows ve Jobber'a (1999) göre ise, tüketicilerin birçoğu yaptıkları tüketimin toplumsal sonuçlarını da değerlendirmekte ve satın alma davranışlarına toplumsal unsurları da dâhil etmeye çalışmaktadır. Nitekim birçok araştırmacı (Anderson ve Srinivasan, 2003; David vd., 2005; Kotler ve Armstrong, 2008: 26; Luo ve Bhattacharya, 2006; Melo ve Galan, 2011) KSS faaliyetlerinin, tüketicilerin tutumları üzerindeki etkilerine odaklanmışlar ve söz konusu faaliyetlerin, satın alma niyetlerinde olumlu etkisini tespit etmişlerdir. Nitekim Bin İsmail ve Panni (2008)'ye göre sosyal sorumluluk ile ilgili tüketici algıları, satın alma davranışına yansımaktadır. Benzer şekilde Manzano vd. (2012) ile Nasermodeli vd. (2013) göre, tüketicinin sosyal sorumluluk faaliyetlerine yönelik pozitif tutumları, satın alma niyetine öncülük edebilmektedir. Nitekim Starkey ve Welford'a (2001)

göre, kurumsal sosyal sorumluluğun tüketicilerin bir ürünü satın almaya karar verme sürecinde çok büyük bir etkisi olduğunu, bu nedenle işletmelerin dikkate alması gereken hayati konuların başında gelmektedir.

Ülger'e (2001) göre, KSS faaliyetlerinin tüketiciler üzerindeki etkilerine ilişkin 1996'da yapılan Business in the Community/Research International araştırması ve 1997'de The Cone/Rpoer Sosyal sorumluluk çalışmalarında, tüketicilerin, fiyat ve kalite eşit olduğunda, sosyal sorumlu markaları tercih etme olasılığı %76, sosyal sorumlu işletmelere olumlu bir imaja sahip tüketicilerin oranı ise %86'dır. Benzer şekilde Blythe (2001) göre, göre gelişmiş ülkelerin nüfusunun %75'i, satın alma kararlarında sosyal sorumluluk faaliyetlerine dikkat etmektedir. Sen ve Bhattacharya'ya (2001) göre, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri ile işletmenin ürünleri arasında bir uyum sağlanabildiği durumlarda, tüketicilerin şirketi daha olumlu olarak değerlendirmesini sağladığını tespit etmişlerdir. Aynı şekilde, Mohr ve Webb (2005) KSS faaliyetlerinin, işletmenin imaj değerlendirmesinde önemli bir etkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Michelon vd. (2013) göre, işletmeler her geçen gün daha fazla KSS stratejisi geliştirmekte ve bunlarla ilgili tüketicilerle iletişime geçmiş olsalar da, bu faaliyetlerin tüketiciler nezdinde olumlu veya olumsuz algılanmasında literatürde sınırlı sonuçlar olduğunu ifade etmişlerdir. Benzer şekilde Iftekhar vd. (2013); Wen ve Li'ye (2013) göre, tüketicilerin sosyal sorumluluk faaliyetlerine yönelik tutumları ve bunun davranışsal bir boyuta yansması üzerinde, son yıllarda yoğunlaşan kısıtlı sayıda çalışma bulunmaktadır.

## 1.2. Otel işletmelerinde Kurumsal Sosyal Sorumluluk

Kurumsal sosyal sorumluluk ile ilgili çalışmalara her geçen gün ilginin artmasıyla birlikte turizm sektörüne de bu ilginin yansıdığı görülmektedir (Kang vd., 2010). Turizm de KSS kavramına sürdürülebilirlik, pazarlama stratejileri ve etik olmak üzere üç farklı bakış açısıyla yaklaşıldığı görülmektedir (Doods ve Joppe, 2005: 4; Golja ve Nizic, 2010; Goodwin ve Francis, 2003; Henderson, 2007; Mitchell, 2006; Tsai vd., 2012). Kozak vd., (2006) ile Küçükusta vd., (2013) göre, özellikle turizm ile çevrenin bir bütün olması ile beraber çevreye yönelik turizmin oluşturduğu olumsuz etkileri azaltma noktasında pek çok otel işletmesi KSS faaliyetlerini kullanmaktadır. De Grosbois (2012) ile Holcomb vd., (2007) göre, Uluslararası bir çok zincir otel işletmesi, yayınladıkları yıllık raporlarında KSS ile ilgili gerçekleştirdikleri faaliyetleri web sitelerinde duyurarak, bu konuda çalışmalar yürüttüklerini ifade etmişlerdir. Kalisch'e (2002) göre, Dünya Turizm Konseyi, 2002'de KSS ile ilgili bir rapor yayımlamış ve KSS faaliyetlerinin işletmelerde müşteri sadakati sağlamada, çevreyi geliştirme de ve işletmenin ekonomik başarısında önemli etkilerinin olduğunu değerlendirmiştir. Otel işletmelerinde artan sosyal sorumluluk çabalarına karşın, kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı diğer sektörlerle kıyasla tam anlamıyla yerleşmemiştir. Nitekim, Kim vd., (2012), KSS'nin turizm işletmelerindeki öneminin vurgulanmasına rağmen sınırlı sayıda ampirik çalışmanın yapıldığını belirtmektedir.

İlgili turizm literatürü incelendiğinde, KSS faaliyetlerinin otel işletmelerinde ne düzeyde uygulandığına yönelik araştırmalar (Akova vd., 2016; Ateşoğlu ve Türker, 2010; Çelik ve Can 2014; Esen ve Kalaycıoğlu, 2015; Mirzayeva vd., 2015; İçigen vd., 2016; Türker ve Uçar, 2013), turistlerin, otel işletmelerinde uygulanan KSS faaliyetlerine ilişkin algılarını inceleyen (Akdoğan vd., 2015; Gucharit vd., 2011; Küçükusta vd., 2013), otel işletmelerinde çalışan işgörenlerin KSS'ye yönelik algılarını inceleyen (Avcı ve Akdemir, 2014; Çalışkan ve Ünüsan, 2011; Goodwin ve Francis, 2003; Lee ve Park, 2009; Lee vd., 2011; Nadiri ve Tanova, 2009; Park ve Levy, 2014; Sen ve Bhattacharya, 2001; Tsai vd., 2012), otel yöneticilerinin KSS faaliyetlerine ilişkin algılarını inceleyen (Holcomb ve Smith, 2017; Guillet vd., 2012; Golja ve Nizic., 2010; Pelit vd., 2009), turizm öğrencilerinin KSS faaliyetlerine yönelik algılarını inceleyen (Koçoğlu ve Saraç, 2016; Yılmazdoğan, vd., 2015) çalışmaların yanında, KSS faaliyetlerinin müşteri memnuniyetine ve sadakatine etkisi (Kim vd., 2012; Rudez, 2010), KSS'nin işletme performansına etkisi (Al Qeed, 2015; Inoue ve Lee, 2011), KSS'nin iş tatminine etkisi (Avcı ve Akdemir, 2014; Çalışkan ve Ünüsan, 2011; Lee vd., 2011) gibi konular araştırılmış olmasına rağmen otel işletmelerinde KSS faaliyetlerinin satın alma niyetine etkisi üzerine çok az çalışma mevcuttur.

Kotler vd. (2010), KSS faaliyetlerinin turizm vder işletmelerde, turistlerin satın alma davranışını etkileyen önemli faktörlerin başında geldiğini ve özellikle bu konuda bilinçli turistlerin satın alma kararı verirken, otel işletmelerinin KSS faaliyetlerinde bulunup bulunmadıklarına dikkat ettiklerini ifade etmişlerdir. Nitekim Moir'in (2001) de ifade ettiği gibi otel işletmelerinin topluma karşı dürüst olmaları, otel çalışanlarına ve turistlere etik ve yasal çerçevede davranmaları ve bunların sonucunda ekonomik büyümeye katkı sağlamaları gerekmektedir. Benzer şekilde, Aydede (2007), eğer kalite ve fiyat farkı olmasa, dünya için iyi şeyler yaptığına inandığım ve sosyal sorumluluk taşıyan otel işletmelerin mal ve hizmetlerini tercih ederim" diyenlerin oranı üç yıl içinde %55'ten %65'e yükseldiğini ifade etmiştir. Farklı şekilde, Millar'ın (2010) otel işletmelerinde gerçekleştirdiği bir araştırmada, otellerin KSS faaliyetlerinde bulunmalarının tatil seçimlerinde etkili olmayabileceği tespit edilmiştir.

Altunoğlu ve Çolakoğlu (2013) tarafından Kuşadası ilçesindeki beş yıldızlı otel işletmelerinde konaklayan 271 turist üzerinde KSS faaliyetlerinin müşteri güveni, işletme imajı ve müşteri bağlılığına etkisini belirlemek amacıyla yaptıkları bir araştırmada, otel işletmelerinde uygulanan KSS faaliyetlerinin turistlerin otele olan bağlılıklarını artırdığı belirlenmiştir. Nitekim Chen vd. (2012), Tayvan havayolları üzerinde gerçekleştirdikleri bir çalışmada, kurumsal sosyal sorumluluğun davranışsal ve tutumsal sadakat üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu kanıtlamıştır. Benzer şekilde Martinez ve del Bosque (2013) tarafından İspanya'daki Otel müşterileri üzerine yapılan araştırmada da KSS'nin müşteri tatmini ve sadakati üzerinde pozitif etkisi olduğu belirlenmiştir.

Zhao (2014) tarafından Çin'deki otel işletmelerinde konaklayan 817 turist üzerinde gerçekleştirilen bir araştırmada, otel işletmelerinin uyguladığı kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri ile turistlerin tatminleri ve gelecekteki satın alma niyetleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu, KSS faaliyetlerinin tatmin ve satın alma niyeti üzerinde önemli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde Wu vd. (2016) tarafından Starbucks kahve işletmelerindeki 673 müşteri üzerinde yapılan bir araştırma da KSS faaliyetlerinin satın alma niyeti üzerinde pozitif etkilerinin olduğu belirlenmiştir.

Aymankuy vd. (2016) tarafından yerli turistlerin otel tercihlerinde KSS faaliyetlerinin etkisi üzerine yapılan bir araştırmada, potansiyel yerli turistlerin otel işletmesi tercihlerinde sırasıyla; yasal sosyal sorumluluk, ekonomik sosyal sorumluluk, sağduyulu ve gönüllü sosyal sorumluluk ve ahlaki sosyal sorumluluk faaliyetlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir. Nitekim, Manaktola ve Jaouhari' de (2007), KSS faaliyetleri gerçekleştiren otel işletmelerinin turistler tarafından tercih edileceğini ve bu otel işletmelerinin hizmetlerinin gelecekte de satın alınacağını göstermektedir.

Yorulmazer ve Doğan (2017) tarafından Antalya'daki otel işletmelerinde konaklayan 480 turist üzerinde gerçekleştirilen bir araştırmada, KSS algısının çalışanlar ve toplum, müşteriler ve çevre, otel deneyimi ve müşteri memnuniyeti ve kurumsal sosyal sorumluluğunun tanınırlığı boyutlarından oluştuğunu ve bu boyutlardan; çalışanlar ve toplum, müşteriler ve çevre, otel deneyimi ve müşteri memnuniyetinin satın alma niyeti üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu, kurumsal sosyal sorumluluğunun tanınırlığı boyutunun ise satın alma niyeti üzerinde etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Benzer şekilde, Ghosh vd. (2018) tarafından Bangladeş'teki üç, dört ve beş yıldızlı 45 otel işletmesinde KSS faaliyetlerinin davranışsal niyetler üzerinde yaptıkları araştırmada, Kurumsal sosyal sorumluluğun başkalarına tavsiye etme ve tekrar satın almaya yönelik davranışsal niyetler üzerinde pozitif etkileri bulunduğunu, bu yönüyle KSS faaliyetlerinin otel işletmelerinde önemli bir pazarlama stratejisi olduğu ifade edilmiştir.

## 2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

### 2.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Araştırmanın amacı, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini oluşturan her bir boyutun satın alma niyeti üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Ayrıca otele gelen misafirlerin kurumsal sosyal sorumluluğun hangi boyutunu daha çok önemseydiği de araştırmanın alt amaçları arasında yer almaktadır.

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket tekniğinden faydalanılmıştır. Ankette, Carroll (1991) tarafından geliştirilen ve 4 boyut 20 ifadeden oluşan kurumsal sosyal sorumluluk ölçeği ile otele gelen misafirlerin gelecekteki satın alma niyetini belirlemek üzere Cronin vd. (2000) ile Wen ve Li'nin (2013) araştırmalarından derlenen 3 ifade kullanılmıştır. Faydalanılan anket, öncelikle Brislin'in (1970) çeviri-geri çeviri yöntemi ile, orijinal anket Türkçeye çevrilmiş, daha sonra elde edilen Türkçe çeviri orijinal anketi görmeyen bir çevirmen tarafından orijinal dile tekrar çevrilmiştir. Ölçekteki tüm ifadeler 5'li Likert ile "1=kesinlikle katılmıyorum ve 5=kesinlikle katılıyorum" aralığında derecelendirilmiştir. Anketin uygulanmasında resepsiyondaki otel çalışanları yardımcı olmuşlar ve anketi doldurma isteğine olumlu yanıt veren katılımcılarca anket doldurulmuştur.

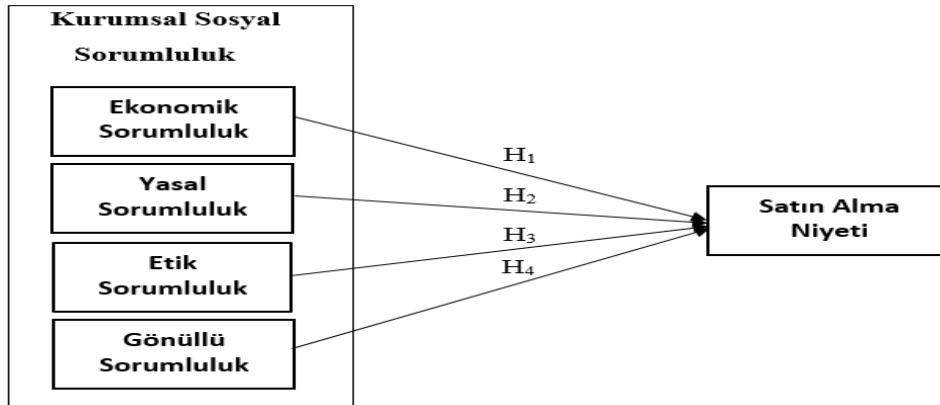
## 2.2. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örnekleme

Araştırmada ana kütleyi İstanbul ilindeki beş yıldızlı otel işletmelerinde konaklayan turistler oluşturmaktadır. Araştırmanın beş yıldızlı otel işletmelerinde uygulanmasının amacı, sosyal sorumluluk faaliyetlerinin daha çok büyük ölçekli ve kurumsal konaklama işletmelerinde uygulanmasından (Garay ve Font, 2012) kaynaklanmaktadır. Araştırmada örnekleme yöntemi olarak tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme tercih edilmiştir. Örneklem büyüklüğünün belirlenmesinde Sekaran'ın (2000) araştırma evrenindeki bireylerinin sayısının bir milyon ve üzeri olması durumunda 0.95 güvenilirlikle 384 örneklem büyüklüğünün yeterli olacağı görüşü dikkate alınarak, İstanbul'daki beş yıldızlı otellerde konaklayan 515 turiste anket uygulanmış, 15 anket eksik ve yanlış doldurulduğundan dolayı, 500 geçerli anket elde edilmiştir.

## 2.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın modeli çerçevesinde kurumsal sosyal sorumluluğu oluşturan; ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sosyal sorumluluğun turistlerin satın alma niyeti üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

Şekil 1:Araştırmanın Modeli



KSS faaliyetlerinin işletmeler için önemli bir pazarlama stratejisi olduğu kavramsal çerçevede belirtilen araştırmalarla kanıtlanmıştır. Günümüzde birçok otel işletmesi, turistlerin tatmini ve bağlılığını artırmada, kurumsal imajlarını artırmada KSS faaliyetlerini uygulamaktadır. Literatürde yapılan araştırmalara bakıldığında KSS faaliyetlerinin turistlerin gelecekteki satın alma niyetleri üzerinde etkili olduğuna dair yabancı literatürde sınırlı çalışma bulunurken (Chen vd., 2012; Ghosh vd., 2018; Manaktola ve Jaouhari, 2007; Wu vd., 2016; Zhao, 2014), ülkemizde ise, bu araştırmaya benzeyen iki çalışmaya rastlanılmıştır (Aymanıkuy vd., 2016; Yorulmazer ve Doğan, 2017). Bu kapsamda yukarıda bahsedilen literatürden hareketle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

**H<sub>1</sub>:** Otel işletmelerinin ekonomik sorumluluğu turistlerin satın alma niyetini pozitif bir şekilde etkilemektedir.

**H<sub>2</sub>:** Otel işletmelerinin yasal sorumluluğu turistlerin satın alma niyetini pozitif bir şekilde etkilemektedir.

**H<sub>3</sub>:** Otel işletmelerinin etik sorumluluğu turistlerin satın alma niyetini pozitif bir şekilde etkilemektedir.

**H<sub>4</sub>:** Otel işletmelerinin gönüllü sorumluluğu turistlerin satın alma niyetini pozitif bir şekilde etkilemektedir.

### 3. BULGULAR

#### 3.1. Demografik Özellikler

**Tablo:1:** Araştırmaya Katılan Turistlerin Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans	%	Medeni Durum	Frekans	%
Kadın	189	37,8	Bekar	105	21,0
Erkek	311	62,2	Evli	395	79,0
<b>Toplam</b>	500	100	<b>Toplam</b>	500	100
Yaş	Frekans	%	Eğitim Durumu	Frekans	%
18-24 yaş	22	4,4	İlköğretim	27	5,4
25-34 yaş	135	27,0	Lise	133	26,6
35-44 yaş	130	26,0	Önlisans	93	18,6
45-54 yaş	122	24,4	Lisans	186	37,2
55 yaş ve üstü	91	18,2	Lisansüstü	61	12,2
<b>Toplam</b>	500	100	<b>Toplam</b>	500	100
Meslek	Frekans	%	Gelir	Frekans	%
Memur	83	16,6	1500 TL ve altı	9	1,8
Esnaf	85	17,0	1501-2500 TL	22	4,4
Emekli	25	5,0	2501-3500 TL	80	16,0
İşçi	35	7,0	3501-4500 TL	120	24,0
Ev Hanımı	40	8,0	4501-5500 TL	82	16,4
Tüccar/Sanayici	68	13,6	5501-6500 TL	91	18,2
Öğrenci	22	4,4	6501 TL ve üstü	96	19,2
Yönetici	85	17,0	<b>Toplam</b>	500	100
Serbest Meslek	57	11,4			
<b>Toplam</b>	500	100			

Katılımcıların demografik özelliklerine bakıldığında cinsiyet olarak %62 gibi büyük çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların yaşları incelendiğinde yaklaşık yarısının 25-44 yaş arasında oldukları görülmektedir. Örnek büyüklüğü içerisinde 18-24 yaş aralığındaki katılımcıların en küçük grubu oluşturduğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde %70'inin ön lisans, lisans ve lisansüstü mezunlardan oluştuğu tespit edilmiştir. Turistlerin gelir düzeylerine bakıldığında, yarısından fazlasının 2501-5500 TL arası gelire sahip olduğu görülmektedir. Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde, %79 gibi büyük çoğunluğunun evli olduğu görülmektedir. Katılımcıların meslekleri incelendiğinde birbirine yakın sonuçlar çıkmıştır. Esnaf, yönetici ve memurların her birinin yaklaşık %17'lik bir grubu oluşturduğu görülmektedir.

#### 3.2. Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Satın Alma Niyetine İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi

Her bir ölçeğin boyutsal yapılarını, geçerlilik ve güvenilirliklerini belirlemek için açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Araştırmada öncelikle her iki ölçeğinde güvenilirlik seviyesine bakılmış ve KSS ölçeğinin “,810”; satın alma niyeti ölçeğinin ise, “,823” olduğu tespit edilmiştir. Bu değerlere göre her iki ölçeğin güvenilir ve geçerli kabul edilebilmesi için gerekli olan 0,70'in üzerinde (Nunnally ve Bernstein, 1994:265) olduğu anlaşılmaktadır.



**Tablo 2:** Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Satın Alma Niyetine İlişkin Faktör Analizi

Kurumsal Sosyal Sorumluluğu Oluşturan Bileşenler	Faktör Yükleri	Varyans %	G. Analizi
<b>Ekonomik Sorumluluk</b>			
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmeleri için mümkün olabildiğince en yüksek karı elde etmek önemlidir	,851	16,16	,857
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmeleri için güçlü bir istihdam düzeyine ulaşmak önemlidir	,809		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmeleri için her bir hisse payına düşecek kazanç miktarını arttırmak önemlidir	,796		
Başarılı bir sosyal sorumluluk sahibi otel işletmesi olmak için kar sağlamak gerekmektedir	,747		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmeleri için güçlü bir rekabetçi pozisyonu oluşturmak önemlidir	,726		
<b>Yasal Sorumluluk</b>			
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin yasalara saygılı bir kurumsal vatandaş olması önemlidir	,793	15,44	,847
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin çeşitli genel ve yerel yönetmeliklere uyması önemlidir	,735		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin devletin ve yasaların beklentilerine uygun davranması önemlidir	,728		
Başarılı bir sosyal sorumluluk sahibi otel işletmesi yasal gereklilikleri doğru ve zamanında yerine getirendir	,718		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin en azından asgari yasal gereklilikleri karşılayan mal/hizmetler üretmesi önemlidir	,715		
<b>Etik Sorumluluk</b>			
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmeleri iyi bir kurumsal vatandaş olarak sosyal değerlere ve etik normlara uyum gösterendir	,755	14,83	,821
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin toplumda yeni ve gelişen normları fark etmesi ve bunlara saygı göstermesi önemlidir	,746		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin örgütün amaçlarına ulaşmayı engelleyebilecek etik normlardan kaçınması önemlidir	,716		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin sosyal değerler ve etik normlara uygun bir şekilde davranması önemlidir	,709		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinde etik davranışlar aynı zamanda yasalara ve düzenlemelere uyumu da beraberinde getirmektedir	,687		
<b>Gönüllü Sorumluluk</b>			
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin eğitimi desteklemesi önemlidir	,773	14,07	,801
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin yaşam kalitesini arttıracak projelerde gönüllü olarak yardımcı olması önemlidir	,769		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin sosyal ve kültürel faaliyetleri desteklemesi önemlidir	,727		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin gönüllü ve toplumsal faaliyetlerde bulunması önemlidir	,713		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinin toplumun yardımseverlik ve hayırseverlik beklentilerine uygun davranması önemlidir	,710		
<b>Güvenilirlik Analizi:</b> 0,810 <b>Toplam Varyans:</b> 60,50 <b>Çıkarım Yöntemi:</b> Temel Bileşenler Analizi, <b>Döndürme Yöntemi:</b> Kaiser Normalleştirme ile Varimax, İterasyon Sayısı: 5 <b>KMO Uygunluk Ölçütü:</b> 0,846 <b>Barlett Küresellik Testi x2:</b> 4098,1 <b>p:</b> 0,000			
<b>Satın Alma Niyeti</b>			
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerinden mal/hizmet satın almakta istekliyim	,878	73,89	,823
Gelecekte de sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerini tercih etmeyi düşünüyorum	,854		
Sosyal sorumluluk sahibi otel işletmelerini yakınlarıma tavsiye ederim	,847		
<b>KMO Uygunluk Ölçütü:</b> 0,716 <b>Barlett Küresellik Testi x2:</b> 541,771 <b>p:</b> 0,000			

Kaiser Normalleştirmesine göre, özdeğeri 1'den büyük olan faktörler dikkate alınarak yapılan faktör analizinde, kurumsal sosyal sorumluluk ile ilgili ölçeğin 4 faktörden, satın alma niyetine ilişkin ölçeğin ise tek bir faktörden oluştuğu belirlenmiştir. Araştırmanın KSS ölçeğinin toplam varyansı %60,50 çıkmış, satın

alma niyetine ilişkin toplam varyans ise %73,89 çıkmıştır. Bu oranlar %50'den yüksek olduğu için analizin geçerli olduğu kabul edilmektedir (Scherer vd., 1988).

Tablo 2'de yer alan bilgiler incelendiğinde, birinci faktör (5 madde) ekonomik sorumluluk, ikinci faktör (5 madde) yasal sorumluluk, üçüncü faktör (5 madde) etik sorumluluk ve dördüncü faktör (5 madde) gönüllü sorumluluğa yönelik ifadeleri içermektedir. Diğer yandan satın alma niyetinin de tek bir faktörden (3 madde) oluştuğu görülmektedir. Bu faktörlerin güvenilirlik analizi değerleri ,801 ile ,857 arasında değişmektedir.

**Tablo 3:** Kurumsal sosyal Sorumluluk ve Satın Alma Niyetine İlişkin Boyutların Ortalamaları

Boyutlar	Ortalama	S.Sapma
Kurumsal Sosyal Sorumluluk (Tüm ölçek)	3,93	,44857
Ekonomik Sorumluluk	3,81	,83207
Yasal Sorumluluk	3,85	,84244
Etik Sorumluluk	3,87	,69888
Gönüllü Sorumluluk	4,19	,67782
Satın Alma Niyeti	3,99	,94710

Tablo 3'te Kurumsal sosyal sorumluluk ve satın alma niyetine ilişkin boyutların ortalamaları yer almaktadır. Buna göre otel misafirlerinin en önemli algıladığı boyutun “gönüllü sorumluluk” olduğu, bunu, “etik sorumluluk”, “yasal sorumluluk” ve “ekonomik sorumluluk” boyutlarının takip ettiği görülmektedir. Kurumsal sosyal sorumluluğun tüm ölçeğinin ortalamasının ise 3,93 ve satın alma niyetine ilişkin boyutun ise 3,99 ortalamaya sahip olduğu belirlenmiştir. Turistlerin otel işletmelerinden en önemli beklentilerinin zorunlu olmadığı halde yaptığı sorumluluklar olduğu ifade edilmektedir. Buna göre otel işletmelerinin en temel ve zorunlu sorumlulukları; ekonomik, yasal ve etik sorumluluklardır. Otel işletmelerinin zorunlu olmadığı halde gönüllü sorumluluk faaliyetleri gerçekleştirmeleri, turistleri etkileyebilmektedir.

### 3.3. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri ile Satın Alma Niyeti Arasındaki Regresyon Analizi

Kurumsal sosyal sorumluluğu oluşturan boyutların (ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sorumluluklar) satın alma niyeti üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 4:** Çoklu Regresyon Analizi

Bağımsız Değişkenler	Beta	t	P
Ekonomik Sorumluluk	,068	1,744	,082
Yasal Sorumluluk	,117	2,777	,006
Etik Sorumluluk	,135	3,271	,001
Gönüllü Sorumluluk	,439	10,962	,000
R=,546; R <sup>2</sup> =,298; Düzeltilmiş R <sup>2</sup> =,293; F=52,624; p= 0.000			
Bağımlı Değişken: Satın Alma Niyeti			

Tablo 4'te kurumsal sosyal sorumluluğu oluşturan boyutların satın alma niyeti üzerindeki etkisini belirlemek üzere yapılan çoklu regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (F=52,624; p=0,000). Modele göre KSS boyutlarının, satın alma niyetini açıklama oranı %29,3'tür (Düzeltilmiş R<sup>2</sup>= 0,292).

Standardize edilmiş regresyon katsayıları ve regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t-testi sonuçları incelendiğinde, yasal sorumluluk (H<sub>2</sub>,  $\beta$ =0.117, p=0.006); etik sorumluluk (H<sub>3</sub>,  $\beta$ =0.135, p=0.001) ve gönüllü sorumluluk (H<sub>4</sub>,  $\beta$ =0.439, p=0,000) boyutlarının, satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif etkileri tespit edilmiş ve ilgili hipotezlerin kabul edildiği belirlenmiştir. Ekonomik sorumluluğun ise (H<sub>1</sub>,  $\beta$ =0.068, p=0.082) anlamlı etkisinin olmadığı belirlenmiş ve ilgili hipotezin reddedildiği tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, satın alma niyetini en fazla etkileyen boyutun “gönüllü sorumluluk” olduğu, bunu sırasıyla “etik sorumluluk” ve “yasal sorumluluk” boyutlarının izlediği ortaya çıkmıştır.

## TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu araştırma otel işletmelerinde kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini oluşturan; ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sosyal sorumlulukların, turistlerin satın alma niyeti üzerindeki etkilerini belirlemek ve turistlerin hangi sosyal sorumluluk boyutunu daha fazla önemseydiğini tespit etmek üzere gerçekleştirilmiştir. Araştırma modelinde, otel işletmelerinde uygulanan sosyal sorumluluk faaliyetleri Carroll (1991) tarafından ortaya konan ve sosyal sorumluluğu oluşturan; ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sorumluluklar açısından incelenmiş ve bu boyutların olumlu değerlendirilmesinin, turistlerin gelecekte otel işletmelerinin ürün ve hizmetlerini satın alma niyeti üzerinde pozitif etkileri olacağını öngörmektedir.

Araştırma bulguları değerlendirildiğinde; yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucunda otel işletmelerinde sosyal sorumluluğu oluşturan faktörlerin; ekonomik sorumluluk, yasal sorumluluk, etik sorumluluk ve gönüllü sorumluluk olarak ortaya çıktığı görülmüştür. Carroll (1991) tarafından ortaya konan teorik temele dayandırılan Türkiye'deki çalışmalar incelendiğinde; Aymankuy vd. (2016), Çalışkan ve Ünüsan (2011) ile Özdemir (2007) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda KSS'nin bu çalışmada olduğu gibi 4 boyuttan oluştuğu tespit edilirken, Akdoğan ve Bay'ın (2012) yaptıkları çalışmada KSS'nin 5 boyuttan, Avcı ve Akdemir (2014) tarafından yapılan çalışmada ise KSS'nin 3 boyuttan oluştuğu belirlenmiştir.

Turistlerin sosyal sorumluluğa ilişkin boyutları ne derece algıladığına ilişkin bulgulara bakıldığında, turistlerin en önemli gördüğü boyutun gönüllü sorumluluk olduğu, bunu sırasıyla etik, yasal ve ekonomik sorumlulukların takip ettiği ortaya çıkmıştır. Lee vd. (2011) ile Avcı ve Akdemir'in (2014) yaptıkları çalışmada KSS'nin önem sırası, etik, gönüllülük, yasal ve ekonomik sorumluluk şeklindeyken, Çalışkan ve Ünüsan'ın (2011) KSS'nin önem sırası; ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sorumluluk şeklinde bulunmuştur. Koçoğlu ve Aksoy (2017) yaptıkları çalışmada, işletmelerin zorunlu olmadığı halde gönüllü sorumluluk faaliyetlerinde bulunmasının, tüketiciler tarafından çok daha fazla önemsendiğini belirtmişlerdir.

Otel işletmelerinde sosyal sorumluluğu oluşturan boyutların, turistlerin satın alma niyeti üzerindeki etkilerine yönelik bulgulara bakıldığında, otel işletmelerinde uygulanan; gönüllü, etik ve yasal sorumlulukların turistlerin satın alma niyetlerini pozitif etkilediği ortaya çıkarken, ekonomik sorumluluğun ise turistlerin satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkisinin olmadığı ortaya çıkmıştır. Turistlerde bir tüketici olarak, kendilerini ve toplumu ilgilendiren sorumluluk uygulamalarına önem vermektedir. Ekonomik sorumluluk ise, genel anlamda otel işletmelerinin sahip ve ortaklarını ilgilendiren bir boyut olduğu için turistlerin satın alma kararlarında belirleyici bir boyut olmadığı düşünülmektedir. Bu alanda yapılan diğer araştırmalara bakıldığında (Aymankuy vd., 2016; Ghosh vd., 2018; Wu vd., 2016; Zhao, 2014; Yorulmazer ve Doğan, 2017) otel işletmelerinde uygulanan sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, turistlerin otel tercihi ve satın alma niyetlerini pozitif bir şekilde etkilediği tespit edilmiştir.

Bu araştırmanın hem teorik hem de pratik açıdan katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Araştırma ile sosyal sorumluluk faaliyetlerinin turistler üzerinde tutumsal ve davranışsal açıdan etkileri olacağı ortaya konmaktadır. Bu araştırma ile birçok araştırmacının belirttiği üzere (Ghosh vd., 2018; Koçoğlu ve Aksoy, 2017; Luo ve Bhattacharya, 2006; Lee vd., 2017; Suki vd., 2015) sosyal sorumluluk faaliyetleri uygulayan otel işletmelerinin çabalarının karşılıksız kalmayacağı ve turistlerin olumlu tutuma sahip olup, satın alma niyetlerinin artacağı görüşü teorik açıdan desteklenmektedir. Araştırmanın pratik açıdan otel işletmeleri için faydalı olabileceği düşünülmektedir. Teorik açıdan desteklenen sosyal sorumluluk faaliyetlerinin turistlerin satın alma niyeti üzerinde pozitif etkileri sayesinde, otel işletmelerinin şu önerilere uyması pratik açıdan onlara önemli katkılar sağlayacaktır.

Yapılan bu araştırma ile turistler açısından en önemli sosyal sorumluluk boyutlarının sırasıyla, gönüllü, etik ve yasal sorumluluk olduğu ortaya çıkmıştır. Bu açıdan bakıldığında, otel işletmelerinin sosyal sorumluluk faaliyetleri gerçekleştirirken, turistlerin daha çok önemseydiği alanlarda bu sosyal sorumlulukları yapmaları önerilmektedir. Ayrıca, bu boyutların turistlerin satın alma niyetlerini pozitif etkileyeceğinden

hareketle, otel işletmelerinin özellikle gönüllü ve etik sorumluluklar bakımından daha fazla sosyal sorumluluk faaliyetleri gerçekleştirmeleri ve bunları birtakım araçlarla duyurmaları, turistlerin gelecekteki satın alma niyetlerini olumlu olarak etkilemesi açısından otel işletmelerine önerilmektedir.

Araştırmanın katkıları yanında bazı sınırlılıkları da bulunmaktadır. Öncelikle araştırmanın sadece beş yıldız otel işletmelerinde ve İstanbul'da gerçekleştirilmesi önemli bir sınırlılık oluşturmaktadır. Ayrıca araştırmanın sadece turistler açısından değerlendirilmesi de bir sınırlılık olarak değerlendirilebilir. Gelecekte yapılacak araştırmaların; farklı destinasyonlar üzerinde ve tüm paydaşların dikkate alınması şeklinde gerçekleştirilmesi önerilmektedir.

## KAYNAKLAR

- Akdoğan, F. ve Bay, E. (2012). İsteğe Bağlı Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri: Görünürde Hayırseverlik, Amme İdaresi Dergisi, 45(1), Ss. 51-75.
- Akova O., Atsız O. ve Taşkıran Ö. (2016). The Use Of Social Responsibility And Ethics On Hotels' Websites: A Study At 5 Star Hotels İn Istanbul, 3rd Belgrade International Tourism Conference: Tourism Education İn The 21st Century: Policies, Practices, Internationalization, Belgrade, Serbia, 18-19 March , Ss. 420-432.
- Aktan, C. C. ve Börü, D. (2007). Kurumsal Sosyal Sorumluluk, İçinde C.C. Aktan (Editörler) Kurumsal Sosyal Sorumluluk, İşletmeler Ve Sosyal Sorumluluk, Ss.11-36, İstanbul: İgiad Yayınları
- Al Qeed M. A. (2015). The Relationship Between Corporate Social Responsibility Toward The Employees And Hotel Industry Performance İn Jordan, International Business Research, 8(1), Ss. 197-202.
- Altunoğlu, A.E. ve Saraçoğlu, N. T. (2013). Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamalarının Müşteri Güveni, Müşteri Bağlılığı Ve Firma İmajı Üzerine Etkileri: Otel İşletmelerinde Bir İnceleme, Sakarya İktisat Dergisi, 2 (2), Ss. 69-86.
- Anderson, R.E. ve Srinivasan, S.S. (2003). E-Satisfaction And E-Loyalty: A Contingency Framework, Psychology And Marketing, 20(2), Ss. 123-138.
- Ateşoğlu, İ. ve Türker, A. (2010). Konaklama İşletmelerinin Sosyal Sorumluluk Faaliyetlerine Yaklaşımı: Muğla İli Örneği, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(3), Ss. 207-226.
- Avcı, N. ve Akdemir, İ. (2014). Konaklama İşletmelerinde Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algısının İş Doyumu Üzerindeki Etkisi, Ege Akademik Bakış, 14 (1), Ss.125-135.
- Aydede, C. (2007). Yükselen Trend Kurumsal Sosyal Sorumluluk, İstanbul: Media Cat.
- Bhattacharya, C.B. ve Sen, S. (2003). Consumer Company İdentification: Aframework For Understanding Consumers' Relationships With Companies, Journal Of Marketing, 67 (2), Ss. 76-88.
- Bin İsmail, H. ve Panni, M.F. (2008). Consumer Perceptions On The Consumerism İssues And İts İnflluence On Their Purchasing Behavior: A View From Malaysian Food İndustry, Journal Of Legal, Ethical And Regulatory Issues, 11(1), Ss. 43-64.
- Blythe, J. (2001). Pazarlama İlkeleri. Çeviren: Y. Odabaşı. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Boulouta, I. ve Pitelis, C. P. (2014). Who Needs Csr? The İmpact Of Corporate Social Responsibility On National Competitiveness, Journal Of Business Ethics, 119(3), Ss. 349-364.
- Bowen, H.R. (1953). Social Responsibilities Of Businessman, New York: Harper&Row.
- Brown, B. (1998). Do Stock Market İntestors Reward Companies With Reputations For Social Performance?, Corporate Reputation Review, 1(13), Ss. 271-280.
- Burke, L. ve Logsdon, J. M. (1996). How Corporate Social Responsibility Pays Off, Long Range Planning, 29 (4), Ss. 495-502.
- Carroll, A.B. (1991). The Pyramid Of Corporate Social Responsibility: Toward The Moral Management Of Organizational Stakeholders, Business Horizons,4, Ss. 39-48.
- Chen, F.Y., Chang, Y.H. ve Lin, Y.H. (2012). Customer Perceptions Of Airline Social Responsibility And İts Effect On Loyalty, Journal Of Air Transport Management, 20, Ss. 49-51.
- Chung, K.H., Yu, J.-E., Choi, M.G. ve Shin, J.L. (2015). The Effects Of CSR On Customer Satisfaction And Loyalty İn China: The Moderating Role Of Corporate İmage, Journal Of Economics, Business And Management, 3(5), Ss. 542-547.
- Cochran, P. L. (2007). The Evolution Of Corporate Social Responsibility', Business Horizons, 50(6), Ss. 449-454.
- Creyer, H. E. ve Ross, T. W. (1997). The İnflluence Of Firm Behavior Of Purchase Motive: Do Consumers Really Care About Business Ethics?, Journal Of Consumer Marketing, 14, Ss. 421-432.
- Cronin, J., Brady, M.K. ve Hult, T.M., (2000). Assessing The Effects Of Quality, Value And Customer Satisfaction On Consumer Behavioral İntentions İn Service Environments, Journal Of Retailing, 76 (2), Ss. 193-218.
- Çalışkan, O. ve Ünüsan, Ç. (2011). Otel Çalışanlarının Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algısının İş Tatmini Ve İşte Kalma Niyetine Etkisi, Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 22(2), Ss. 154-166.
- Çelik, S. ve Can, M. (2014). Türkiye'de Faaliyet Gösteren Zincirotel İşletmelerinde Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri Üzerine Bir İçerik Analizi, 15. Ulusal Turizm Kongresi, Ankara. 13-16 Kasım, Ss. 952-968.

- David, P., Kline, S. ve Yang, D. (2005). Corporate Social Responsibility Practices, Corporate Identity And Purchase Intention: A Dual-Process Model, *Journal Of Public Relations Research*, 17(3), Ss. 291-313.
- De Grosbois, D. (2012). Corporate Social Responsibility Reporting By The Global Hotelindustry: Commitment, Initiatives And Performance, *International Journal Of Hospitality Management*, 31(3), Ss. 896-905.
- Doods, R. ve Joppe, M. (2005). CSR İn The Tourism İndustry: The Status Of And Potential For Certification, Codes Of Conduct And Guidelines, Washington: The World Bank.
- Esen, Ş. ve Kalaycıoğlu, E. (2015). Türkiye’de Faaliyet Gösteren Zincir Otel İşletmelerini Kurumsal Sosyal Sorumluluk Açısından İncelenmesi’, *Doğu Karadeniz Bölgesi Sürdürülebilir Turizm Kongresi*, Gümüşhane, 14-16 Mayıs, Ss.1-8.
- Ferrell, O. C. ve Friedrich, J. (1994), *Business Ethics: Ethical Decision Making And Cases*, (2nd Ed.), Boston: Houghton Mifflin Company.
- Follows, S. B. ve Jobber, D. (1999). Environmentally Responsible Purchase Behaviour: A Test Of A Consumer Model, *European Journal Of Marketing*, 34(5/6), Ss.723-746.
- Garay, L. ve Font, X. (2012). Doing Good To Do Well? Corporate Social Responsibility Reasons, Practices And Impacts İn Small And Medium Accommodation Enterprises, *International Journal Of Hospitality Management*,3, Ss. 329-337.
- Ghosh, S. K., Islam, N. ve Bapi, A. B. (2018). The Relationship Between CSR, PSQ And Behavioral Intentions Of Hotel Customers İn Bangladesh *Journal Of Management*, 12(1), Ss. 50-67.
- Golja, T. ve Nizic, M.K. (2010). Corporate Social Responsibility İn Tourism-The Most Popular Tourism Destinations İn Croatia: Comparative Analysis, *Journal Of Contemporary Management*, 15(2), Ss. 107-121.
- Goodwin, H. ve Francis, J. (2003). Ethical And Responsible Tourism: Consumer Trends İn The UK, *Journal Of Vacation Marketing*, 9 (3), Ss. 271-284.
- Gucharit, P., Mark, A. ve Luorong, W. (2011). Customer Perceptions Of Corporate Social Responsibility Of Service Firms: Impact On Customer Attitudes And Behavioralintentions, [Http://Scholarworks.Umass.Edu/Cgi/Viewcontent.Cgi?Article=1034&Context=Gradconf\\_Hospitality](http://Scholarworks.Umass.Edu/Cgi/Viewcontent.Cgi?Article=1034&Context=Gradconf_Hospitality).
- Guillet, B.D., Yaman, R. ve Küçükusta, D. (2012). How İs Corporate Social Responsibility Perceived By Managers With Different Leadership Styles? The Case Of Hotel Managers İn Hong Kong, *Asia Pacific Journal Of Tourism Research*, 17(2), Ss. 193-209.
- He, Y. ve Lai, K.K. (2014). The Effect Of Corporate Social Responsibility On Brand Loyalty: The Mediating Role Of Brand İmage, Total Quality Management And Business Excellence, 25(3/4), Ss. 249-263.
- Henderson, J.C. (2007). Corporate Social Responsibility And Tourism: Hotel Companies İn Phuket, Thailand, After The Indian Ocean Tsunami, *Hospitality Management*, 26(1), Ss. 228-239.
- Holcomb, J. L. ve Smith, S. (2017). Hotel General Managers’ Perceptions Of CSR Culture: A Research Note, *Tourism And Hospitality Research*, 17 (4), Ss. 434-449.
- Holcomb, J. L., Randall, U. ve Okumuş, F. (2007). Corporate Social Responsibility: What Are Top Hotel Companies Reporting, *International Journal Of Contemporary Hospitality Management*, 19 (6), Ss. 461-475.
- Hossain, M. (2016). The Mediating Role Of Corporate Governance And Corporate İmage On The CSRF Link’, *Journal Of General Management*, 41(3), Ss. 33-51.
- Iftekhar, H., Ayub, A., Razzaq, A. ve Aslam, M.S. (2013). Detrimental Effects Of Marketing Practices On Consumers Buying Behaviors, *Business Management Dynamics*, 2(10), Ss. 1-5.
- Inoue, Y. ve Lee, S. (2011). Effects Of Different Dimensions Of Corporate Social Responsibility On Corporate Financial Performance İn Tourism-Related İndustries, *Tourism Management*, 32(4), Ss. 790-804.
- İçigen, E., Çevik, B. ve Doğan, O. (2016). Türkiye’de Faaliyet Gösteren Uluslararası Konaklama İşletmelerinin Sosyal Sorumluluk Uygulamalarının İncelenmesi, *Mediterranean Journal Of Humanities*, 6(2), Ss. 299-310.
- Jenkins, H. (2006). Small Business Champions For Corporate Social Responsibility, *Journal Of Business Ethics*, 67(3), Ss. 241-256.
- Kalisch, A. (2002). *Corporate Futures: Social Responsibility İn The Tourism İndustry*, London: Tourism Concern, Ss. 47.

- Kang, K. H., Lee, S. ve Huh, C. (2010). Impacts Of Positive And Negative Corporate Social Responsibility Activities On Company Performance In The Hospitality Industry, *International Journal Of Hospitality Management*, 29(1), Ss. 72-82.
- Kim, E.E., Kang, J. ve Mattila, A.S. (2012). The Impact Of Prevention Versus Promotion Hope On CSR Activities, *International Journal Of Hospitality Management*, 31(1), Ss. 43-51.
- Koçoğlu, C. M. ve Aksoy, R. (2017). Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algısının Tüketici Temelli Marka Denkliği Bileşenleri Üzerindeki Etkisinin Yapısal Eşitlik Modellemesi İle Analizi, *Ekonomik Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(1), Ss. 115-140.
- Koçoğlu, C. M. ve Saraç, Ö., (2016). Turizm Eğitimi Alan Lisans Öğrencilerinin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algısı Düzeyleri: Kastamonu Üniversitesi Turizm Fakültesi Örneği, *International Congress On Political, Economic And Social Studies (ICPESS)*, 24-26August, Ss. 99-111.
- Kotler, P. ve Lee, N. (2008). *Social Marketing: Influencing Behaviors For Good* (3. Baskı). California: Sage Publications.
- Kotler, P. ve Armstrong, G. (2008). *Principles Of Marketing*, 12. Ed Prentice-Hall International Editions.
- Kotler, P., Kartajaya, H. ve Setiawan, I. (2010). *Marketing 3.0*. Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons, Inc.
- Küçükusta, D., Mak, A. ve Xavier, C. (2013). Corporat Social Responsibility Practices In Four And Five-Star Hotels: Perspectives, *International Journal Of Hospitality Management*, 34, Ss. 19-30
- Lantos, G. P. (2001). The Boundaries Of Strategic Corporate Responsibility, *The Journal Of Consumer Marketing*, 18 (7), Ss. 595-632.
- Lee, S. ve Park, S.Y. (2009). Do Socially Responsible Activities Help Hotels And Casinos Achieve Their Financial Goals?, *International Journal Of Hospitality Management*, 28(1), Ss.105-112.
- Lee, V.Y., Chang, W.C. ve Lee, H-C. (2017). An Investigation Of The Effects Of Corporate Social Responsibility On Corporate Reputation And Customer Loyalty Evidence From Taiwan Non-Li Fe Insurance Industry, *Social Responsibility Journal*, 13(2), Ss. 355 -369.
- Lee, Y.K., Kim. Y. S., Lee, K.H., Li, D. (2011). The Impact Of Csr On Relationship Quality And Relationship Outcomes: A Perspective Of Service Employees, *International Journal Of Hospitality Management*, 31(3), Ss. 745-756.
- Luo, X. ve Bhattacharya, C.B. (2006). Corporate Social Responsibility, Customer Satisfaction, And Market Value, *Journal Of Marketing*, 70, Ss. 1-18.
- Manzano, N., Rivas, L. ve Bonilla, G. (2012). Explanatory Models Of Change Of Consumer Behavior Applied To Social Marketing, *Scientific Research*, 4, Ss. 246-255.
- Martinez, P. ve Bosque, I. R. (2013). CSR And Customer Loyalty: The Rolesof Trust, Customer İdentification With The Company And Satisfaction, *International Journal Of Hospitality Management*, 35, Ss. 89-99.
- Mcgregor, S. L.T. (1999). Towards A Rationale For İntegrating Consumer And Citizenship Education, *Journal Of Consumer Studies And Home Economics*, 23(4), Ss. 207-211.
- Melo, T. ve Galan, J.I. (2011). Effects Of Corporate Social Responsibility On Brand Value, *Journal Of Brand Management*, 18, Ss. 423-437.
- Michelon, G., Boesso, G. ve Kumar, K. (2013). Examining The Link Between Strategic Corporate Social Responsibility And Company Performance: An Analysis Of The Best Corporate Citizens, *Corporate Social Responsibility And Environmental Management*, 20 (2), Ss. 81-94.
- Millar, S. (2010). An İnterest Into The Practice Of Corporate Social Responsibility In The Hotel İndustry In The South West Region Of Ireland, *Tourism And Hospitality Research In Ireland Conference*, 15-16 Haziran, Ireland.
- Mirzayeva, G., Oruç, M.C. Gök, D.K. ve Batman, O. (2016). Turizm İşletmelerinde Sosyal Sorumluluk Yaklaşımları: 4 Ve 5 Yıldızlı Konaklama İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma, *TÜBAV Bilim*, 9 (4), Ss. 23-30
- Mitchell, R. (2006). Reconceptualisation Of Destination Tourism Management: Focussing On Sustainability And Corporate Social Responsibility, In *Processing Of Otago Business Phd Colloquium*, Otago, New Zealand.
- Mohr, L.A. ve Webb, D.J. (2005). The Effects Of Corporate Social Responsibility And Price On Consumer Responses, *Journal Of Consumer Affairs*, 39 (1), Ss.121-147.
- Moir, L., (2001). What Do We Mean By Corporate Social Responsibility?, *Corporate Governance*, 1(2), Ss.16-22.

- Murray, K.B. ve Vogel, C.M. (1997). Using A Hierarchy Of Effects Approach To Gauge The Effectiveness Of Corporate Social Responsibility To Generate Goodwill Toward The Firm: Financial Versus Nonfinancial Impacts, *Journal Of Business Research*, 38(2), Ss. 141-159.
- Nadiri, H. ve Tanova, C. (2009). An Investigation Of The Role Of Justice In Turnover Intentions Job Satisfaction And Organizational Citizenship Behavior In Hospitality Industry, *International Journal Of Hospitality Management*, 29(1), Ss. 33-41.
- Nasermoadeli, A., Ling, K.C. ve Maghnati, F. (2013). Evaluating The Impacts Of Customer Experience On Purchase Intention, *International Journal Of Business And Management*, 8(6), Ss.128-138.
- Nunnally, J. C. ve Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory*, Third Edition, New Jersey: Mcgraw-Hill Inc.
- Oppewal, H., Alexander, A. ve Sullivan, P. (2006). Consumer Perceptions Of Corporate Social Responsibility In Town Shopping Centers And Their Influence On Shopping Evaluation, *Journal Of Retailing And Consumer Services*, 13(4), Ss. 261-274.
- Park, S.Y. ve Levy, S.S. (2014). Corporate Social Responsibility: Perspectives Of Hotel Frontline Employees, *International Journal Of Contemporary Hospitality Management*, 26(3), Ss. 332-348.
- Pelit, E., Keleş, Y. ve Çakır, M. (2009). Otel İşletmelerinde Sosyal Sorumluluk Uygulamalarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim Ve Ekonomi Dergisi*, 16(2), Ss. 19-30.
- Pomeroy A. ve Dolnicar, S. (2006). Customer Sensitivity To Different Measures Of Corporate Social Responsibility In Australian Banking Sector, *Journal Business Ethics*, 69 (2), Ss. 205-215.
- Prasertsang, S., ve Ussahawanitchakit, P. (2011). Corporate Social Responsibility Strategy, Marketing Performance And Marketing Sustainability: An Empirical Investigation Of Iso 14000 Businesses In Thailand, *International Journal Of Business Strategy*, 11(3), Ss. 58-77.
- Roman, S. (2003). The Impact Of Ethical Sales Behavior On Customer Satisfaction, Trust And Loyalty To The Company: An Empirical Study In The Financial Services Industry, *Journal Of Marketing Management*, 19, Ss. 915-939.
- Rudez, H.N. (2010). Integration Of Corporate Social Responsibility Into Loyalty, Tourism And Hospitality Management, 16(1), Ss.101-108.
- Scherer, R. F., Luther, D. C., Wiebe, F. A. ve Adams, J.S. (1988). Dimensionality Of Coping: Factor Stability Using The Ways Of Coping Questionnaire, *Psychological Report*, 62(3), 763-770.
- Sekaran, U. (2000). *Research Methods For Business: A Skill-Building Approach*. UK: Wiley&Sons.
- Sen, S. ve Bhattacharya, C. B. (2001). Does Doing Good Always Lead To Doing Better? Consumer Reaction To Corporate Social Responsibility, *Journal Of Marketing Research*, 38(2), Ss. 225-243.
- Starkey, R. ve Welford, R. (2001). *Business And Sustainable Development*, London Earthscan Publications.
- Suki, N. M., Suki, N. M. ve Azman, N.S. (2016). Impacts Of Corporate Social Responsibility On The Links Between Green Marketing Awareness And Consumer Purchase Intentions, *Procedia Economics And Finance*, 37, Ss. 262-268.
- Tsai, H., Tsang, K. F. ve Cheng, K. Y. (2012). Hotel Employees' Perceptions On Corporate Social Responsibility: The Case Of Hong Kong, *International Journal Of Hospitality Management*, 31(4), Ss. 1143-1154.
- Türker, N. ve Uçar, M. (2013). Konaklama İşletmelerinin Sosyal Sorumlulukları, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5 (3), Ss. 155-183.
- Ülger, B. (2001). Rekabet Ortamında Fark Yaratan Bir Yaklaşım: Halkla İlişkilerde Kurumsal Sosyal Sorumluluk Anlayışı, *Pazarlama Dünyası*, Sayı:2001-5 Eylül-Ekim.
- Wang, D. H. M., Chen, P. H., Kuang Yu, T. H. ve Hsiao, C. Y. (2015). The Effects Of Corporate Social Responsibility On Brand Equity And Firm Performance, *Journal Of Business Research*, 68, Ss. 2232-2236.
- Weber, L. (2008). *Marketing To The Social Web: How Digital Customer Communities Build Your Business*, Hoboken, New Jersey: John Wiley And Sons.
- Wen, L.M. ve Li, S. (2013). A Study On The Relationship Amidst Health Consciousness, Ecological Affect And Purchase Intention Of Green Production, *International Journal Of Organizational Innovation*, 5(4), Ss. 124-137.



- Wu, T.J., Tsai, H.T. ve Tai, Y.N. (2016). Would Corporate Social Responsibility Affect consumers' Attitudes Towards Brand And purchase Behavior? Buyer-Seller Guanxi As The Moderator, *Revista De Cercetare Şi Interventie Social*, 53, Ss. 272-287.
- Yılmazdoğan, O. C., Secilmiş, C. ve Çiçek, D. (2015). The Effect Of Corporate Social Responsibility (CSR) Perception On Tourism Students' Intention To Work İn Sector, *Procedia Economics And Finance*, 23, Ss.1340-1346.
- Yorulmazer, D. ve Doğan, O. (2017). Turizm İşletmelerindeki Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamalarının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkileri: Turistlere Yönelik Bir Araştırma, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (21), 49-75.
- Zhao, K. (2014). Hotel Corporate Social Responsibility Guest Satisfaction, And Repeat Purchase İntention İn China's Domestic Hotel Market, University Of Waikato, Unpublished Ph.D Thesis. Akdoğan, F. Ve Bay, E. (2012), 'İsteğe Bağlı Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri: Görünürde Hayırseverlik', *Amme İdaresi Dergisi*, 45(1), Ss. 51-75.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

## AKDENİZ'E KIYISI OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL YAPININ TURİZME ETKİLERİNİN ANALİZİ<sup>1</sup>

*AN ANALYSIS OF THE IMPACT OF INSTITUTIONAL STRUCTURE ON TOURISM IN THE MEDITERRANEAN COUNTRIES*

**Seyfettin ARTAN**

Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, artan@ktu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0003-4310-550X>

**Pınar HAYALOĞLU**

Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, pinarhayaloglu@gumushane.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0001-7181-8801>

**Selim Koray DEMİREL**

Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, İktisat Bölümü, skdemirel@ktu.edu.tr,  
[orcid.org/0000-0003-3051-8700](https://orcid.org/0000-0003-3051-8700)

*Başvuru Tarihi/Application Date: 17.07.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 22.11.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.444768**

### Öz

Kurumsal iktisat literatürü, kapsayıcı kurumların birçok sektörde etkinliği artırarak ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini ileri sürmektedir. Kurumsal yapı, beraberinde getirdiği güven ortamı ve teşvikler sayesinde turizm sektörü üzerinde de etkili olmaktadır. Bu bağlamda turizmin belirleyicileri üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde, ekonomik ve sosyal faktörler üzerine çok sayıda çalışma yapıldığı ancak turizmin kurumsal belirleyicileri ile ilgili çalışmaların sınırlı sayıda olduğu dikkat çekmektedir. Bu çalışma, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu Akdeniz'e kıyısı olan dokuz ülkede ekonomik ve kurumsal faktörler ile turizm arasındaki nedensellik ilişkilerini 1995-2015 yıllarını kapsayan dönemde Konya (2006) panel nedensellik analiz yöntemini kullanarak araştırmaktadır. Kurumsal yapının göstergesi olarak yolsuzluk ve demokratik hesap verebilirlik değişkenlerinin kullanıldığı çalışmadan elde edilen sonuçlar, kurumsal faktörlerden turizm harcamalarına doğru bir nedensellik ilişkisini ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal Yapı, Turizm, Turizm Sektörü, Panel Veri Analizi

### Abstract

Institutional economics literature suggests that inclusive institutions encourage economic growth by increasing efficiency in many sectors of the economy. Institutional structure also has effects on the tourism sector due to the confidential environment and incentives it brings. In this context, when studies on determinants of tourism are examined, it is remarkable that there are a number of studies on economic and social factors, but that there are limited studies about institutional determinants of tourism. This study investigates the causal relationships between institutional factors and tourism sector in nine Mediterranean coastal countries also including Turkey for the period of 1995-2015 by using Konya (2006) panel causality analysis. The results of the study using variables of corruption and democratic accountability as indicative of institutional structure reveal causal relations between tourism expenditures and institutional factors.

**Keywords:** Institutional Structure, Tourism, Tourism Sector, Panel Data Analysis

<sup>1</sup> Bu çalışma, 05-07 Ekim 2017 tarihlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesinde düzenlenen XVIII. Uluslararası Ekonometri, Yöneyim Araştırması ve İstatistik Sempozyumunda sunulan bildirinin yeniden gözden geçirilmiş ve düzenlenmiş halidir.

## EXTENDED SUMMARY

### Background

Corruption has become a common problem affecting both developed and developing countries in recent years. The impact of corruption on the economy can be also seen in the tourism sector. Corruption harms the socio-cultural image of countries, leads to uncertainty in travel costs, increases transaction costs and decreases investments in the tourism sector and thus adversely affects countries' competitiveness in tourism. Tourism sector is an important sector especially for developing countries in terms of employment opportunities created and foreign exchange inflows. Therefore, the inadequacy of the contributions from the sector has a negative effect on the development process. In this context, the study focuses on the institutional factors (corruption and democratic responsibility) that can affect the tourism potential of countries. In the study covering the years 1995-2015, the causality relations between economic and institutional factors and tourism expenditures were investigated in the sample of nine countries which are coastal to the Mediterranean.

### Literature Review

When the literature on the determinants of tourism is examined, remarkably, most of the studies focus on the effects of macroeconomic variables such as per capita income, general level of prices, and real exchange rate on tourism. Additionally, there are studies tackling factors such as geographical structure, language, religion, political and economic crises, infectious diseases and natural disasters. In the studies investigating the determinants of tourism, institutional structure is one of the prominent factors in recent years. When these studies are examined, it draws attention that institutional factors such as political stability, internal turmoil and economic freedom are generally used as elements of institutional structure. Besides, it can be said that there are few studies which include corruption has become an important determinant of tourism and democratic responsibility factors that constitute an important pillar of democratic regimes.

### Method

In this study, the relation between institutional factors and tourism expenditures in 9 countries with Mediterranean coastline (South Cyprus, France, Greece, Italy, Malta, Morocco, Spain, Tunisia and Turkey) was investigated with the panel causality method for the period of 1995-2015. First, it was investigated whether or not the sections forming the panel have cross-sectional dependency by using cross-section dependence test developed by Pesaran (2004). Then, coefficient homogeneity test, which was propounded by Swamy (1970) and developed by Pesaran and Yamagata for big panel data sets, was applied. Because of the cross-sectional dependence of the countries was determined between the economic and institutional variables, CADF (Cross Sectional Augmented Dickey Fuller) panel unit root test, which was developed by Pesaran, was applied in the unit root analysis. Finally, Konya (2006) causality test was applied in order to enable causality calculation for each country.

### Results and Conclusion

According to the results of the causality test developed by Konya (2006), a causality relation has been determined from institutional variables to tourism expenditures in Greece, Spain and France. The result suggests that institutional factors are effective on tourism and points out that neglecting institutional factors may produce erroneous results when conducting studies on tourism. On the other hand, in line with the expectations, causality relations from economic factors such as real exchange rate, inflation, population and outward opening to tourism were identified. Obtained results show that institutional factors play important role in the economic growth of countries through tourism sector. Therefore, policy makers who wish to ensure sustainable growth should establish inclusive and incentive institutions and take the necessary measures to assure their effective functioning. The Consumer Price Index (CPI), one of the determinants of the price index, is widely used to measure the price change in goods and services consumed by individuals and the change in annual inflation. Purchasing power parity (PPP) is the rate of change that enables the elimination of price differences between the countries that arise during the purchase of goods and services. The importance of CPI and PPP for macroeconomics and the methodological and contextual similarities and differences between CPI and PPP require the existence of a long run relationship among variables. The main major expenditures, household consumption and private consumption expenditures in PPP cause that PPP is close to CPI. Thus, PPP for household expenditures is considered as the spatial measurement of CPI's price differences, which measure the temporary changes in prices.

## GİRİŞ

Turizm sektörü, dünyada artan nüfusa bağlı olarak sürekli büyüme potansiyeli olan bir sektördür. Aynı zamanda yarattığı istihdam olanakları, hasılaya yaptığı katkı ve sağladığı döviz girişleri ile özellikle gelişmekte olan ülkelerde önemli bir sektör konumundadır. Bu nedenle diğer sektörlerde rekabet avantajı olmayan gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesinde turizm sektörü önemli bir faaliyet alanını oluşturmaktadır. Ancak bu önemine karşın turizm sektörü, ülkedeki ekonomik ve sosyo-kültürel yapıdan etkilenen bir sektördür. Bu nedenle son yıllarda kalkınma ve büyüme sürecinde turizm faaliyetlerinin artan önemi yanında sektörün ülkedeki gelişmelerden etkilenen yapısı önemli bir risk unsuru olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sektörün gelişimini teşvik etmek yalnızca sektöre yapılacak yatırımlarla değil aynı zamanda ülkenin ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi yapısının da gelişmesiyle mümkün olabilmektedir. Bu doğrultuda, gelen turistlerin kendilerini her açıdan güvende hissedecekleri bir ortamın oluşturulması, sektörün gelişimi için en az yapılan fiziki yatırımlar kadar önem arz etmektedir.

20. yüzyılın başında hızla yayılmaya başlayan kurumsal iktisadi düşünce, iktisadi olayların açıklanmasında kurumların önemini vurgulamakta ve ekonomik yaşamın kurumların etkisinden bağımsız olarak değerlendirilemeyeceğini öne sürmektedir (Acemoğlu vd. 2005; Ebben ve De Vaal, 2009; Rodrik, 2000; Mauro, 1995). Buna göre kapsayıcı kurumlar ülkede birçok sektörde etkinliği artırarak ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Bu düşünceden hareketle çalışmada, turizm sektöründe etkinliği arttıracak faktörlerin araştırılması noktasında kurumsal faktörlerin rolüne vurgu yapılmıştır.

Bu bağlamda kurumsal yapının önemli bir unsuru olan yolsuzluk, son yıllarda farklı boyutlarıyla hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri etkileyen ortak bir sorun haline gelmiştir. Yolsuzluğun ekonomi üzerinde yol açtığı olumsuzlukların önemli bir yansıması da turizm sektöründe görülmektedir. Araştırmacılara göre, ne kadar turizme elverişli bir coğrafyaya sahip olursa olsun yolsuzluğun boyutunun yüksek olduğu ülkeler turizm sektöründe beklenen başarıyı sağlayamamaktadır. Yolsuzluğun olduğu durumda turistler gittikleri ülkedeki harcamalarını öngörmekte zorlanmakta ve bu ülkeler seyahat için cazip olmaktan çıkmaktadır. Ayrıca, bu sektöre yatırım yapacak yatırımcılar için de yolsuzluk caydırıcı bir faktör olarak devreye girebilmektedir. Dolayısıyla yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde turizm sektörü gelişmemekte ve bu sektörden sağlanan gelirler yetersiz olmaktadır. Kısaca yolsuzluk, ülkelerin sosyo-kültürel imajını zedelemekte, seyahat masraflarında belirsizliğe yol açmakta, işlem maliyetlerini arttırarak turizm sektöründeki yatırımları azaltmakta ve böylece ülkelerin turizm alanındaki rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Bu durum, özellikle gelişmekte olan ülkelerde turizm sektöründen beklenen katkılar önemli olduğundan daha büyük bir sorun oluşturmaktadır.

Benzer şekilde demokratik olmayan ülkelerde gözlemlenen politik istikrarsızlığın da turizm sektörü için yıkıcı sonuçlara sahip olduğuna dair görüşler Fletcher ve Morakabati (2008)'de mevcuttur. Kuşkusuz, temel hak ve özgürlüklerin korunduğu demokratik bir yapı ile ülkelerde güvenliğe ilişkin belirsizlik ve politik istikrarsızlığın giderilmesi, turizm sektörünün rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlayacaktır. Böyle bir yapı turizm sektörüne yönelik yatırımları teşvik ederken diğer yandan sağladığı güven ortamı ile gelen turistler için ülkeyi daha cazip hale getirebilecektir.

Bu doğrultuda çalışmanın amacı; turizm gelirlerinin önemli bir yer tuttuğu Akdeniz'e kıyısı olan ülkelerde, ekonomik faktörlerin yanı sıra kurumsal faktörlerin de dikkate alınarak turizmin belirleyicilerinin incelenmesidir. Elde edilecek bulguların bu ülkelerin büyüme ve kalkınma politikalarının belirlenmesinde yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Bu amaç doğrultusunda hazırlanan çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde çalışmanın modeline ilişkin ampirik literatür özetlenmiş ve ardından ikinci bölümde ampirik analiz ve bulgulara yer verilmiştir. Bu bölümü çalışmanın genel bir değerlendirmesinin yapıldığı sonuç ve değerlendirme kısmı takip etmiştir.

## 1. LİTERATÜR

Turizmin belirleyicilerine yönelik literatür incelendiğinde kişi başına düşen gelir, fiyatlar genel seviyesi, reel döviz kuru gibi temel makroekonomik değişkenlerin turizm faaliyetleri üzerindeki etkisini inceleyen çalışmaların ağırlıkta olduğu dikkati çekmektedir. Bunun yanı sıra, coğrafi yapı, dil, din, siyasi ve ekonomik krizler, bulaşıcı hastalıklar ve doğal afetler gibi faktörleri ele çalışmalar da mevcuttur. Turizmin belirleyicilerinin araştırıldığı çalışmalarda son yıllarda öne çıkan bir başka faktör de kurumsal yapıdır. Bu çalışmalar incelendiğinde kurumsal yapının bir unsuru olarak daha çok politik istikrar, iç karışıklık (terörizm) ve ekonomik özgürlük gibi kurumsal faktörlerin kullanıldığı dikkati çekmektedir. Bunun yanında günümüzde turizmin önemli belirleyicilerinden biri haline gelmiş olan yolsuzluk ve demokratik rejimlerin önemli bir ayağını oluşturan demokratik sorumluluk faktörlerine yer veren çalışmaların oldukça az olduğu söylenebilir. Literatürde öne çıkan çalışmalar aşağıda kısaca değerlendirilmiştir.

Akter vd. (2017), 2009-2012 dönemi için 30 ülkeye ait verileri kullandıkları çalışmalarında kişi başı GSYH, nüfus, enflasyon ve döviz kurunun gelen turistler üzerindeki etkisini Bangladeş için ele almışlardır. Elde edilen bulgular GSYH, nüfus, döviz kuru ve enflasyon gibi temel makroekonomik değişkenler ile turizm aktivitesi arasında anlamlı ilişkiler olduğunu göstermektedir. Buna göre, Bangladeş için gelen turist sayısı GSYH, nüfus ve döviz kuru ile pozitif, enflasyon ile negatif bir biçimde ilişkilidir. Vogt (2008) ise reel gelir ve nispi talep esnekliklerinin turizm aktivitesi üzerindeki etkisini 1973-2002 döneminde ABD için araştırmıştır. Zaman serisi analizinin kullanıldığı çalışmada reel gelirdeki değişimlerin ABD'nin turizm aktivitesi üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu ifade edilmiştir. Lim (1999) de 70 çalışmanın verilerini kullanarak gerçekleştirdiği META analizinde, uluslararası turizm talebi ile gelir düzeyinin ve turizm fiyatlarının ilişkisini ele almıştır. Çalışmada, uluslararası turizm talebi üzerinde gelirin pozitif, turizm fiyatlarının ise negatif yönlü bir ilişkisi tespit edilmiştir. Bununla birlikte, taşımacılık fiyatlarının da turizm talebi üzerinde negatif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ekonomik göstergelerin yanı sıra, bu göstergelerle yakından ilişkili olan inovasyon ve göç gibi farklı faktörlerin de ele alındığı çalışmalara literatürde rastlamak mümkündür. Örneğin Yong (2014), 14 Avrupa ülkesi için gerçekleştirdiği panel veri analizinde inovasyonun ve enflasyonun turizm talebi üzerinde bir etkisi olup olmadığı sorusuna cevap aramıştır. 1988-2010 dönemi verilerinin kullanıldığı çalışmada enflasyonun turizm üzerindeki olumsuz etkisine rağmen inovasyonun turizm talebini sürdürülebilir bir hale getirdiği ifade edilmiştir. Seetaram (2012) ise turizm ile göç arasındaki ilişkiyi Avustralya için dinamik panel veri analizi ile ele almıştır. 1980-2008 dönemi için gerçekleştirilen çalışmada göçün yanı sıra, gelir ve reel döviz kurunun da turizm üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, göçün turizmin önemli bir belirleyicisi olduğunu göstermektedir. Ayrıca, gelir düzeyi ve reel döviz kurunda meydana gelen artış da turizm aktivitelerini artırıcı bir etkiye sahiptir.

Turizmi etkileyen faktörlerin araştırıldığı bir diğer grup çalışmada ise krizlerin, doğal afetlerin ve bulaşıcı hastalıkların turizm aktiviteleri üzerindeki etkileri incelenmiştir. Wang (2009), Tayvan için gerçekleştirdiği ve 1996-2006 dönemi verilerinden faydalandığı çalışmasında, siyasi ve ekonomik krizlerin turizm üzerindeki etkisini ele almıştır. ARDL analizinin kullanıldığı çalışmada, 11 Eylül saldırılarının ve 1999 yılında Tayvan'da meydana gelen depremin turizm aktiviteleri üzerinde olumsuz bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, 1997 yılında Güney Asya'da yaşanan ekonomik krizin de turizm aktivitesi üzerindeki olumsuz etkisi gözlemlenmiştir. Fakat bu etki 11 Eylül Saldırıları ve Tayvan depremi kadar yoğun değildir. Son olarak çalışmada, döviz kuru ve gelir düzeyinin de turizm üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kuo vd. (2015) ise Çin, Hong Kong, Singapur, Tayvan, Endonezya ve Vietnam için gerçekleştirdikleri analizde, kuş gribi ve SARS hastalıklarının gelen turistler üzerindeki etkisini irdelemişlerdir. 2001-2006 döneminin araştırıldığı çalışmada dinamik panel veri analizinden faydalanılmıştır. Elde edilen sonuçlar, her iki hastalığın da gelen turist sayısını olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir. Arana ve Leon (2008) da 11 Eylül saldırılarının Akdeniz ve Kanarya Adalarındaki destinasyonlarda turizm aktivitesine etkisini ele almışlardır. Anket verilerinin kullanıldığı çalışmada

sonuçlar, gerçekleşen saldırıların Akdeniz ve Kanarya Adalarındaki turistik merkezlerde gelen turistlerin ödeme istekliliğini önemli ölçüde azalttığını göstermektedir. Son olarak Drakos ve Kutun (2003), Yunanistan, İsrail ve Türkiye için gerçekleştirdikleri görünüşte ilişkisiz regresyon (SURE modeli) analizlerinde terör olaylarının turizm üzerindeki etkisini 1991-2000 yılları için incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlar, terör olaylarının turizm aktivitelerini olumsuz yönde etkilediğini işaret etmektedir.

Kurumsal faktörlerin turizm aktivitesi üzerindeki etkisinin araştırıldığı literatür incelendiğinde ise çoğunlukla yolsuzluk değişkeninin turizm üzerindeki etkisini ele alan çalışmalar dikkat çekmektedir. Poprawe (2015), yolsuzluğun turizm üzerindeki etkisini 1995-2010 dönemi verilerini kullanarak 100 ülke örneğinde incelemiştir. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada, yolsuzluktaki bir azalmanın turist girişlerini arttırdığı yönünde bulgular elde edilmiştir. Demir ve Giray (2017) ise çalışmalarında yolsuzluğun, 1996-2014 döneminde 70 ülkeden Türkiye'ye gelen turist sayısı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Sonuçlar yolsuzluk seviyesinin Türkiye'ye gelen turist sayısını olumsuz etkilediği görüşünü desteklemektedir. Yolsuzluk ve turist girişi arasındaki ilişkinin ele alındığı bir diğer çalışmada Santana-Gallego vd. (2016), bu ilişkiyi 1995-2013 döneminde 171 ülke için araştırmışlar ve literatürdeki genel eğilimden farklı olarak yolsuzluk ile turist girişi arasında herhangi bir ilişki tespit edememişlerdir. Yolsuzluğun turizm üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bir diğer çalışmada ise Steyn ve Van Vuuren (2016), 158 ülkede çalışmalarında iyi yönetişimin bir parçası olan yolsuzluğun turizm üzerinde önemli rol oynadığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Balli vd. (2016), göç, ticaret ve kurumsal yapının OECD vatandaşlarını göçmen ülkelerini ziyaret etmeleri konusunda yönlendirmekte olup olmadığını belirlemek amacıyla 1995-2010 dönemi için 34 OECD ülkesinden 52 orta ve düşük gelirli ülkeye iki taraflı turizm akışı verileri kullanmışlardır. Çalışmada, kurumsal yapının göstergesi olarak kullanılan yolsuzluk değişkeninin turistlerin ülke seçiminde önemli bir faktör olduğu tespit edilmiştir. Lv ve Xu (2016) ise 1998-2011 dönemi için 62 ülkede turizm talebi ile yolsuzluk arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Kuantil regresyon modelinin kullanıldığı çalışmada elde edilen ampirik sonuçlar yolsuzluk ve turizm talebi arasındaki doğrusal olmayan ilişkinin yalnızca 50. ve 75. kuantillerde anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır. Lau ve Hazari (2011) de yolsuzluğun turizm talebi üzerindeki etkisini incelemişler ve Yolsuzluk Algı Endeksi (Corruption Perceptions Index-CPI)'ndeki bir birim artışın turizm talebini % 8.5 azalttığını ortaya koymuşlardır. Benzer şekilde Saha ve Yap (2015)'ın 1999-2009 dönemini kapsayan ve panel veri analizini kullandıkları çalışmalarından elde edilen bulgular, yolsuzluğun turizm talebi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ve bu etkinin doğrusal olmadığını ortaya koymaktadır. Son olarak Das ve Dirienzo (2010), Dünya Ekonomik Forumu tarafından geliştirilen Seyahat ve Turizm Rekabet Edebilirlik Endeksi ve Uluslararası Şeffaflık Örgütü (Transparency International-TI) tarafından yayınlanan CPI verilerini kullanarak yolsuzluğun turizm rekabetçiliği üzerindeki etkisini 119 ülke için araştırmışlardır. Elde edilen bulgular, ülkelerin yolsuzluk düzeylerindeki bir azalmanın, uluslararası turizm rekabet gücü seviyesinde olumlu bir etki yarattığını ortaya koymaktadır.

Yolsuzluğun haricinde politik risk ve özgürlükler gibi farklı kurumsal faktörlerin turizm aktivitesi üzerindeki etkisini ele alan çalışmalar da literatürde kendine yer bulmuştur. Muzindutsi ve Manaliyo (2016), politik riskin turizm gelirleri üzerindeki etkisini Güney Afrika için zaman serisi analizi ile incelemişlerdir. Demokratik sorumluluk değişkenini de içeren Uluslararası Ülke Riski Rehberi (ICRG: International Country Risk Guide)'nden elde edilen politik risk verisinin kullanıldığı çalışmada elde edilen sonuçlar, politik riskin turizm sektöründen elde edilen reel gelir üzerinde uzun vadeli bir etkiye sahip olduğunu, ancak kısa süreli ilişkiyi destekleyen ampirik kanıt olmadığını göstermektedir. Saha vd. (2017) ise politik ve ekonomik özgürlüğün turizm üzerindeki etkisini 1995-2012 yılları arası dönemde 110 ülke için panel veri tekniği kullanarak analiz etmişlerdir. Politik özgürlük göstergesi olarak Freedom House'dan elde edilen politik hak ve sivil özgürlükler endeksi ve ICRG'den elde edilen demokratik sorumluluk endeksinin kullanıldığı çalışmada elde edilen sonuçlar politik özgürlük göstergelerinden yalnızca sivil özgürlükler ile turizm arasında pozitif yönlü bir ilişkiyi desteklemektedir.

## 2. AMPİRİK ANALİZ ve BULGULAR

Çalışmada Akdenize kıyısı olan 9 ülkede (Güney Kıbrıs, Fransa, Yunanistan, İtalya, Malta, Fas, İspanya, Tunus ve Türkiye) kurumsal faktörler ile turizm arasındaki ilişki panel nedensellik yöntemiyle 1995-2015 dönemi için incelenmiştir. Çalışmada, öncelikle paneli oluşturan kesitler arasında yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı araştırılmış, ardından eğim katsayılarının homojenliği test edilmiş ve birim kök testlerini takiben nedensellik analizi uygulanmıştır. Analizlerde kullanılan değişkenler ve bu değişkenlerin elde edildiği kaynaklar Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişkenin Adı	Değişkenin Tanımlanması	Elde Edildiği Kaynak
<b>TOUR</b>	Uluslararası turizm harcamaları (% toplam ithalat)	Dünya Bankası, WDI
<b>COR</b>	Yolsuzluk	PRS, ICRG
<b>DA</b>	Demokratik Sorumluluk	PRS, ICRG
<b>GDPP</b>	Kişi başına düşen GSYH	Dünya Bankası, WDI
<b>OPEN</b>	Ticaret (İhracat + İthalat /GSYH)	Dünya Bankası, WDI
<b>RER</b>	Reel Efektif Döviz Kuru	Dünya Bankası, WDI
<b>POP</b>	Toplam Nüfus	Dünya Bankası, WDI
<b>INF</b>	Enflasyon, Tüketici Fiyatları (Yıllık yüzde)	Dünya Bankası, WDI

Uluslararası turizm harcamaları (TOUR), uluslararası taşımacılık için yabancı taşıyıcılara yapılan ödemeler de dahil olmak üzere, diğer ülkelere giden uluslararası ziyaretçilerin harcamalarını göstermektedir. Kişi başına düşen GSYH (GDPP), kişi başına düşen gelirin 2010 yılı baz alınarak dolar cinsinden elde edilen reel değerini ifade etmektedir. OPEN, mal ve hizmet ithalat ve ihracatının GSYH içindeki payını, RER reel efektif döviz kurunu, ENF tüketici fiyatları cinsinden hesaplanan yıllık enflasyon oranını ve POP toplam nüfusu ifade etmektedir. İlgili değişkenler Dünya Bankası'nın World Development Indicators (WDI) veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada kurumsal yapının ölçüsü olarak kullanılan Yolsuzluk (COR) ve demokratik sorumluluk (DA) değişkenleri ise Politik Risk Servisi (PRS: Political Risk Services) tarafından hazırlanan ICRG verilerinden elde edilmiştir.

### 2.1. Yatay-Kesit Bağımlılık Analizi

Küreselleşmenin etkisiyle ülkeler arasındaki etkileşimin büyük ölçüde artmış olması nedeniyle çok ülkeli panel veri çalışmalarında doğru tahmin yapmak için ülkeler arasındaki ilişkinin doğru tespit edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle çalışmada öncelikli olarak ülkeler arasındaki etkileşimi test etmek için Pesaran (2004) tarafından geliştirilen yatay-kesit bağımlılık testi (cross-section dependence test) kullanılmıştır. Pesaran (2004) CD-testi analiz sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur. Elde edilen sonuçlara göre, değişkenlerin yatay-kesit bağımlılığının olmadığını ifade eden H0 hipotezi istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Yani tüm değişkenler arasında yatay-kesit bağımlılığı söz konusudur.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzy	
	CD-Test	p-değeri
<b>RER</b>	4.66	0.000
<b>OPEN</b>	11.13	0.000
<b>GDPP</b>	11.83	0.000
<b>TOUR</b>	5.33	0.000
<b>COR</b>	7.36	0.000
<b>DA</b>	7.69	0.000
<b>POP</b>	25.35	0.000
<b>INF</b>	12.15	0.000

## 2.2. Katsayı Homojenliği Test Sonuçları

Yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesini takiben ülkeye özgü dinamiklerin değişip değişmediğini test etmek amacıyla katsayı homojenliği analizi yapılmıştır. Katsayı homojenliği testi için Swamy (1970) tarafından ortaya atılan ve Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından büyük panel veri setleri için geliştirilen yöntem kullanılmıştır. % $\Delta$  ve % $\Delta_{adj}$  testleri için aşağıdaki 1 ve 2 numaralı denklemler kullanılmıştır.

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (1) \quad \tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{z}_{iT})}{\sqrt{Var(\tilde{z}_{iT})}} \right) \quad (2)$$

Yapılan test sonucunda elde edilen bulgular Tablo 3'te sunulmuştur. Buna göre eğim katsayılarının homojen olduğunu ifade eden  $H_0$  hipotezi istatistiksel olarak %1 anlamlılık seviyesinde red edilmiştir. Yani eğim katsayıları heterojendir.

Tablo 3: Homojenlik Testi Sonuçları

$\tilde{\Delta}$	6.571 (0.000)
$\tilde{\Delta}_{adj}$	8.237 (0.000)

Not: Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir.

## 2.3. Panel Birim Kök (Durağanlık) Analizi

Paneli oluşturan 9 ülkenin ekonomik ve kurumsal değişkenleri arasında yatay-kesit bağımlılığının tespit edilmesi nedeniyle birim kök analizinde yatay-kesit bağımlılığını dikkate alan ve Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF (Cross Sectionally Augmented Dickey Fuller) panel birim kök testi kullanılmıştır. Pesaran (2007) yaklaşımında panel veri serisinin durağan olup-olmadığı CADF istatistiklerinin ortalaması alınarak hesaplanan kesit açısından genişletilmiş IPS [Cross-sectionally augmented IPS (CIPS)] test istatistiği ile yapılmaktadır (Nazlıoğlu, 2010: 91-92). Hesaplanan CIPS istatistiği değeri, Pesaran (2007) tarafından üretilen tablo kritik değeri ile kıyaslanarak serilerin birim kök içerip içermediğine karar verilmektedir. Buna göre, hesaplanan CIPS istatistiği değeri Pesaran (2007)'de yer alan tablo kritik değerinden büyükse  $H_0$  hipotezi reddedilir ve serinin birim kök içermediğine, yani durağan olduğuna karar verilir. Çalışmada serilerin durağan olup olmadıklarının tespiti amacıyla seviyesinde sabitli ve trendli model, birinci farkında ise sabitli model esas alınmıştır. Test sonuçları Tablo 4'te sunulmuştur. (Sarno ve Taylor, 2003).

Tablo 4: CIPS Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzye	1. Fark
	Sabitli ve Trendli	Sabitli
<i>RER</i>	-3.548***	
<i>OPEN</i>	-1.931	-3.331***
<i>GDPP</i>	-2.388	-3.331***
<i>TOUR</i>	-2.644	-4.344***
<i>COR</i>	-2.837**	
<i>DA</i>	-4.091***	
<i>POP</i>	-2.921**	
<i>INF</i>	-3.341***	

Not: Pesaran (2007) tablo kritik değerleri seviyesinde sabitli ve trendli model için %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde sırasıyla -3.30, -2.940 ve -2.760'dır. Birinci farkında ise tablo kritik değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için -2.640, -2.330 ve -2.180 şeklindedir. Gecikme uzunluğunun tespitinde Akaike bilgi kriterinden (AIC) yararlanılmıştır. \*\*, \* ve \*\*\*; katsayıların sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeylerinde anlamlı olduğunu göstermektedir.



Pesaran (2007) panel birim kök analizinden elde edilen sonuçlara göre RER, COR, DA, POP ve INF değişkenlerine ait CIPS istatistikleri, seviyesinde sabitli ve trendli modelde Pesaran (2007) tablo kritik değerlerinden büyük olduğundan “seri durağan değildir” şeklindeki  $H_0$  hipotezi red edilmiştir. Yani RER, COR, DA, POP ve INF değişkenleri durağandır seviyesinde birim kök içermemektedir. Öte yandan, OPEN, GDPP, TOUR değişkenlerine ait sabitli ve trendli CIPS istatistikleri Pesaran (2007) tablo kritik değerlerinden büyük olmadığından ilgili değişkenler durağan değildir, seviyesinde birim kök içermektedir.

Seviyesinde durağan olmayan serilerin birinci farkı alınarak durağan hale getirilmektedirler. OPEN, GDPP ve TOUR değişkenlerinin birinci farkı alındığında trend ortadan kalktığından sabitli model için CIPS istatistikleri hesaplanmıştır. Sabitli modelde CIPS istatistikleri Pesaran (2007) tablo kritik değerlerinden büyük olduğundan seri durağan değildir şeklindeki  $H_0$  hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuç, OPEN, GDPP ve TOUR değişkenlerinin fark durağan olduğu anlamına gelmektedir.

#### 2.4. Panel Nedensellik Analizi

Değişkenler arasındaki yatay-kesit bağımlılığı ve panel birim kök test sonuçları dikkate alınarak yolsuzluk ve makroekonomik değişkenler ile turizm arasındaki nedensellik ilişkileri, her bir ülke için nedensellik hesaplamaya olanak tanıyan Konya (2006) tarafından geliştirilen nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Konya (2006) nedensellik testi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 5, 6, 7 ve 8'de sunulmuştur.

Tablo 5: Nedensellik Analizi Sonuçları

Ülkeler	$H_0 : COR \Rightarrow TOUR$				$H_0 : DA \Rightarrow TOUR$			
		10%	5%	1%		10%	5%	1%
<i>Güney Kıbrıs</i>	3.0	8.8	13.4	26.7	5.8	6.8	10.3	21.4
<i>Fransa</i>	2.7	10.1	15.1	28.1	17.6**	9.1	13.0	23.7
<i>Yunanistan</i>	12.0*	10.4	14.8	27.4	0.1	6.0	10.9	50.8
<i>İtalya</i>	7.1	10.4	15.2	28.5	0.6	8.7	13.1	23.6
<i>Malta</i>	0.6	10.4	13.8	26.3	4.8	7.2	11.6	26.4
<i>Fas</i>	0.3	9.7	14.5	28.7	2.6	11.0	16.1	29.3
<i>İspanya</i>	11.0*	8.5	12.7	25.0	5.2	6.5	10.9	27.0
<i>Tunus</i>	1.4	9.5	13.9	27.0	0.3	8.6	13.5	32.2
<i>Türkiye</i>	1.1	7.9	11.6	22.2	5.6	8.4	12.5	24.6

Not:  $\Rightarrow$  Granger nedeni değildir. \* %10 anlamlılık düzeyinde, \*\* %5 anlamlılık düzeyinde, \*\*\* ise %1 anlamlılık düzeyinde 10.000 bootstrap tekrarından elde edilen kritik değerler için istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 6: Nedensellik Analizi Sonuçları

Ülkeler	$H_0 : GDP \Rightarrow TOUR$				$H_0 : RER \Rightarrow TOUR$			
		10%	5%	1%		10%	5%	1%
<i>Güney Kıbrıs</i>	3.0	7.6	11.1	21.3	11.8**	7.7	11.3	21.1
<i>Fransa</i>	1.2	7.8	11.6	22.7	12.9*	9.2	14.3	27.3
<i>Yunanistan</i>	6.7	10.3	14.8	26.5	0.8	9.4	13.4	25.7
<i>İtalya</i>	1.9	9.6	14.0	27.1	4.4	9.1	13.6	26.5
<i>Malta</i>	5.5	13.5	19.2	35.8	7.7	12.2	17.2	30.1
<i>Fas</i>	0.2	9.8	14.2	26.6	2.4	10.2	14.8	27.5
<i>İspanya</i>	1.0	6.7	9.9	19.2	0.2	6.4	9.4	17.8
<i>Tunus</i>	0.8	9.9	14.5	28.2	1.0	10.8	15.6	29.1
<i>Türkiye</i>	7.1	9.0	13.0	24.1	5.1	8.7	12.8	24.4

Not:  $\Rightarrow$  Granger nedeni değildir. \* %10 anlamlılık düzeyinde, \*\* %5 anlamlılık düzeyinde, \*\*\* ise %1 anlamlılık düzeyinde 10.000 bootstrap tekrarından elde edilen kritik değerler için istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 7: Nedensellik Analizi Sonuçları

Ülkeler	$H_0 : POP \Rightarrow TOUR$			$H_0 : OPEN \Rightarrow TOUR$				
		10%	5%	1%		10%	5%	1%
<i>Güney Kıbrıs</i>	24.1***	6.5	9.6	17.7	19.8**	9.0	13.1	24.4
<i>Fransa</i>	0.2	7.5	11.0	19.07	1.1	7.4	10.9	20.8
<i>Yunanistan</i>	4.5	10.7	15.6	31.5	3.2	7.7	11.5	22.6
<i>İtalya</i>	3.3	13.0	18.8	34.7	0.2	8.7	13.1	24.1
<i>Malta</i>	1.9	13.8	19.5	36.8	1.5	13.2	18.6	31.9
<i>Fas</i>	0.3	8.4	12.1	21.6	0.1	9.1	13.5	24.0
<i>İspanya</i>	0.1	6.3	9.3	16.9	2.2	7.5	10.9	20.5
<i>Tunus</i>	24.1***	6.5	9.6	17.7	0.3	10.1	14.3	25.9
<i>Türkiye</i>	0.2	7.5	11.0	19.07	1.9	8.5	12.7	25.2

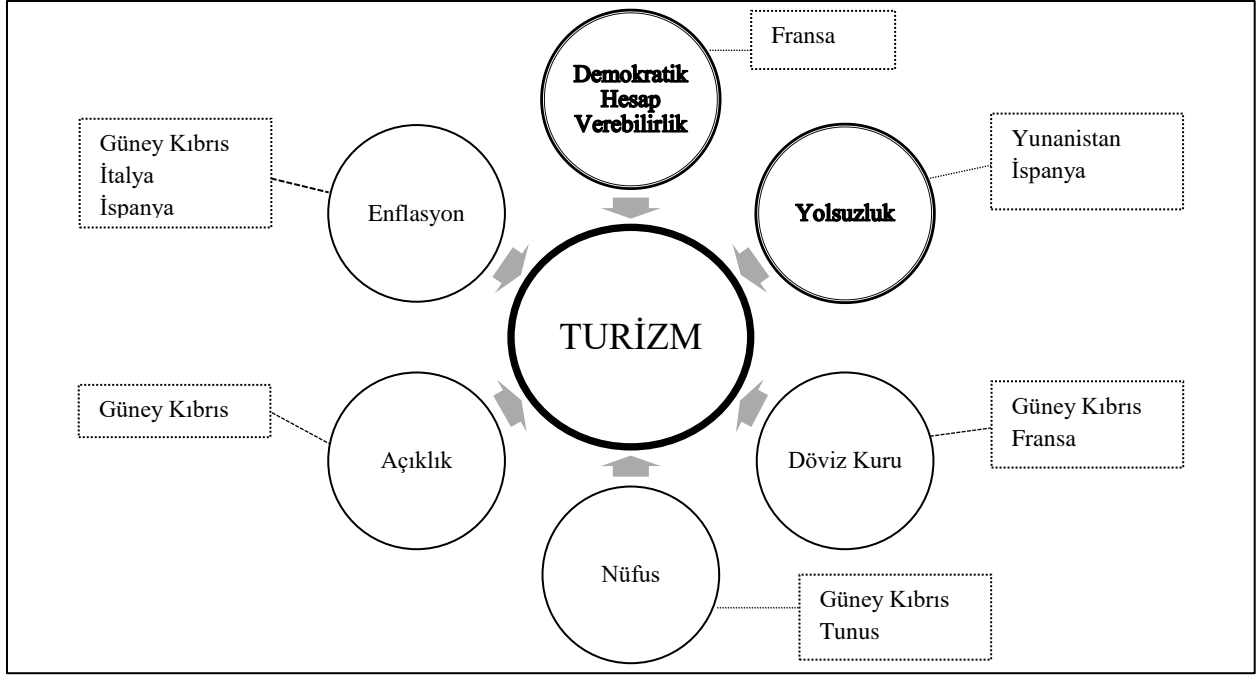
Not:  $\Rightarrow$  Granger nedeni değildir. \* %10 anlamlılık düzeyinde, \*\* %5 anlamlılık düzeyinde, \*\*\* ise %1 anlamlılık düzeyinde 10.000 bootstrap tekrarından elde edilen kritik değerler için istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 8: Nedensellik Analizi Sonuçları

Ülkeler	$H_0 : INF2 \Rightarrow TOUR$			
		10%	5%	1%
<i>Güney Kıbrıs</i>	11.9*	8.6	13.1	25.8
<i>Fransa</i>	7.6	9.9	14.9	31.9
<i>Yunanistan</i>	1.7	11.2	17.5	37.5
<i>İtalya</i>	40.6***	8.9	13.4	27.4
<i>Malta</i>	3.5	9.0	13.9	28.1
<i>Fas</i>	0.8	9.0	13.5	27.9
<i>İspanya</i>	10.5*	9.4	14.1	27.7
<i>Tunus</i>	0.4	10.4	15.3	29.8
<i>Türkiye</i>	12.0	12.4	17.9	33.9

Not:  $\Rightarrow$  Granger nedeni değildir. \* %10 anlamlılık düzeyinde, \*\* %5 anlamlılık düzeyinde, \*\*\* ise %1 anlamlılık düzeyinde 10.000 bootstrap tekrarından elde edilen kritik değerler için istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Konya (2006) nedensellik analizi sonuçları toplu olarak Şekil 1'de gösterilmiştir. Buna göre demokratik hesap verebilirlik, analize konu olan Akdeniz ülkelerinden sadece Fransa'da turizm ile tek yönlü nedensellik ilişkisine sahipken yolsuzluğun turizm üzerindeki nedensel etkisi Yunanistan ve İspanya'da anlamlıdır. Bunun yanı sıra döviz kurunun turizm üzerindeki etkisi Güney Kıbrıs ve Fransa, nüfusun etkisi Güney Kıbrıs ve Tunus, ticari açıklığın etkisi yalnızca Güney Kıbrıs ve enflasyonun etkisi Güney Kıbrıs, İtalya ve İspanya'da anlamlıdır. Son olarak, kişi başı düşen gelir ile turizm harcamaları arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Tüm bu değişkenler açısından nedensellik ilişkileri Şekil 1'de daha açık bir biçimde sunulmuştur.



Şekil 1: Turizmi Etkileyen Faktörler

Nedensellik ilişkilerine ülkeler açısından bakıldığında ise çalışmada kullanılan değişkenler ile turizm sektörü arasında en çok anlamlı nedensellik ilişkisinin olduğu ülkenin Güney Kıbrıs olduğu dikkati çekmektedir. Bu ülkede kurumsal değişkenler ve GSYH hariç tüm değişkenlerden turizm sektörüne doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi vardır. Güney Kıbrıs'ı anlamlı nedensellik ilişkisi açısından ikiye değişken ile İspanya ve Fransa takip etmektedir. İspanya'da yolsuzluk ve enflasyondan turizm sektörüne doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi mevcuttur. Fransa'da ise demokratik hesap verebilirlik ve döviz kurundan turizm sektörüne doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Son olarak; Tunus, İtalya ve Yunanistan'da sırasıyla nüfus, enflasyon ve yolsuzluktan turizm sektörüne doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi mevcuttur. Türkiye'de ise hiçbir makroekonomik ve kurumsal değişken turizm sektörü üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Nedensellik ilişkilerinin ülkeler açısından görünümü ise Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10: Ülkeler Açısından Turizmi Etkileyen Faktörler

Ülke/ Değişken	Demokratik Hesap Verebilirlik	Yolsuzluk	Döviz Kuru	Nüfus	Açıklık	Enflasyon	GSYH
Güney Kıbrıs			□	□	□	□	
İspanya		□				□	
Fransa	□		□				
Yunanistan		□					
İtalya						□	
Tunus				□			
Malta							
Fas							
Türkiye							

## SONUÇ

Turizm sektörü gerek yarattığı istihdam olanakları gerekse yaratılan hasıla ve sağladığı döviz girişleri bakımından özellikle gelişmekte olan ülkeler için önemli bir sektör konumundadır. Bu nedenle sektörden sağlanacak katkıların yetersiz kalması kalkınma sürecini de olumsuz etkilemektedir. Bu kapsamda çalışmada ülkelerin turizm potansiyelini etkileyebilecek kurumsal faktörler (yolsuzluk ve demokratik sorumluluk)

üzerine odaklanılmıştır. 1995-2015 yıllarını kapsayan çalışmada ekonomik ve kurumsal faktörler ile turizm arasındaki nedensellik ilişkileri Akdeniz'e kıyısı olan dokuz ülke örnekleminde araştırılmıştır.

Konya (2006) tarafından geliştirilen nedensellik testi sonucunda; ele alınan ülke örnekleminde Yunanistan, İspanya ve Fransa için kurumsal değişkenlerinden turizme doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu sonuç, kurumsal faktörlerin turizm üzerinde etkili olduğunu ortaya koymakta ve turizm üzerine çalışmalar yapılırken kurumsal faktörlerin ihmal edilmesinin hatalı sonuçlar ortaya koyabileceğine işaret etmektedir. Öte yandan beklentiler doğrultusunda reel döviz kuru, enflasyon, nüfus ve dışa açıklık gibi ekonomik faktörlerden turizme doğru nedensellik ilişkileri tespit edilmiştir.

Elde edilen sonuçlar, kurumsal faktörlerin turizm kanalıyla da ülkelerin ekonomik büyümelerinde rol oynayabildiğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla sürdürülebilir büyümeyi sağlamak isteyen politika uygulayıcıları, kapsayıcı ve teşvik edici kurumları tesis etmeli ve bu kurumların etkin bir şekilde çalışması için gerekli tedbirleri almalıdır. Şöyle ki araştırmacılara göre yolsuzluk; ülkelerin sosyo-kültürel imajını zedelemekte, seyahat masraflarında belirsizliğe yol açmakta, işlem maliyetlerini arttırarak turizm sektöründeki yatırımları azaltmakta ve böylece ülkelerin turizm alanındaki rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Bunun yanında demokrasi bilincinin yerleştiği yani demokratik sorumluluğun yüksek olduğu ülkelerde kamu yönetiminde hesap verilebilirlik ve şeffaflığın olması bireylere güven vermekte ve bu ülkeler yaşam açısından daha risksiz olarak algınmaktadır. Bu ise yine turizm sektörüne olumlu etkide bulunmaktadır.

Çalışmanın bulguları iki açıdan değerlendirilebilir. Öncelikle, kurumsal faktörlerin turizm üzerindeki etkilerinin saptanmış olması turizmle ilgili politikalarını geliştirirken gerek politik gerek iş dünyasındaki karar alıcılara rehber olmak için yeni bir kapı aralamaktadır. Öte yandan, uygulamalı çalışmalarda kurumsal faktörlerin de turizm sektörü üzerindeki etkisinin analizlere dahil edilmesi elde edilen sonuçları daha gerçekçi kıldığı gibi gelecekteki çalışmalar için de yol gösterici olmaktadır. Bu bağlamda, gelecekteki çalışmalarda demokratik hesap verebilirlik ve yolsuzluk değişkenlerinin yanı sıra farklı kurumsal değişkenlerin de turizm sektörü üzerindeki etkisi farklı örneklem ve dönemler için ele alınabilir.

## KAYNAKLAR

- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. A. (2005), Institutions as a Fundamental Cause Of Long-Run Growth. Philippe Aghion and Steven N. Durlauf içinde, Handbook of Economic Growth (s. 385-472). Amsterdam and San Diego: Elsevier.
- AKTER, H., AKHTAR, S., ALİ, S. (2017), Tourism demand in Bangladesh: Gravity model analysis, *Tourism*, 65(3), 346-360.
- ARANA, J.E., LEON, C.J. (2008), The Impact of Terrorism on Tourism Demand, *Annals of Tourism Research*, 35 (2), 299-315.
- BALLİ, F., BALLİ, H. O., ROSMY, J. L. (2016), The Impacts of Immigrants and Institutions on Bilateral Tourism Flows, *Tourism Management*, 52, 221-229.
- DAS, J., DİRİENZO, C. (2010), Tourism Competitiveness and Corruption: A Cross-Country Analysis, *Tourism Economics*, 16(3), 477-492.
- DEMİR, E. GÖZGÖR, G. (2017), What about Relative Corruption? The Impact of the Relative Corruption on the Inbound Tourism to Turkey, *International Journal of Tourism Research*, 19(3), 358-366.
- DRAKOS, K., KUTAN, A.M. (2003), Regional Effects of Terrorism on Tourism in Three Mediterranean Countries, *Journal of Conflict Resolution*, 47(5), 621-641.
- EBBEN, W., DE VAAL, A. (2009), Institutions and the Relation between Corruption and Economic Growth. NICE Working Paper 09-104. 25 Temmuz 2018 Tarihinde [https://www.ru.nl/publish/pages/516298/nice\\_09104.pdf](https://www.ru.nl/publish/pages/516298/nice_09104.pdf)
- FLETCHER, J., MORAKABATI, Y. (2008), Tourism activity, terrorism and political instability within the commonwealth: The cases of Fiji and Kenya, *International Journal of Tourism Research*, 10(6), 537-556.
- KÓNYA, L. (2006), Exports and Growth: Granger Causality Analysis on OECD Countries with a Panel Data Approach, *Economic Modelling*, 23, 978-992.
- KUO, H-I, CHEN, C-C; TSENG, W-C., JU, L-F., HUANG, B-W. (2008), Assessing Impacts of SARS and Avian Flu on International Tourism Demand to Asia, *Tourism Management*, 29, 917-928.
- LAU, T. S. C., VE HAZARI, B. R. (2011), Corruption and Tourism. B. R. Hazari, R. Hoshmand içinde, *Trade and Welfare: Theoretical and Empirical Issues* (s. 159-170). New York: Nova.
- LIM, C. (1999), Tourism Demand in Bangladesh: Gravity Model Analysis, *Journal of Travel Research*, 37, 273-284.
- LV, Z., XU, T. (2016), A Panel Data Quantile Regression Analysis of the Impact of Corruption on Tourism, *Current Issues in Tourism*, July, 1-14.
- MAURO, P. (1995), Corruption and Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 681-713.
- MUZINDUTSI, P.F., MANALIYO, J.C. (2016), Effect of Political Risk Shocks on Tourism Revenue in South Africa: Time Series Analysis, *International Journal of Business and Management Studies*, 8(2), 169-186.
- NAZLIOĞLU, Ş. (2010), Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerindeki Etkileri: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kayseri.
- PESARAN, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. Camb-ridge Working Papers in Economics No. 1229. 28 Mayıs 2018 Tarihinde <https://www.repository.cam.ac.uk/handle/1810/446>
- PESARAN, M. H. (2007), A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence, *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- PESARAN, M. H., YAMAGATA, T. (2008), Testing Slope Homogeneity in Large Panels, *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.

- POPRAWA, M. (2015), A Panel Data Analysis of the Effect of Corruption on Tourism, *Applied Economics*, 47(23), 2399-2412.
- RODRIK, D. (2000), Institutions for High Quality Growth: What they are and How to Acquire Them. NBER Working Paper No. 7540. 17 Temmuz 2018 Tarihinde <http://www.nber.org/papers/w7540>
- SAHA, S., YAP, G. (2015), Corruption and Tourism: An Empirical Investigation in a Non-linear Framework, *International Journal of Tourism Research*, 17(3), 272-281.
- SAHA, S., SU, J.J., CAMPBELL, N. (2017), Does Political and Economic Freedom Matter for Inbound Tourism? A Cross-National Panel Data Estimation, *Journal of Travel Research*, 56(2), 221-234.
- SANTANA-GALLEGO, M., ROSSELLÓ-NADAL, J., FOURIE, J. (2016), The Effects of Terrorism, Crime and Corruption on Tourism. *Economic Research Southern Africa (ERSA) Working Paper 595*. 29 Mayıs 2018 Tarihinde <https://ideas.repec.org/p/rza/wpaper/595.html>
- SEETARAM, N. (2012), Immigration and International Inbound Tourism: Empirical Evidence from Australia, *Tourism Management*, 33, 1535-1543.
- STEYN, R., VAN VUUREN, O. J. (2016), The Relationship between Quality of Governance and Foreign Tourist Numbers, *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, 5 (4), 1-10.
- SWAMY, P. A. V. B. (1970), Efficient Inference in a Random Coefficient Regression Model, *Econometrica*, 38(2), 311-323.
- ULUSLARARASI ÜLKE RİSK REHBERİ (2018), *International Country Risk Guide (ICRG) Political Risk Services*, 1 Haziran 2018 Tarihinde <https://www.prsgroup.com/explore-our-products/international-country-risk-guide/>
- VOGT, M.V. (2008), Determinants of the Demand for US Exports and Imports of Tourism, *Applied Economics*, 40(6), 667-672.
- WANG, Y-S. (2009), The Impact of Crisis Events and Macroeconomic Activity on Taiwan's International Inbound Tourism Demand, *Tourism Management*, 30, 75-82.
- World Bank (2018), *DataBank, World Development Indicators*. 1 Haziran 2018 Tarihinde <https://data.worldbank.org/products/wdi>
- YONG, E-L. (2014), Innovation, Tourism Demand and Inflation: Evidence from 14 European Countries, *Journal of Economics, Business and Management*, 2(3), 191-195.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**ASGARİ ÜCRET UYGULAMASININ TARİHSEL GELİŞİMİ VE TÜRKİYE-AB  
ÜLKELERİ İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

***HISTORICAL DEVELOPMENT OF MINIMUM WAGE APPLICATIONS AND A  
COMPARATIVE ANALYSIS FOR TURKEY AND EU COUNTRIES***

**Mehmet ÖÇAL**

Arş. Gör., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Hizmet Bölümü, mocal@mehmetakif.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0001-6973-2611>

**Hacer Simay KARAALP-ORHAN**

Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri Bölümü, skaraalp@pau.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0001-9889-1494>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 26.06.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.437207

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 16.11.2018

**Öz**

İlk olarak sanayi devrimi ile birlikte ortaya çıkan ve temel olarak çalışanın emeği karşılığında işveren veya üçüncü kişiler tarafından para ile ödenen tutar olarak tanımlanan ücret, günümüzde çalışma hayatının en önemli ve en çok tartışılan konuları arasında yer almaktadır. Ücret bir taraftan işverenler için önemli bir maliyet kalemini oluştururken, diğer taraftan bağımlı çalışanların tek gelir kaynağını oluşturmaktadır. Çalışanlara verilebilecek en düşük ücreti ifade eden asgari ücret ise toplumun sosyo – ekonomik refahını sağlamaya yönelik uygulanan temel bir sosyal politika aracıdır. Asgari ücret uygulaması; bir toplumun gelir düzeyi, milli gelir paylaşımı, istihdam seviyesi, ekonomik büyüme durumu gibi ekonomik statüsünü ve sosyal refahını arttırmaya yönelik yapılan uygulamalar arasında önemli bir yere sahiptir. Son yıllarda birçok ülke tarafından çalışan yoksulluğu ve eşitsizlikle mücadele kapsamında asgari ücret uygulamalarına ağırlık verilmiş ve güçlendirilmiştir. 2015 yılında Birleşmiş Milletlerde Kabul edilen “2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi”nde tüm kadın ve erkekler için çalışma ortamında eşitliğin her açıdan sağlanması ve insana yakışan iş/ücretlerin geliştirilmesi hedef olarak belirlenmiştir. Bu çalışmada Avrupa Birliği ve Türkiye’deki asgari ücret uygulamaları karşılaştırılarak ülkemizde çalışma hayatının sosyal tarafları en çok meşgul eden konularından bir tanesinin AB sürecinde bulunan Türkiye için geliştirilmesi önerileri sunulmaya çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Ücret, Asgari Ücret, Avrupa Birliği, Türkiye

**Abstract**

The wage, which first emerged with the industrial revolution and is defined as the amount paid by the employer or the third person in return for labor, is among the most important and most controversial issues of working life today. While the wage constitutes a significant cost item for employers from one side, it forms the sole source of income for dependent workers from the other side. The minimum wage, which means the lowest wage that can be given to the employees, is a basic social policy instrument applied to ensure socio - economic well - being of the society. Minimum wage application; an income level of a society, national income share, level of employment, economic growth status, and practices that are designed to increase social welfare. In recent years, many countries have emphasized and strengthened the practice of minimum wages in the fight against poverty and inequality. The "2030 Sustainable Development Agenda" adopted at the United Nations in 2015 is aimed at providing equality for all women and men in all aspects of the working environment and developing work / salaries that are worthy of humanity. In this study, the European Union and Turkey in the EU process of try developing recommendations for the social side of one of the most important issues of working life in our country, comparing the minimum wage in Turkey is presented.

**Keywords:** Wage, Minimum Wage, European Union, Turkey

## EXTENDED SUMMARY

### Background

On the occasion of the acts of the working class faced with intense exploitation in the early years of the industrial revolution, and the movements of social politics that started to emerge in the period, concepts such as wage improvement and social wage in the working life have started to be implemented. Following this process, the states started to intervene in the labour markets in order to protect the employee, not to reduce the wages given to the employees to the level that will meet the social, cultural and physical needs. Today this application is called 'minimum wage'. The main purpose of minimum wages is not only to protect workers against unduly low pay, but also to be one element of a policy to overcome poverty, to ensure equitable share of income distribution and reduce inequality, including those between men and women and thus to ensure socio-economic wellbeing of the society. On the other hand, the minimum wage is applied in order to prevent the falling of wages and prices in the periods of economic conjuncture and to reduce the competition to reduce wages and to promote the economic development by increasing the purchasing power of low-income groups. The 2030 Sustainable Development Agenda adopted at the United Nations in 2015 also highlights the importance of minimum wages. Today, minimum wages exist in more than 90% of the International Labour Organisation's (ILO) member states. According to the regions, all European countries have either a statutory or a collectively bargained minimum wage covering at least a part of the private sector.

### Purpose

The main aim of this study is to analyse and compare the level and the implementation of statutory minimum wages in Turkey and EU countries. In this respect, the historical development of the minimum wages in Turkey compared to the world is considered. Turkey, as a candidate of European Union (EU), started to implement the minimum wages in 1951. The implementation of minimum wage is regarded as one of the socio-economic concerns of policy makers in Turkey.

### Method

The article is based on 4 different sections. Following the definitions regarding wage and minimum wage, the purpose and the historical development of minimum wages are mentioned in the second section. In this context, the historical development of minimum wage in Turkey was evaluated. The third part of the study focuses on the minimum wage in international and national legislation. Then the implementation of minimum wage in Turkey is analysed according to the economic indicators in Turkey. The fourth part contains comparison of the gross minimum wages in Turkey and the EU countries. This part of the article contains graphical and statistical analyses of the countries.

### Findings and Conclusions

Although there is an increase in the levels of minimum wages in the world, the determination and the rise of the minimum wage has become one of the most important social policy instrument used to combat income inequality and poverty both in Turkey and the EU following the 2008 economic crises. In the EU, where there is no direct regulation on the determination of minimum wages, it is determined by laws in many member countries and by collective agreements in some countries. The practices in the EU countries, where the minimum wage is determined by law, widely vary from country to country. As in the other candidate countries, a national minimum wage is applied in Turkey without exception of age, sector or region. According the Eurostat, Turkey is classified as under "low-income countries" where the monthly minimum wage is less than €500. On the other hand, policies that provide a minimum quality of life for people, such as unemployment insurance, family and child benefit, are well developed in EU countries. Unlike them, it is important to consider high inflation rate in Turkey, the number of family members and dependents on the determination of minimum wage. For this reason, minimum wage has an important role to fight against poverty and unequal income distribution in Turkey, where unionization and social assistance mechanism still remain weak. Moreover, the tax burden on the minimum wage, insufficient wage increases against inflation rate and the lack of the social dialogue mechanism, the weakness of worker representatives in the minimum wage determination commission can be considered as other controversial issues in Turkey. However, unlike EU countries, while determining on the rise of minimum wages, it is important to take into account the significant share of the labour intensive sectors in Turkish economy, the possibility of the reduction of employment and the rise of informality.



## GİRİŞ

Çalışma hayatının en vazgeçilmez ve en önemli konularından birini teşkil eden ücret, en temel tanımı ile çalışanın emeği karşılığında işveren veya üçüncü kişiler tarafından para ile ödenen tutardır. Bugünkü anlamıyla değerlendirildiğinde, ücret kavramı ilk olarak sanayi devriminde ortaya çıkmıştır. Sanayi devrimi ile birlikte “self-ücretli köle” olarak çalışan grup “proletarya” ya dönüşmüş, günümüz tabiri ile çalışma ilişkisine konu olan “ücret” kavramı bu yeni sınıfın geçim kaynağı olarak literatürdeki yerini almıştır. Sanayi devriminin daha ilk yıllarında yoğun bir sömürü ile karşı karşıya kalan işçi sınıfının eylemleri ve dönemde ortaya çıkmaya başlayan sosyal siyaset akımları ile çalışma hayatında ücretin iyileştirilmesi ve sosyal ücret gibi kavramlar uygulanmaya/kullanılmaya başlamıştır. Bu süreci takiben, devletler çalışanın korunması amacıyla, çalışana verilen ücretin fiziki ihtiyaçların yanında sosyal ve kültürel ihtiyaçları da bakmakla yükümlü olduğu kişiler ile karşılayacak düzeyin altına düşürmemek için emek piyasalarına müdahale etmeye başlamışlardır. Günümüzde bu uygulama “Asgari Ücret” olarak adlandırılmaktadır.

Çalışma hayatının vazgeçilmezlerinden olan asgari ücret kavramı birçok uluslararası karar, öneri veya düzenlemelerde de kendine yer bulmaktadır. ILO tarafından geliştirilen ve Birleşmiş Milletlerde kabul edilen “Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri” bunlardan bir tanesidir. Bu hedeflere göre devletlerin sürdürülebilir bir kalkınma için 17 hedef belirlenmiş ve bu hedefler ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarda dengeli bir büyümenin sağlanması için tavsiyeleri bünyesinde barındırmaktadır. Bahsi geçen hedeflerden iki tanesi doğrudan konu ile ilgilidir. Hedef 8’de BM, “sürdürülebilir, kapsayıcı ve sürdürülebilir ekonomik büyüme, tam ve üretken istihdam ve herkes için insana yakışır iş” çağrısında bulunmaktadır. Bu öneri eşit değerde çalışma için eşit ücret elde etmenin ve çalışma haklarının korunmasının önemini vurgulamaktadır. Hedef 10 ise, nüfusun yüzde 40’ındaki gelir artışının, ayrımcılığın ortadan kaldırılmasının, özellikle mali, ücret ve sosyal koruma politikalarının benimsenmesinin ve aşamalı olarak gelir artışına sağlanmasına vurgu yaparak ülkeler içinde ve ülkeler arasında eşitsizliği azaltmayı hedeflemektedir. BM tarafından vurgulanan eşit işe eşit ücret ve gelir dağılımında adalet ortamı ise etkin ve verimli bir asgari ücret sistemi ile dorudan ilişkilidir (www.ilo.org., e.t., 20.06.2018).

Çalışma kapsamında asgari ücret uygulamasının dünyada ve Türkiye’deki tarihsel gelişimine ışık tutulmaya çalışılmış, Türkiye’deki asgari ücret miktarı ve uygulamasını Avrupa Birliği ülkeleri ile kıyaslanarak bir durum analizi yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda çalışma 4 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ücret ve asgari ücrete ilişkin tanımlara yer verilmiş, ikinci bölümde asgari ücretin dünyada ve Türkiye’de tarihsel gelişim sürecine ışık tutulmuş, üçüncü bölümde Türkiye’de ve dünyada asgari ücret uygulamaları alıntılanarak ülkemizde 1936 yılına dayanan süreç dönemsel olarak incelenmiş, dördüncü bölümde ise Türkiye’deki asgari ücretin miktarı ve uygulaması Avrupa Birliği ülkeleri ile kıyaslanarak benzerlikler ve farklılıklar ortaya konmuştur. Söz konusu analiz sonrası ülkemizde milyonlarca insanı ilgilendiren asgari ücret konusuna ilişkin Türkiye’nin Avrupa Birliği’ndeki konumu belirlenmiştir. Çalışma kapsamında hedef ülkelerdeki enflasyon ve yoksulluk oranları da konuyla bir bütün halinde incelenmiştir.

### 1. ÜCRET ve ASGARI ÜCRETE İLİŞKİN TANIMLAR

Ücret ve asgari ücret kavramları temelde aynı kaynaklardan meydana gelmiş olsalar da iki kavramda özünde bir birinden farklı anlamlar içermektedirler. Bu nokta da iki kavramında tanımlarına yer verilmesi faydalı olacaktır.

#### 1.1. Ücret Kavramı

Günümüz çalışma hayatına ilişkin literatürde kabul edilen ücret kavramı sanayi devrimi ile birlikte ortaya çıkan işçi sınıfının yapmış olduğu çalışma karşılığında kapital veya işverenlerce ödenen tutar olarak tanımlanabilmektedir. Bu nokta da ücret, hâkim iktisadi düşünce olan neo-klasik iktisatta dar anlamda faktör geliri olarak tanımlanmaktadır. İnsan ya da kavramsal olarak emek/işgücü/işçi diğer üretim faktörleri gibi üretim girdisidir. Bu girdinin geliri olan ücret girdinin üretime yaptığı katkı ile eş tutulur.

Teorik olarak emek ne kadar çıktı üretirse o kadar gelir elde eder. Üstelik bir faktörün bol bulunur olması o faktörün getirisini düşürmektedir. Bu nedenle emek unsurunun bol olduğu ülkelerde ücretler ucuzdur (Korkmaz, vd., 2013: 51).

En geniş anlamında insan emeğinin bir bedeli olan ücret, modern olmayan şartlar altında emeğin “fizik-tabii” neticesinden ibarettir. Ancak günümüzde bu manada ücret çalışma hayatında kabul edilmemektedir. Günümüzde ücret emeğin karşılığı anlamını taşımaktadır. Ücrete konu olan “bağlı emek” den kastedilen ise zorunlu olan tamamlayıcı üretim araçlarına sahip olamayan ve işverenin hizmetinde çalışmaya mecbur olan kimselerin emeği anlamına gelmektedir. Üretim sonucu ortaya çıkan kazancın yalnızca bir bölümü ücret adı altında işçiye verilmektedir. Gelişmiş ülkelerde özellikle kapitalist endüstrinin yaygın olduğu ekonomilerde bütün gelir grupları içinde ücretliler önemli bir konumda bulunmaktadır. 2018 yılı Ocak ayı itibarı ile 19,5 Milyon kişi iş sözleşmesi ile çalışmakta ve ücrete konu olmaktadır. Tüm bunlardan yola çıkarak ücret, üretim araçları üzerinde mülkiyet veya karar hakkına sahip olanlar ile iş gücü arz edenler arasında bireysel veya toplu düzeyde kararlaştırılan, bağlı bir çalışma karşılığında önceden kararlaştırılmış olan bir bedeldir (Tuna-Yalçıntaş, 1999: 84; www.sgk.gov.tr., e.t., 06.04.2018).

Arapça bir kökenden gelen ücret emeğin neticesi anlamına gelmektedir. Ücret, işletmenin kar veya zararına bağlı olmayan, müteşebbis tarafından emekçiye, üretilen malın veya hizmetin satılması veya değerlendirilmesi beklenmeden ödenen, miktarı önceden belirlenmiş bir gelirdir. Ücret kavramı ortaya konulan emeğin türü açısından farklılık göstermemektedir. Fiziki veya fikri emeğin işverence karşılığı ücrettir. Her ne kadar tanım olarak iş gücünün karşılığı olan para veya mal olarak sınırları çizilmiş olsa da günümüz iş hukuku açısından ücretler yalnızca para ile ödenebilmektedir (Seyyar, 2008: 600-601; Önsal, 2017: 537; www.tdk.gov.tr., e.t.: 06.04.2018).

Çalışma hayatının yapı taşı, iş sözleşmesi ile çalışan kesimin tek geçim kaynağı olan ücret gerek uluslararası gerekse ulusal mevzuatla düzenlenerek koruma altına alınmış olan bir uygulamadır. Bunun altında yatan neden ise hiç şüphesiz ücreti dışında geliri olmayan işçi sınıfının korunmasıdır.

İnsan hakları evrensel bildirgesine göre, “*herkesin kendisi ve ailesi için insan onuruna yakışır ve gerekirse her türlü sosyal koruma önlemleriyle desteklenmiş bir yaşam sağlayacak adil ve everişli bir ücrete hakkı vardır (m.23/3).*” Benzer bir şekilde Avrupa Sosyal Şartı’nda ise, “*traflar uluslararası ve ulusal nitelikteki tüm uygun yollarla ücrete ilişkin hak ve ilkelerin etkili bir biçimde gerçekleştirilebileceği koşullara ulaşmayı politikalarının amacı sayarak tüm çalışanların, kendisi ve ailelerine iyi bir yaşam düzeyi sağlamak için yeterli adil bir ücret alma hakkı vardır (b. 1/md. 4; Üçışık, 2010: 33).*” Türkiye’nin de taraf olduğu söz konusu sözleşme ve bildirelerde vurgulandığı üzere ülkemizde ücret uygulaması öncelikle anayasa ardından yasalarla düzenlenmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının Ücrete Adaletin Sağlanması maddesinde, “*Ücret emeğin karşılığıdır. Devlet çalışanların yaptıkları işe uygun adaletli bir ücret elde etmeleri ve diğer sosyal yardımlardan yararlanmaları için gerekli tedbirleri alır (md.55).*” Anayasa ücreti açık bir şekilde açıklayarak sosyal devlet ilkesi gereğince devletin iş gücü piyasasında ücrete ilişkin düzenlemeler yapmasını siyasi otoriteye ödev olarak yüklemiştir. Her ne kadar ücret bazı kaynaklarda emeğin fiyatı olarak yer alsada sosyal politika literatürünün de ücret emeğin geçim aracı olarak tanımlanmaktadır. Sosyal politika bilim dalı ücreti, “verime” ve “ihtiyaca” göre ücret olmak üzere ikiye ayırmakta dahası sosyal devlet ilkesinin de bir gereği olarak “güvence altına alınarak korunması gereken temel bir insan hakkı olarak” değerlendirmektedir (Ören, 2017: 151; Tokol, 2000: 132).

2003 yılında yürürlüğe giren 4857 sayılı İş Kanununa göre ücret ise, “*bir kimseye bir iş karşılığında işveren veya üçüncü kişiler tarafından sağlanan ve para ile ödenen tutar*” olarak tanımlanmıştır. İş kanununa ücret işverenin bir borcu olarak görülmektedir. Ücret ödeme borcu işçinin iş görme borcu karşısında yer alan ve işverenin iş akdinden doğan temel borcudur. Ek olarak kanun ücretin aynı bir şekilde ödenmesinin de 32. Madde de önüne geçmiştir (4857 sayılı İ.K. m.32; Süzek, 2014: 375; Memur-Sen, 2016: 188).

## 1.2. Asgari Ücret Kavramı

Ekonomi tarihi insanlık tarihi kadar eski bir mücadele sürecidir. Birey-toplum, birey-devlet ilişkilerinin içeriği bu tarihsel süreç içinde farklı dönemlerde farklı ekonomik, sosyal ve siyasi çevrelerde değişime uğramıştır. İnsan yine insan tarafından köleleştirilmiş, bunu yaparken de güç sahibi sömürüye konu olan emeği ötekileştirmiştir. Çalışma ilişkilerinin gelişimi açısından da benzer gelişmeler yaşanmış, çalışan-çalıştıran ilişkisinde belli dönemlerde insan onuruyla bağdaşmayacak çalıştırma şekilleri ortaya çıkmış ve yoğun bir emek sömürüsüne gidilmiştir. Ancak sosyal, ekonomik ve siyasi tarihin insanlık adına sürekli bir iyileşme içerisinde bulunması bağımlı olarak çalışan işçiler açısından da geçerlidir. Sanayi devriminin ilk yıllarındaki olumsuzluklar silsilesi çok uzun sürmemiş iyileştirme ve koruma anlayışı çalışma hayatına girmeye başlamıştır (Korkmaz, vd., 2013: 99). Bir insan olarak emek sahibinin onurlu bir yaşam düzeyine kavuşturulması fikri, kamu otoritesini, sayısı her geçen gün artan işçi kesimini korumaya sevk etmiştir. Bunun üzerine devlet işçi sınıfının çalışma koşullarının düzeltilmesi için birçok sosyal politika önlemi almaya başlamış, ücretler konusundaki ilk müdahale asgari ücretin belirlenmesi olmuştur (Serter, 1994: 94-95). Bu açıdan asgari ücret uygulamaları 20. Yüzyılın ilk yıllarında çeşitli ülkelerde uygulanmaya başlamış, ikinci dünya savaşından sonra neredeyse tüm dünyada çalışanların korunması amacıyla anayasa ya da yasalarda yerini almıştır. Asgari ücretin belirlenmesine yalnızca işçilere ücret koruması sağlamak değil aynı zamanda sosyal devletin en önemli gayelerinden bir tanesi olan adil gelir dağılımının sağlanması fikri de etkili olmuştur (Korkmaz, 2003: 3).

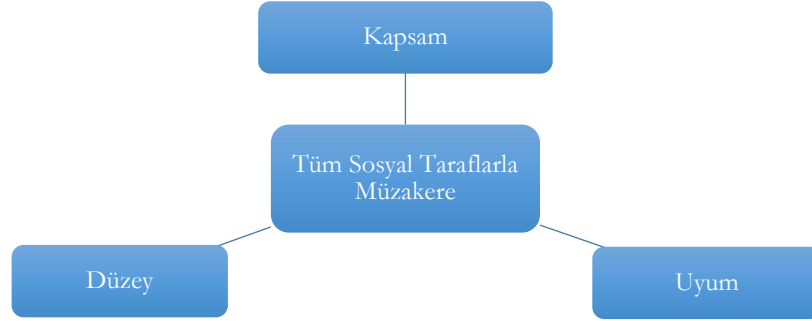
İşverenlerin ücret ödeme borcunun en alt sınırını ifade eden asgari ücret genel anlamda, bir taraftan çalışanlara insan olmaları nedeniyle, sosyal bakımdan uygun bir asgari hayat düzeyi sağlamaya elverişli olan, diğer taraftan da işverenlerin belirlenen oranın altında ücret ödemelerini engelleyen zorunlu bir yapıya sahip olan ücret olarak tanımlanmaktadır (Tokol, 2000: 162; Işığçok, 2014: 162-163).

Çalışanların en düşük geçim düzeyini sağlamak maksadıyla ödenmesi gereken en az ücret olan asgari ücret, iş kanunlarının kapsamında olsun veya olmasın işçilerin ekonomik veya sosyal durumlarının düzenlenmesi için en geç iki yılda bir Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından Asgari Ücret Tespit Komisyonunca belirlenen işçilere normal bir çalışma günü karşılığı olarak ödenen ve işçilerin sosyal ve kültürel zorunlu ihtiyaçlarını günün fiyatı üzerinden asgari biçimde karşılamaya yetecek ücret sınırıdır. Söz konusu ücret tutarı bireysel ya da toplu iş sözleşmeleri ile miktar bakımından azaltılamaz. Bahsi geçen tanım asgari ücretin bağlayıcılığını vurgulamaktadır (Seyyar, 2008: 21; Önsal, 2017: 93; ILO, 1970: 2).

Uygulamada asgari ücret piyasa koşullarına göre değil, kamu otoritesi tarafından üç farklı şekilde belirlenebilmektedir (Seyyar, 2008: 21): Kamu otoritesinin çıkaracağı bir kanun ile ülkenin tamamında aynı düzeyde geçerli olmak üzere bir asgari ücret tespit edilir. İkili taraflar yani işçi sendikaları ve işveren/işveren sendikaları toplu sözleşmeler ile asgari ücret anlaşmasını bir sözleşmeye bağlayabilirler. Kuruluşları bir kanunla tespit edilecek olan asgari ücret komisyonları belirli bölgeler veya belirli iş kolları için asgari ücretleri tespit edebilirler.

Asgari ücret, emek sömürüsünün önlenmesi ve asgari düzeyde ücret eşitliğinin sağlanması, dolayısıyla düşük gelirli işçileri daha iyi ve insana yakışır hayat standartlarına ulaştırmak amacıyla uygulanmakta olup, “sosyal devlet” ilkesi ile hem gelir dağılımındaki adaleti sağlamak, hem de sınıflar arasındaki sosyal barışı temin etmek ve yoksulluğu azaltmak amacıyla uygulanmaktadır (Çiçek, 2013: 9-13). Asgari yaşam standartlarına göre belirlenen ücret yoksullukla mücadelede de kamu otoritesi için önemli bir yardımcı araç ve göstergedir (ILO, 2016: 2). Ücretlerin alt sınırının kanunlar ile belirlenmesi ve belirlenen sınırın altında ücret verilememesi bağımlı çalışanların diğer sınıflar ile olan ücret farklılıklarını belirli bir ölçüde azaltabilmektedir. Diğer taraftan asgari ücret ekonomik konjonktürün duraklama ve gerileme gösterdiği dönemlerde ücret ve fiyatların bir helezon şeklinde düşmesini engellemek, ücretlerin düşürülmesi yönündeki rekabeti ortadan kaldırmak, düşük gelirli ancak tüketim eğilimi yüksek olan grupların satın alma güçlerini arttırarak ekonomik gelişmeyi teşvik etmek gibi farklı alanlardaki hedefleri gerçekleştirmek amacıyla uygulanmaktadır (Tokol, 2000: 162; Işığçok, 2014: 162-163).

Yasa koyucu bahsi geçen amaçlar doğrultusunda asgari ücret uygulamasına yer vermektedir fakat asgari ücret uygulamalarının etkinliği ve verimliliği de amaçlanan sosyal korumanın gerçekleştirilmesi konusunda hayati bir önem taşımaktadır. Bir başka deyişle etkin bir asgari ücret uygulaması için kamu otoritesinin uygulaması veya oluşturması gereken bir takım şartlar gerekmektedir.



**Şekil 1:** Etkin Asgari Ücretin Ana Boyutları  
**Kaynak:** ILO, 2016, Minimum Wage Policy Guide

Şekil 1'e göre, tüm sosyal taraflarla yapılan müzakereler sonucu belirlenen asgari ücretin 3 temel boyutu yer almaktadır. Buna göre "kapsam" ile iş hukuku kapsamında çalışan veya çalışmayan tüm kesimi kapsamaması, "uyum" ile sosyal tarafların getirilecek asgari ücret sınırlarına riayet etmelerine, "düzye" ile de uygulamanın yalnızca çalışanın kendisi için değil aynı zamanda bakmakla yükümlü olduğu kişileri de koruma altına alması/buna göre düzenlenmesi yer almalıdır.

## 2. DÜNYA'DA ve TÜRKİYE'DE ASGARİ ÜCRETİN KISA TARİHÇESİ

Günümüzde, yasalar veya bağlacı toplu sözleşmeler aracılığıyla ILO üyesi ülkelerin %90'ından fazlasından asgari ücret uygulamakta olup, asgari ücretin Dünya'daki uygulamaları M.Ö. 2000'li yıllarda ortaya çıkan Hammurabi Kanunlarına dayandırılmaktadır.

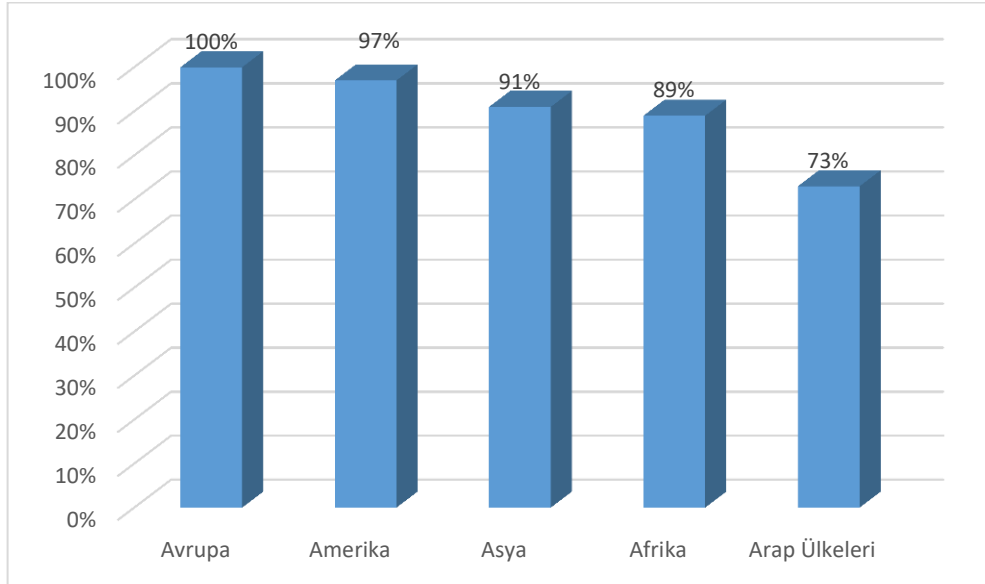
### 2.1. Asgari Ücretin Ortaya Çıkışı ve Tarihsel Gelişimi

Asgari ücret uygulamaları her ne kadar Hammurabi Kanunlarına kadar dayandırılıyor olsa da bugünkü anlamında ilk olarak 1890'lı yıllarda Avusturalya ve Yeni Zelanda'da endüstriyel uyuşmazlıkların önlenmesi ve çözümü için uygulandığı görülmektedir (ILO, 1981: 1). Başlangıçta asgari ücret nispeten daha az işçiyi kapsamakta ve diğerlerine nazaran daha kötü şartlarda çalışılan sektörlerde uygulanmıştır. Yeni Zelanda 1894'te asgari ücreti uygulayan ilk ülke olmuştur. Bunu 1896'da Avusturalya'nın Victoria Eyaleti ve 1909'da Birleşik Krallık izlemiştir. Dönemde asgari ücretler geçici bir önlem olarak değerlendirilmiş bu çerçevede sosyal ortaklıklar kurulmuştur. Asgari ücret uygulamaları ilk yıllarında evde çalışma biçiminde özellikle kadınların korunması amacıyla uygulanmıştır (ILO, 2016: 5).

ABD'de 1941 yılında üst mahkeme tarafından kabul edilmesinin ardından 2. Dünya Savaşının sonuna kadar asgari ücret uygulamasına giden ülke sayısı artmıştır. Hindistan (1948), Pakistan (1961) gibi yeni bağımsız ülkelerde bu dönemde asgari ücret uygulamasını benimseyen ülkeler arasındadır. Fransız sömürgesi Afrika ülkeleri, tarım sektörü için düşük bir ücreti benimseyen Fransız ekolünü kabul etmişken, Anglosakson sömürgesi olan Afrika ülkeleri sektörel ücretlere dayanan ekolü benimsemişlerdir. 1970'li yıllardan sonra asgari ücretin yasal kapsamının giderek genişlediği görülmüştür. Bu durumda tüm çalışanların düşük ücretlere karşı korunması ilkesini de bünyesinde barındıran sosyal politika eğilimlerinin güçlenmesi hususunun etkili olduğu düşünülmektedir. Tüm çalışanları kapsayan asgari ücret uygulamaları ilk olarak Hollanda (1960), Fransa (1970) ve İspanya'da (1980) ortaya çıkmıştır. Yine bu yıllarda yukarıda bahsedilen sebeplerinde etkisi ile ABD'de asgari ücret uygulaması kapsamının 1970'li yıllarda %20'lerden %80'lere çıktığı görülmüştür. Ek olarak sektörel asgari ücret uygulaması yapan ülkelerde de kapsam

genişlemesi görülmüş. Ancak 1970 ve 80'li yıllardaki Petrol Krizi gibi ekonomik faktörler bahsi geçen büyümeyi sınırlandırmıştır. İngiltere 1980'li yıllarda ücret konseylerini fesh etmiştir. (ILO, 2016: 5-6).

Son yıllarda yoksulluğun en önemli sosyal sorunlardan bir tanesi haline gelmesi ve hükümetlerin yoksulluğun ortadan kaldırılmasında çok fazla başarılı olamamaları ülkeleri bu olumsuzlukları gidermek adına asgari ücret uygulamaları kurmak ve geliştirmek yoluna itmiştir. 1999 yılında İngiltere kapsamlı ve yeni bir asgari ücret oranı belirlemiştir. 1980'lerden itibaren 8 OECD üyesi yasal asgari ücretleri kabul etmiş, yasal asgari ücrete tabi olmayan Danimarka, İsviçre, Finlandiya ve Norveç gibi ülkelerde toplu iş sözleşmeleri ile belirlenen asgari ücret uygulamalarına geçmişlerdir. Günümüzde tüm Avrupa ülkeleri asgari ücreti eşitlik ve yoksulluğa karşı çalışanlarını korumak için bir araç olarak kullanmaktadırlar. Bunun yanı sıra pek çok gelişmekte olan ülke de asgari ücret uygulaması ile 1990 sonrası dönemde tanışmıştır. Çin 1994 yılında, Güney Afrika 1997'de, Brezilya 2005'de Rusya 2007'de Malezya 2013'de, Capa Verde 2014'de, Myanmar 2015'de, Macao 2016 yılı bunlardan bazılarıdır (ILO, 2016: 5-6; www.ilo.org., e.t.: 13.04.2018). 2015 Eylül verilerine göre, 186 ILO üyesi devletin %92'sinde emek piyasalarında asgari ücreti uygulamaktadır (ILO, 2016). Söz konusu yaygınlık yoksullukla mücadele de kavramın kamu otoritelerinde başvurulan temel bir araç haline dönüştürmüştür.



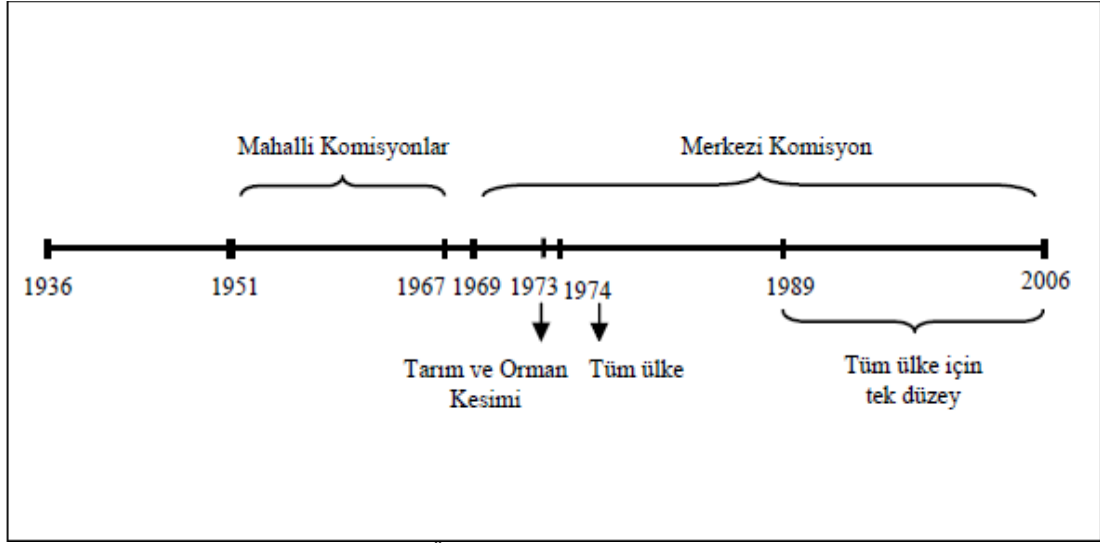
Şekil 2: Bölgelere Göre Asgari Ücret Uygulaması (%), (2014 yada daha güncel verilere göre)  
Kaynak: ILO, 2016, Minimum Wage Policy Guide

Şekil 2'ye göre, tüm Avrupa ülkeleri asgari ücreti yasalaştırırken, Afrika ülkelerinin %89'unda ve Arap ülkelerinin henüz %73'ünde asgari ücret uygulanmaktadır.

## 2.2. Türkiye'de Asgari Ücretin Tarihsel Gelişimi

Türkiye'de yasal asgari ücretin belirlenmesi gereğine ilk kez 1923 yılında yapılan İzmir İktisat Kongresinde değinilmiş (Kutal, 1969), fakat asgari ücrete ilişkin ilk yasal düzenleme 1936 tarihli 3008 sayılı kanun ile yapılmıştır. Ancak asgari ücretin tespitine ilk olarak 1951 yılında başlanabilmektedir. 1951-1967 arasında asgari ücret, "mahalli asgari ücret tespit komisyonları" aracılığıyla tespit edilmiştir. Asgari ücret uygulamasının ülkemizdeki ilk dönemi olan 1951-1967 dönemi, yerel ekonomik ve sosyal farklılıkları dikkate alan bir sistemi öngörmekte ve asgari ücretleri yerel düzeyde katılımcılardan oluşan bir komisyon aracılığıyla belirlemekteydi. Yine bu dönemde asgari ücret miktarının genellikle bir üniversite de yapılan araştırmaya dayalı olarak besin içi ve besin dışı harcamalar oranı esas alınarak ve besin içi değerler hesaplanarak, çalışanın ailesi için değil bir kişi için tespit edilmiştir. Bahsi geçen uygulama teorik olarak olumlu olmasına karşın uygulamada durum böyle olmamış komisyonlar arasında yeterince koordinasyon

sağlanamamış, benzer ekonomik ve sosyal özellik taşıyan yerler arasında ciddi ücret farklılıkları ortaya çıkmıştır (Korkmaz, 2004: 57-58; Üçışık, 2010: 11).



Şekil 3: Türkiye'de Asgari Ücret Uygulamasının Tarihsel Gelişimi  
Kaynak: Yılmaz, 2005: 27

Yukarıda bahsi geçen sorun/sorunlar ve uluslararası düzenlemeler gibi sebeplerle asgari ücretin 1967 yılında 931 sayılı kanun ve 1968 sayılı Asgari Ücret Yönetmeliği ile mahalli komisyonlarca belirlenmesi uygulanmasına son verilmiş, merkezi komisyon tarafından belirlenen ve günümüzde halen kullanılan sisteme geçilmiştir. 1969-1973 yılları arasında asgari ücret, merkezi asgari ücret komisyonu tarafından bölgesel gelişmişlik esasına göre uygulanmıştır. 1969-1972 döneminde asgari ücret 6 grup il (birinci grupta sadece İstanbul, diğer gruplarda beşer il bulunmaktaydı) için uygulanmıştır. 1972-1973 döneminde il sayısı 66'ya çıkarılmıştır. 1974 yılında bölgesel farklılığa dayanan sistemden vaz geçilerek tüm ülke için tek bir ücret uygulamasına geçilmiştir. Asgari ücret 1969-1973 yılları arasında sadece sanayi sektörü için, 1974 yılından itibaren sanayi ve hizmetler ile tarım ve ormancılık için ayrı ayrı fakat ulusal düzeyde belirlenmişken, 1989 yılından itibaren sektörel farklılık uygulamasına son verilmiştir (Esen, 1999:70; Eser-Terzi, 2008: 131, Erdoğan, 2014:4). 1974 yılından itibaren uygulanmakta olan 16 yaşını doldurmuş ve doldurmamış işçilere farklı asgari ücret ödemesine 2014 yılında son verilmiştir. 2003 yılında 4857 sayılı iş kanunu Maddesi ve Asgari Ücret Yönetmeliği esaslarına göre Türkiye'de asgari ücret, Asgari Ücret tespit komisyonu tarafından, 4857 sayılı İş Kanununun kapsamında olan veya olmayan her türlü işçinin çalıştığı bütün işkolları için tek bir asgari ücret belirleneceğini hükme bağlanmıştır (DİSK, 2004).

2014 yılında meydana gelen maden facialarından sonra yer altında çalışanlara yönelik bir takım iyileştirmeler 639 sayılı torba yasa ile yürürlüğe konmuştur. Bu iyileştirmelerden bir tanesi ücretlere ilişkindir. Torba yasanın 9. Maddesine göre yer altında çalışan işçilerin ücretlerinin asgari ücretin en az iki katı olacağı ifadesine yer verilmiştir. Bu durum dikkate alındığında günümüzde Türkiye'de en az iki farklı asgari ücret uygulandığı söylenebilecektir. Son yıllarda Türkiye'de asgari ücret uygulamasında yapılan önemli değişikliklerden bir tanesi Haziran 2015 seçim döneminde asgari ücretin çok düşük olduğu artırılması gerektiği vurgusu ile Ocak 2016 yılında asgari ücretteki %30 artış yapılarak net 1300 TL'ye yükselmiştir.

Bu durumun domino etkisi yaratarak orta ve üst kıdemli çalışanların ücret düzeylerinin artmasına neden olmuştur. Asgari ücret artışı bir taraftan çalışanların tüketim ve satın alma gücünü artırması nedeniyle olumlu etkiler yaratırken, diğer taraftan işgücü maliyetlerindeki artışa neden olacaktır. Bu nedenle kapsamı kısıtlı olmasına karşın devlet tarafından asgari ücret desteği verilmiştir ve 7103 sayılı torba yasa ile 2018 yılı Eylül ayına kadar bu desteğin devam edilmesine yönelik düzenleme yapılmıştır.

Asgari ücretin seviyesinin belirlenmesi çok hassas bir konudur. Zayıf bir biçimde tasarlanmış asgari ücret miktarı bir taraftan çalışanların refahını azaltırken, diğer yandan uygulamanın etkinliğini ortadan

kaldırmakta ve kayıt dışılığın artmasına neden olacaktır. Bu nedenle, asgari ücret bir taraftan çalışanların refah düzeyini belirleyecek tek gelir kaynağı iken diğer taraftan işverenler açısından üretim ve istihdam kararını belirleyecek önemli bir maliyet unsurudur. Türkiye’de asgari ücretin hesaplama şekli gerçek ihtiyaçları göz önüne almadığı gerekçesi ile sosyal ücretten uzak olmak eleştirisi ile karşılaşmaktadır. (Seyyar, 2008: 22; Tuna-Yalçıntaş, 1999: 87). Fakat asgari ücret artışının kısa dönemde özel sektörde maliyetleri arttırarak, işten çıkarmalara, yeni istihdam fırsatlarının da ortadan kalkmasına ve dolayısıyla işsizliğin artmasına neden olabilecektir. Diğer taraftan maliyet artışlarının fiyatlara yansımaları enflasyona neden olacak, artan maliyetler ihracatın azalmasına neden olacaktır. Asgari ücretteki artışların kamu kesimindeki ücret pazarlıkları için baz oluşturması durumunda ise kamu kesiminde ortaya çıkacak enflasyon üstü ücret artışları, enflasyonu körüklemesi yanı sıra bütçe açığını da artmasına neden olacaktır (Eğilmez, 2015b). Ancak, orta ve uzun dönemde asgari ücret ve paralel olarak diğer ücretlerdeki artış olumlu olacak, tüketim eğilimi yüksek olan ücretli kesimin daha çok harcama yapmasına ve talebin artmasına yol açacaktır. Bunun sonucunda, gelirlerin artması, ekonominin canlanması, talebin ve ekonomik büyümenin artmasına neden olacaktır bu da istihdamı arttıracaktır. Özel sektörün cirolarında artması ile birlikte başlangıçtaki kayıplar telafi edilebilecek, harcamalardaki artış, dolaylı vergilerin, gelirlerdeki artış da dolaysız vergilerin tahsilâtını artıracığı için devletin vergi gelirlerinde artış ortaya çıkacaktır (Eğilmez, 2015a).

### 3. ULUSLARARASI ve ULUSAL MEVZUATTA ASGARİ ÜCRET ve TÜRKİYE’DE ASGARİ ÜCRET UYGULAMASI

Dünyada artan yoksulluk, devletleri vatandaşlarını yoksulluktan koruyacak politikalar üretmeye veya yürürlüğe koymaya itmiştir. Bu noktada İnsan Hakları Bildirgesinin önsözünde dehşetten ve yoksulluktan kurtulmuş insanların, içinde söz ve inanma hürriyetine sahip olacakları bir dünyanın kurulması en önemli amaç olarak belirtilmiştir (Üçışık, 2010: 27). Söz konusu amaç doğrultusunda bildirgenin 23. Maddesinin ikinci ve üçüncü fıkrası, “Herkesin hiçbir fark gözetmeksizin eşit iş karşılığında eşit ücrete hakkı vardır” ve “çalışan her kimsenin kendisine ve ailesine insanlık haysiyetine uygun bir yaşayış sağlayan ve gerekirse her türlü sosyal koruma vasıtasıyla da tamamlanan adil ve elverişli bir ücret hakkı vardır” (BM Evrensel Beyannamesi, m:23). İfadeleri yer almıştır. Bahsi geçen sosyal koruma ifadesi dezavantajlı grupları aşırı düşük ücretten devlet yoluyla korumayı vurgularken, insan onuruna yakışan ücret terimi ise belirlenecek ücretin kişi ve ailesinin asgari düzeyde fizyolojik ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayabilmesinin imkânı olarak açıklanabilecektir.

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), Birleşmiş Milletlerin çalışma yaşamındaki uzman kuruluşu olup, 1919 yılında küresel barışın sosyal adalet ile tesis edilebileceği düşüncesi ile kurulmuştur. Örgüt, uluslararası çalışma standartlarını belirlemek, çalışma hayatında hakları gözetlemek, insana yakışır iş ortamı sağlamak, sosyal korumayı sağlayarak taraflar arasındaki diyalogu geliştirmeyi amaçlamaktadır. 1932 yılında örgüte üye olan Türkiye, örgütün yayınlamış olduğu sözleşme ve tavsiye kararlarından temel sözleşmelerin tamamını, yönetim sözleşmelerinden 4’ünden 3’ü, 177 teknik sözleşmeden 48’ini kabul etmiş ve bu yönde yasal düzenlemeler yapmıştır. Türkiye’nin kabul etmiş olduğu sözleşme sayısı toplam 59’dur (www.ilo.org., e.t., 20.04.2018).

Asgari ücret 1919 yılında ILO Anayasasında “..yeterli bir yaşam ücretinin sağlanması...” şeklinde vurgulanması akabinde 1944 yılındaki Philadelphia Bildirgesinde “tüm çalışanlara ve bu tür korumaya ihtiyaç duyanlara asgari bir yaşam ücreti...” olarak tanımlanmış ve ILO’nun kuruluş tarihinden itibaren örgütün ana çalışma alanlarından bir tanesi olmuştur. ILO asgari ücretle ilgili olarak üç sözleşme ve tavsiye kararı onamıştır. Bunun dışında yapmış olduğu uluslararası konferans ve çalıştaylarla da konuya ilişkin çalışmalar yapmıştır (Korkmaz, 2003: 21).

Sözleşmelerden ilki “Asgari Ücret Belirleme Yöntemi” Hakkındaki 26 sayılı sözleşme ve 30 Sayılı “Asgari Ücret Belirleme Yöntemleri” tavsiye kararıdır. Söz konusu sözleşme 1930 yılında yürürlüğe girmiş olup üye ülkelerin asgari ücret tespit yöntemleri geliştirmesi, sosyal diyalog mekanizmasının süreçte geliştirilmesine, asgari ücretin altında bir ücretin hiçbir şekilde belirlenemeyeceği gibi hususlarda tavsiye

kararları içermektedir. “Tarımda Asgari Ücret Tespit Yöntemleri Hakkında 99 Sayılı Sözleşme ve 89 Sayılı Tavsiye Kararı”, 26 sayılı sözleşmede kapsam dışı bırakılan tarım işçilerinin haklarına ilişkin düzenlemeleri bünyesinde barındırmaktadır. Son olarak “Gelişmekte Olan Ülkelerde Asgari Ücret Tespitine İlişkin 131 Sayılı Sözleşme ve 135 Sayılı Tavsiye Kararı” asgari ücret uygulamasını pekiştirerek asgari ücrete uyulmaması durumlarında cezai müeyyide uygulanmasını, belirlenmesi hususunda ülkenin yaşam koşullarının dikkate alınması gibi geliştirici kararları içermektedir. Türkiye bu üç sözleşmeyi de kabul etmiştir. Uluslararası anlamda ILO dışında, insan hak ve onuruna uygun bir ücretin güvence altına alınmasını temel insan hakkı olarak kabul eden örgüt ve antlaşmalar da mevcuttur. Bunlardan bazıları, “Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi”, “Avrupa Sosyal Şartı”, “Afrika Halk ve İnsan Hakları Antlaşması”dır (Korkmaz, 2003: 19-27).

Türkiye’de asgari ücret uygulaması 1951 yılına dayanmaktadır. İlerleyen yıllarda kabul edilen ILO sözleşmeleri ile birlikte Türkiye’deki asgari ücret uygulamalarının kapsamı ve belirlenme yöntemi değişmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının 49. Maddesinde “Devlet, çalışanların hayat seviyesini yükseltmek ve çalışma hayatını geliştirmek için gerekli tedbirleri alır.” İfadesi ile 55. Maddedeki “Devlet, çalışanların yaptıkları işe uygun adaletli bir ücret elde etmeleri ve diğer sosyal yardımlardan yararlanmaları için gerekli tedbirleri alır. Asgari ücretin tespitinde çalışanların geçim şartları ile ülke ekonomik durumu da göz önünde bulundurulur.” İfadeleri yer almıştır (T.C. Anayasası m:59,55).

Asgari ücretin tanımı 2003 yılında yürürlüğe giren İş Kanunu ve 2004 yılında kabul edilen Asgari Ücret Yönetmeliğinde yapılmıştır. Bu kanuna göre, “İş sözleşmesi ile çalışan ve bu Kanunun kapsamında olan veya olmayan her türlü işçinin ekonomik ve sosyal durumlarının düzenlenmesi için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca Asgari Ücret Tespit Komisyonu aracılığı ile ücretlerin asgari sınırları en geç iki yılda bir belirlenir.” 2004 yılında yayınlanan Asgari Ücret Yönetmeliğine göre ise, “İşçilere normal bir çalışma günü karşılığı ödenen ve işçinin gıda, konut, giyim, sağlık, ulaşım ve kültür gibi zorunlu ihtiyaçlarını günün fiyatları üzerinden asgari düzeyde karşılamaya yetecek ücret” tir.

Yönetmelik ve kanundaki tanımlar ve içerik Türkiye’de asgari ücretin tespiti, asgari ücretin uygulanması yetkili kurumları ayrıntılı bir şekilde tanımlamaktadır. Bahsi geçen düzenlemeler Türkiye’nin kabul etmiş olduğu ILO sözleşmeleri dikkate alınarak hazırlanmış ve 1960’larda sektörel bazda uygulanan ücreti tüm sektörler ve çalışanlar için standartlaştırmıştır (Korkmaz, vd., 2017: 67).

Ülkemizde asgari ücret uygulaması miktar bakımından süregelen tartışmaları da beraberinde getirmektedir. Çalışanın kendisi ve ailesi ile birlikte fizyolojik ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayabilecek minimum ücret tanımı ile asgari ücretin ülkemizdeki parasal miktarına bakıldığında çalışanın ailesinden ziyade kendisinin bile ihtiyaçlarını karşılamaya yetemeyeceği anlaşılmaktadır. Ek olarak Türkiye’de asgari ücret, Türk-İş ve DİSK gibi konfederasyonlarca yapılan araştırmalar neticesinde belirlenen açlık sınırlarının da altında kalmaktadır. 2018 yılı itibari ile Türkiye’de asgari ücretin net hesabı Tablo 1’de gösterilmiştir. 2.029,50 TL’lik asgari ücretin işverene toplam maliyeti %15.5 SGK primi işveren payı ve %2 işsizlik işveren sigorta primi dahil 2.384,66 TL’dir (ÇSGB, 2018).

**Tablo 1: 2018 Yılı Net Asgari Ücret Hesabı (TL/Ay) (01.01.2018-31.12.2018)**

Asgari Ücret	2.029,50
SGK Primi %14	284,13
İşsizlik Sig.P. %1	20,30
Gelir Vergisi %15	106,55
Asgari Geçim İndirimi	152,21
Damga Vergisi %07,59	15,40
Kesintiler Toplamı	426,38
<b>Net Asgari Ücret</b>	<b>1.603,12 TL</b>

Kaynak: www.cs.gb.gov.tr., e.t., 30.04.2018



Asgari ücretin değişmeyen tartışma konusu hiç şüphesiz asgari ücret zammının yeterli olmadığıdır. Her ne kadar 2016 yılındaki %37'lik artış olumlu bir gelişme olarak görülse de diğer ücretlilerin alacakları ile kıyaslandığında yapılan iyileştirmelere rağmen asgari ücretin tanımında belirtilen gereksinimleri karşılamaya yeterli düzeyde bir ücret olmadığı anlaşılmaktadır.

**Tablo 2: 2018 Yılı Açlık ve Yoksulluk Sınırları**

Araştırmayı Yapan STK	Açlık Sınırı*	Yoksulluk Sınırı*
TÜRK-İŞ	1.686,00 TL	5.492,00 TL
BİSAM	1.703,00 TL	5.890,00 TL

\* 4 kişilik bir aileye göre hesaplanmıştır.

**Kaynak:** Yazar Tarafından www.turkis.org. ve www.birlesikmetal.org. adreslerinden 04.04.2018 Tarihinde Derlenerek oluşturulmuştur.

Bir önceki yıla göre açlık sınırı %17 oranında artmış olmasına karşın söz konusu dönemde asgari ücret artışı %7,9 oranında gerçekleşmiştir. Ek olarak yüksek enflasyon oranları da asgari ücrete gelen zamları ekarte etmektedir. 2017 Aralık ayında enflasyon oranı %11,92'dir.

Türkiye kronik olarak 19. Yüzyılın ortalarına kadar yüksek seviyeli enflasyon ve işsizlik ile iç içe yaşamıştır. Özellikle yüksek enflasyon 1980'lerden sonra asgari ücretin reel değerinden aşınmalar yaşanmasına sebep olmuştur. Bahsi geçen durum asgari ücretin yasal olarak en geç iki yılda bir belirlenme zorunluluğunun önemini ortaya çıkarmaktadır. Fiyat istikrarı kadar önemli olan bir diğer husus ise asgari ücretle çalışanların satın alma gücünün korunmasıdır. 1969-2000 yılları arasında, bazı yıllar hariç, komisyon yıllık olarak toplanmış ve yeni asgari ücreti tespit etmiştir. Buna rağmen söz konusu yıllarda asgari ücretin reel değeri enflasyon karşısında sürekli azalmış bundan dolayı asgari ücretlerin alım gücü oldukça zayıflamıştır (Korkmaz, 2003: 230-231, Akgül, 2016: 118-119). Ülkemizde asgari ücretin son 10 yıldaki ortalama artış oranı %6,9'dur. Özellikle seçimler arifesinde her siyasi partinin vaatleri arasında yerini alan asgari ücret zammının miktarı sosyal diyalog mekanizmasının neredeyse tüm katılımcılarının da kabul ettiği üzere yeterli düzeyde gerçekleştirilememektedir. Bu konuda yapılan en önemli gelişmelerden bir tanesi Haziran 2015 seçim döneminde asgari ücretin çok düşük olduğu arttırılması gerektiği vurgusu ile Ocak 2016 yılında asgari ücretteki %30 artış yapılarak net 1300 TL'ye yükseltilmesidir. Bu durumun domino etkisi yaratarak orta ve üst kıdemli çalışanların ücret düzeylerinin artmasına neden olmuştur. Asgari ücret artışı bir taraftan çalışanların tüketim ve satın alma gücünü arttırması nedeniyle olumlu etkiler yaratırken, diğer taraftan işgücü maliyetlerindeki artışa neden olacaktır. Bu nedenle kapsamı kısıtlı olmasına karşın devlet tarafından asgari ücret desteği verilmiştir ve 7103 sayılı torba yasa ile 2018 yılı Eylül ayına kadar bu desteğin devam edilmesine yönelik düzenleme yapılmıştır.

Asgari ücretin seviyesinin belirlenmesi çok hassas bir konudur. Asgari ücret bir taraftan çalışanların refah düzeyini belirleyecek tek gelir kaynağı iken diğer taraftan işverenler açısından üretim ve istihdam kararını belirleyecek önemli bir maliyet unsurudur. Türkiye'de asgari ücretin hesaplama şekli gerçek ihtiyaçları göz önüne almadığı gerekçesi ile sosyal ücretten uzak olmak eleştirisi ile karşılaşmaktadır. (Seyyar, 2008: 22; Tuna-Yalçıntaş, 1999: 87). Fakat asgari ücret artışının kısa dönemde özel sektörde maliyetleri arttırarak, işten çıkarmalara, yeni istihdam fırsatlarının da ortadan kalkmasına ve dolayısıyla işsizliğin artmasına neden olabilecektir. Diğer taraftan maliyet artışlarının fiyatlara yansımaları enflasyona neden olacak, artan maliyetler ihracatın azalmasına neden olacaktır. Asgari ücretteki artışların kamu kesimindeki ücret pazarlıkları için baz oluşturması durumunda ise kamu kesiminde ortaya çıkacak enflasyon üstü ücret artışları, enflasyonu körüklemesi yanı sıra bütçe açığını da artmasına neden olacaktır (Eğilmez, 2015b). Ancak, orta ve uzun dönemde asgari ücret ve paralel olarak diğer ücretlerdeki artış olumlu olacak, tüketim eğilimi yüksek olan ücretli kesimin daha çok harcama yapmasına ve talebin artmasına yol açacaktır. Bunun sonucunda, gelirlerin artması, ekonominin canlanması, talebin ve ekonomik büyümenin artmasına neden olacaktır bu da istihdamı arttıracaktır. Özel sektörün cirolarında artması ile birlikte başlangıçtaki kayıplar telafi edilebilecek, harcamalardaki artış, dolaylı vergilerin, gelirlerdeki artış da dolaysız vergilerin tahsilâtını arttıracığı için devletin vergi gelirlerinde artış ortaya çıkacaktır (Eğilmez, 2015a).

#### 4. ASGARİ ÜCRETİN AB ÜLKELERİ ve TÜRKİYE AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

Sosyal Avrupa kavramı genellikle, insanca bir yaşam standardı için yeterli en az asgari olarak tanımlanan adil bir ücretin ödenmesini zorunlu kılmaktadır (Schulten,2008:421). AB ülkeleri arasında birçok alanda ortak politika uygulanmasına karşın asgari ücret ve sosyal politikaya ilişkin ortak bir düzenlemeye gidilmemiştir. AB ülkelerindeki farklı eğitim ve sağlık, istihdam modelleri, ücretler, gelirler ve sosyal koruma sistemleri birlik çapında ortak bir sosyal politika oluşturulmasını zorlaştırmakta, sosyal politikalarda ortaklık, minimum standartlar üzerinden devam etmektedir. Bu farklılıklar ülkelerin asgari ücret uygulamasında da ortaya çıkmaktadır. Tüm AB ülkelerinde ya yasalar ya da toplu sözleşmeler kapsamında asgari ücret uygulanmaktadır ve mevcut asgari ücret uygulamaları ülkelerarasında farklılıklar göstermektedir.

AB mevzuatında asgari ücrete ilişkin görüşler ilk olarak 1989 yılında Avrupa Topluluğu Sosyal Şartı'nda yer verilmiştir. Bu Şart'ta "tüm işçilere emeklerinin karşılığı verilmelidir, çalışanlara örneğin nezih standartlarda yaşamalarını sağlamaya yetecek bir ücret olarak eşit ücret temin edilmelidir." denilerek asgari ücrete değinilmiştir. 1993 yılında Avrupa Komisyonu ise Sosyal Şartı yerine getirmek için eşit ücret fikrini benimsemiştir. 2000 yılında Lizbon'daki Avrupa Konseyi'nde sosyal dışlanma stratejisinde sosyal dışlanmaya karşı savaşmanın en iyi yolu olarak bir iş ve çalışanların insan onuruna yakışır bir gelir elde etmesi kapsamında asgari ücrete vurgu yapılmıştır (Hinnosaar ve Rööm, 2003: 78, aktaran Yılmaz ve Terzi, 2006:122). AB ülkeleri 2007 yılında imzalanan Lizbon Anlaşması'nın kabul edilmesinden 2017 yılına kadar geçen süre içerisinde öngörülen sosyal hedeflere yeterince ulaşamadığı gözlenmiştir. Son 10 yılda yaşanan küresel kriz ve sonrasında AB ekonomilerinde ortaya çıkan işsizlik, artan genç işsizliği, çalışan ve işsizler arasında açılan farklar, artan yoksulluk, teknolojik ilerlemelere birlikte dördüncü sanayi devrimi olgusu ve bunların AB işgücü piyasasına etkisi AB ülkeleri içinde sosyal modelin tartışılmasına neden olmuştur. Bu nedenle başta işsizlik ve büyüme gibi AB'nin sosyal sorunlarını ele almak üzere 17 Kasım 2017 tarihinde Göteborg'da Adil İş ve Büyüme Sosyal Zirvesi'nde (Social Summit for Fair Jobs and Growth) Avrupa Sosyal Haklar Sütunu (European Pillar of Social Rights-EPSR) açıklanmıştır. Bu kapsamda işçinin ve ailesinin ulusal ekonomik ve sosyal koşullar ışığında ihtiyaçlarını tatmin edebilecek şekilde, yeterli asgari ücret sağlanması ve işyerinde yoksulluğun önlenmesi vurgulanmıştır (Ataç, 2018: 2,5,14).

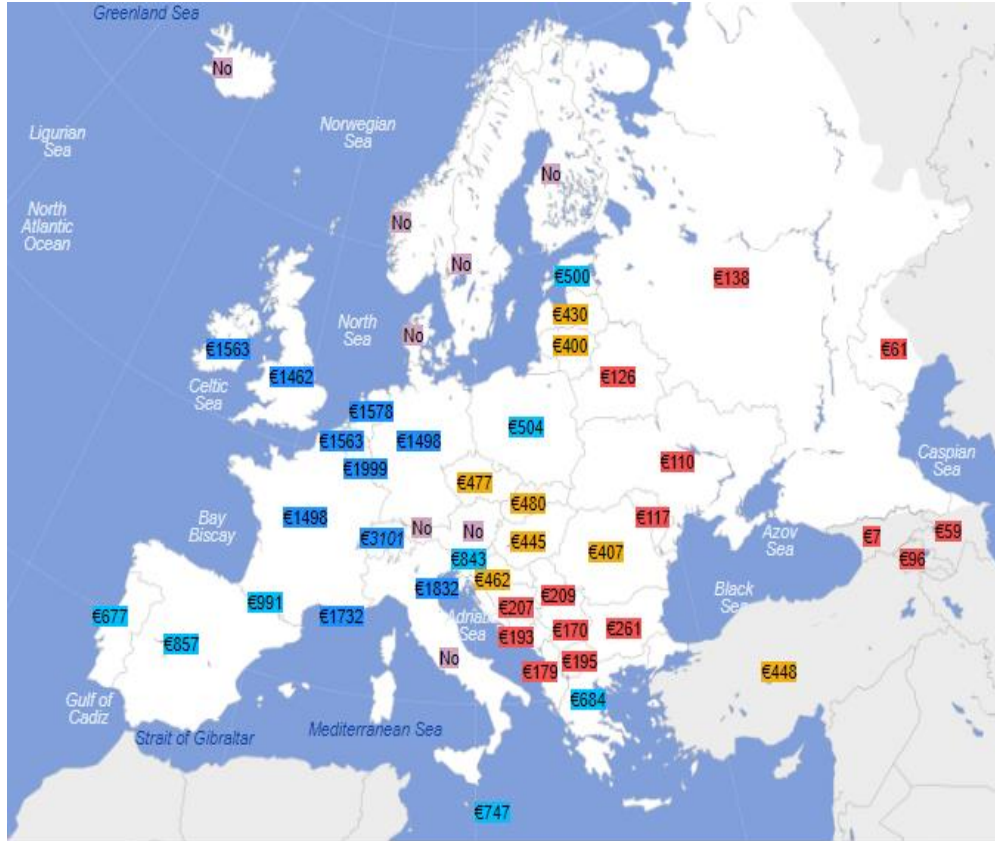
28 AB ülkesinin tamamında asgari ücret uygulanmakta olup, asgari ücretin miktarı, belirlenme ve uygulanma biçimlerinde farklılıklar görülmektedir. Ocak 2018 yılı itibariyle 28 AB üye ülkesi ülkenin 22 tanesinde ve AB aday ülkelerde (Karadağ, Makedonya Cumhuriyeti, Arnavutluk, Sırbistan ve Türkiye) ulusal bir asgari ücret uygulanmaktadır. AB ülkelerindeki her ülkenin kendine özgü sosyo-kültürel yapısı, işgücü piyasasının işleyişi ve ekonomik gelişmişlik düzeyine göre asgari ücretin miktarı, belirlenmesi ve uygulanmasında farklılıklar görülmektedir. Bahsi geçen 22 ülke dışında yalnızca Güney Kıbrıs'ta asgari ücret bazı meslekler için uygulanmakta olup AB üyesi olan, İtalya, Avusturya, Finlandiya, Danimarka ve İsveç'te asgari ücrete ilişkin herhangi bir yasal düzenleme bulunmamaktadır. Asgari ücretin uygulanma oranının hayli yüksekliği tespit edilen ücretin örgütlü olsun olmasın tüm işverenlerce uygulanma zorunluluğudur. 28 üye içinde azınlığı oluşturan ve yasal bir asgari ücret uygulamasının bulunmadığı 6 ülkenin ortak özelliği çalışanlarının büyük çoğunluklarının toplu sözleşme kapsamında olmasıdır. Bahsi geçen sözleşmeler sektörel düzeyde gerçekleştirilmektedir. Bu toplu sözleşme kapsamındaki çalışanların oranları Avusturya ve İtalya'da %100'e yakındır (Sukün, 2010: 84).

Bu kapsama göre, AB ülkelerinde asgari ücretin 5 farklı belirleniş biçimi bulunmaktadır (Yılmaz-Terzi, 2006: 122-123; www.eurofound.europa.eu., e.t., 20.06.2018): 1) Hükümet tarafından sosyal taraflara danışarak veya direk sosyal taraflarca (Fransa, Lüksemburg, Hollanda, Portekiz, İspanya, Letonya, Litvanya, Kuzey Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Slovakya, Slovenya), 2) ulusal toplu sözleşmeler (Yunanistan), 3) Sektörlere göre farklı asgari ücret uygulamalarıyla (Almanya), 4) Tüm işçileri kapsayacak şekilde toplu sözleşmelerle (Finlandiya ve İsveç) ve 5) 2000 yılına kadar İrlanda, 1993 yılına kadar

İngiltere’de olduğu gibi ücretlerin düşük olduğu sektörlerde farklı asgari ücret uygulamaları ile belirlenmektedir.

Türkiye’de ise asgari ücret Asgari Ücret Tespit Komisyonu tarafından belirlenmektedir. Sosyal diyalogun yer aldığı mekanizmada 15 kişi yer almaktadır. Komisyondaki 15 kişiden 5’i devleti, 5’i işçileri, 5’i de işverenleri temsilen bulmaktadır. Komisyonda kararlar oy çokluğu ile alınır. Oylarda eşitlik söz konusu olursa Çalışma Bakanı tarafından belirlenen başkanın bulunduğu taraf çoğunluğu sağlamış sayılır. Bu nedenle işçi tarafı asgari ücreti kabul etmese bile, işveren tarafının toplantıya katılması halinde, devleti temsilen 5 üyenin oylarıyla asgari ücret belirlenebilir. Her ne kadar sosyal diyalogun bulunduğu bir mekanizma olmasına karşın işçi temsilcilerinin söz hakkının zayıf kalması en çok tartışılan konular arasında yer almaktadır.

Yapısal açıdan bakıldığında AB’nin hiçbir ülkesinde bölgesel asgari ücret olmadığı ulusal düzeyde ücret belirlendiği görülmektedir. Yapısal farklılıklarla yaş ve nitelikler alanında karşılaşılmaktadır. Belçika, Çek Cumhuriyeti, Fransa, İrlanda, Malta, Hollanda, Slovakya ve İngiltere 16-18, 16-21, 15-22 şeklinde yaş sınıflandırmaları yaparak bu yaş gruplarına daha az ücret ödemektedirler. Ek olarak Fransa ve Hollanda’da asgari ücretliler için ücret sübvansiyonu mevcuttur. Bulgaristan, Slovakya ve İspanya gibi ülkelerde ise sosyal katkı paylarından indirimler uygulanmaktadır. 2003 yılında Almanya’da ikinci bir asgari ücret yürürlüğe girmiş ve inşaat sektöründeki nitelikli işgücüne yönelik uygulanmaya devam etmektedir (Sukun, 2010: 84). Bahsi geçen uygulama 2014 yılında maden çalışanları için getirilen yeni ücret sınırı ile benzerlik taşımaktadır.



Şekil 4: 2018 Yılı Avrupa ve Avrasya Bölgesinde Brüt Asgari Ücret (Euro)

Kaynak: www.eurofound.eu., e.t., 14.05.2018

Şekil 4’te de görüldüğü üzere asgari ücret miktarları Avrupa ve Avrasya’daki ülkeler arasında çok geniş bir çeşitlilik göstermektedir. Hiç şüphesiz asgari ücretin miktarında ülkenin sosyo-ekonomik durumu ve ekonomik gelişmişliği gibi birçok etmen söz konusudur. Sosyal koruma adına geniş olan bu yelpazenin

daraltılması ve çalışanların minimum ücretlerinin artırılması AB'nin önemli sosyo-ekonomik amaçlarından bir tanesini teşkil etmektedir.

Ocak 2018 yılı itibarıyla AB üyesi ülkelerde aylık asgari 260 EUR'dan 1.999 EUR arasında yer almaktadır (Eurostat, 2018). AB istatistik kurumu olan "EUROSTAT" asgari ücretin brüt düzeyi açısından ülkeleri 3 gruba ayırmaktadır. Buna göre (EUROFOUND, 2018: 3):

- Asgari ücretin 1450 euro ve üzerinde olduğu yüksek gelirli ülkeler (Belçika, Lüksemburg, Almanya vb.),
- Asgari ücretin 650 euro ile 900 euro arasında olduğu orta gelirli ülkeler (Portekiz, İspanya, Yunanistan vb.),
- Asgari ücretin 500 euro ve altında olduğu düşük gelirli ülkeler (Romanya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti vb.).

Parasal değer açısından Türkiye 3. Grubun içerisine girmektedir. Ancak konu hakkında detaylı bir yorum yapabilmek için parasal değer yanında asgari ücretin satın alma gücü standartlarının da dikkate alınması gerekmektedir.

**Tablo 3: Yıllara Göre AB'de Euro Üzerinden Brüt Asgari Ücret**

	Ülke	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Yüksek Gelirli Ülkeler	Lüksemburg	1874.19	1921.03	1922.96	1922.96	1998.59	1998.59
	İrlanda	1461.85	1461.85	1461.85	1546.35	1563.25	1613.95
	Hollanda	1477.80	1495.20	1507.80	1537.20	1565.40	1578.00
	Belçika	1501.82	1501.82	1501.82	1531.93	1562.59	1562.59
	Fransa	1430.22	1445.38	1457.52	1466.62	1480.27	1495.47
	Almanya	-	-	1440.00	1440.00	1498.00	1498.00
	İngiltere	1189.92	1301.31	1525.31	1443.44	1413.58	1400.99
Orta Gelirli Ülkeler	İspanya	752.85	752.85	756.70	764.40	825.65	858.25
	Slovenya	783.66	789.15	790.73	790.73	804.96	842.79
	Malta	702.82	717.95	720.46	728.04	735.63	747.54
	Yunanistan	683.76	683.76	683.76	683.76	683.76	683.76
	Portekiz	565.83	565.83	589.17	618.33	649.83	676.67
Düşük Ülkeler	Polonya	368.87	404.16	422.35	417.02	473.27	502.75
	Estonya	320.00	355.00	390.00	430.00	470.00	500.00
	Slovakya	337.70	352.00	380.00	405.00	435.00	480.00
	Çek Cumhuriyeti	308.30	309.62	340.35	364.90	419.90	477.78
	Hırvatistan	400.67	398.31	399.05	414.45	442.09	462.34
	Macaristan	332.37	328.16	340.58	350.09	466.12	444.69
	Letonya	284.74	320.00	360.00	370.00	380.00	430.00
	Romanya	179.36	205.34	238.38	276.34	318.52	407.86
	Litvanya	289.62	289.62	325.00	380.00	380.00	400.00
	Bulgaristan	158.50	173.84	194.29	214.75	235.20	260.76
AB Üyesi Olmayan	Karadağ	288.05	288.05	288.05	288.05	288.05	-
	Makedonya	198.95	213.02	226.69	236.05	239.79	-
	Arnavutluk	156.07	156.85	157.60	160.20	181.01	180.52
	Sırbistan	236.27	232.68	236.40	230.14	253.10	285.41
	ABD	970.76	920.10	1145.86	1131.93	1101.18	1047.83
	Türkiye	405.20	391.45	417.75	513.72	442.89	446.40

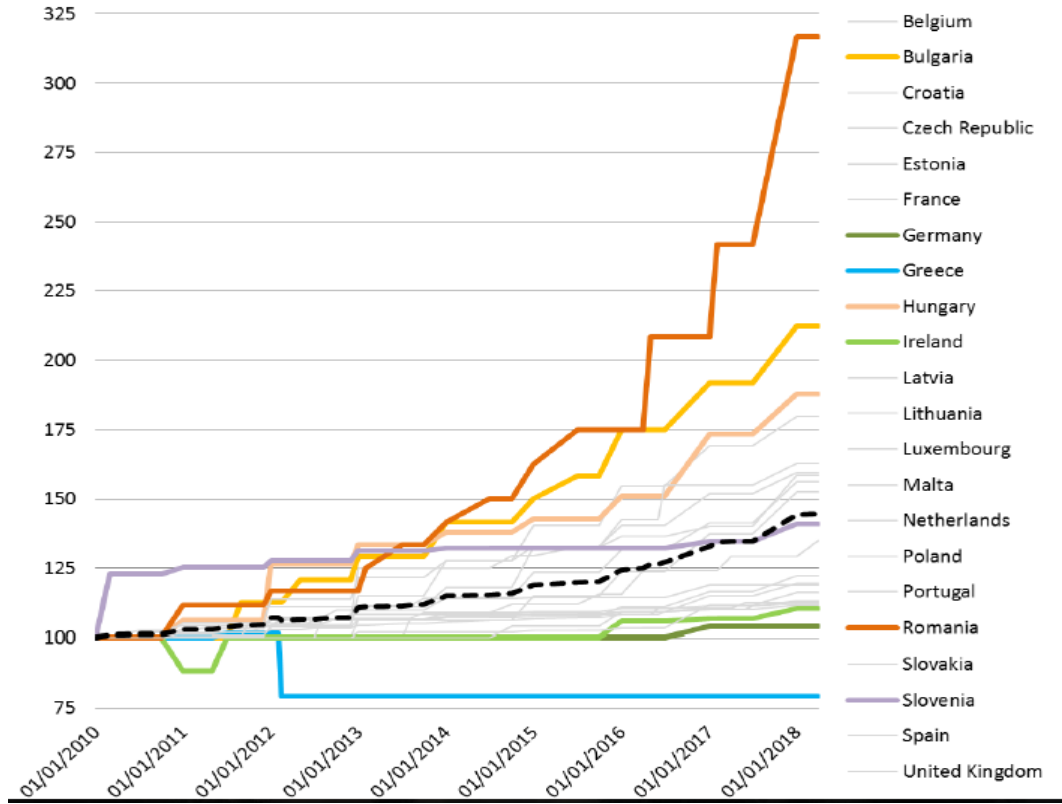
Kaynak: www.eurostat.eu., e.t., 05.03.2018; EUROSTAT, 2018: 4

Tablo 3'teki verilere göre, asgari ücretin AB'deki geniş yelpazesini gözler önüne sermektedir. Verilere göre Lüksemburg'da uygulanan ücret Bulgaristan'ın tam 7.7 kat üzerindedir. 2018 istatistiklerine göre en yüksek asgari ücret 1998 avro ile Lüksemburg'da, en düşük asgari ücret ise 260 avro ile Bulgaristan'da görülmektedir. Ülkemiz 446 avro ile 18. Sırada gelmektedir. Asgari ücretin görece olarak daha düşük olduğu ülkelerin birliğe yeni üye olmuş gelişmekte olan ekonomiler olduğu dikkat çekmektedir. Söz konusu sıralama asgari ücretin satın alma gücü standartları göz önüne alındığında da çok fazla değişmemektedir.

Asgari ücretin satın alma paritesine göre kişi başı gelire oranı hesaplandığında ülkemizin AB ülkeleri arasında Portekiz, İrlanda, İspanya ve Yunanistan gibi orta gelirli ülkeler ile benzer bir trende sahip olduğu

görülmektedir. Türkiye'deki asgari ücret AB ülkelerine göre miktar açısından daha düşüktür. Satın alma gücü standartlarına göre değerlendirildiğinde Türkiye'deki ücretin satın alma gücü orta gelirli ülkeler ile benzerlik taşımaktadır (Dama, 2017: 3).

Özellikle 2008 krizinden soran asgari ücretlerdeki artış oranı dikkat çekmektedir. Bu noktada AB ülkelerinde çalışanların brüt asgari ücretleri hızlı bir artış eğilimi içerisinde girmiştir. Ancak bu ücret artışlarından tüm çalışanların eşit şekilde faydalandığını söylemek güçtür. Özellikle EuroWORK'un 2018 yılı verilerine göre 2017 yılında yasal asgari ücretin AB'deki artış eğilimi bir önceki yıla göre ivme kazanmıştır. Yasal asgari ücreti uygulayan 22 AB üyesinden 15'i 2016-2017 yıllarında bir önceki döneme göre daha yüksek artış oranlarına ulaşmışlardır. Şekil 6'da görüleceği üzere birliği yeni üye olmuş "düşük gelirli ülkeler" sınıfına giren ücretlerin 500 avro ve altında olan ülkelerde daha yüksek oranda gerçekleştiği görülmektedir. Örneğin, Romanya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ücretleri 2017 yılında ortalama %38 oranında arttırmıştır. 2010 yılından günümüze dek ücretlere bakıldığında ücretlerde bir yakınlaşma olduğu görülmektedir. İstisnai olarak yalnızca Yunanistan 2010 yılından daha düşük asgari ücreti uygulamaktadır. Yunanistan için 2018 yılındaki asgari ücret 2010 yılındaki ücrete göre %20 azalmıştır. 2040 yılına gelindiğinde AB üyesi ülkelerde "düşük gelirli ülkeler" in tamamının bir üst gruba geçeceği tahmin edilmektedir. (Eurofound, 2018: 4-9).



Şekil 6: Yıllar İtibariyle AB'deki Brüt Asgari Ücretin Artış Oranları

Kaynak: Eurofound, 2018: 8

Bunun yanında Eurofound'un 2013 yılı ücretler raporunda asgari ücretin çalışanların çok düşük ücretlerden korunması ve insani iş ortamı oluşturulması etkisinin yanında bazı "yan etkileri" olduğu vurgulanmıştır. Özellikle, çok yüksek asgari ücret miktarlarının işsizlikte artışa sebep olabileceği vurgulanmaktadır. Raporda bu durumu engelleyebilmek adına, asgari ücret artışına iş gücü verimliliğindeki yeterli büyümenin eşlik etmesi gerekliliğinin üzerine basılmıştır. Asgari ücret artışlarına ilaveten eğitim düzeyi ve işçi niteliğini artırıcı doğrudan katma değeri arttıran aktif politikalar bu duruma örnek verilebilecektir (Eurofound, 2013).

ÇSGB Çalışma Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre asgari ücret, artışı açısından Türkiye 2010'dan 2014'lü yıllara kadar ortalama %5-6 arasında kalmış, 2015 yılında %37.1'lik artışın ardından oran günümüzde yine tek haneli rakamlara gerilemiştir.

Asgari ücretin AB ve Türkiye'deki uygulayıcısı, denetimi ve olası durumlardaki cezai işlemlerinin de çalışma kapsamında karşılaştırılmasının çalışmanın amacına ulaşması açısından faydalı olacağı düşünülmektedir. Yasal asgari ücret uygulamasının geçerli olduğu tüm ülkelerde (Bulgaristan ve Yunanistan hariç) uygulamanın denetim ve takibini yapan oluşumlar mevcuttur. Ancak bu oluşumlar ülkelere göre farklılık göstermektedir. Birçok durumda iş teftiş kurumları bahsi geçen görevi yürütmektedirler. Diğer ülkelerde sorumlu kurumlar sektör ve istihdam mahkemeleri, çalışma büroları veya ilgili bakanlıklardır. Uygulamayı ihlal edenlerin tabi oldukları idari cezalarda benzer şekilde ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Örneğin, Bulgaristan'da herhangi bir idari para cezası yokken, Macaristan'da uygulanan idari ceza diğer AB ülkelerine nazaran oldukça yüksektir. Yine, Letonya'da asgari ücretin altında işçi çalıştıran işverenler 2.896 avroya kadar para cezası ile karşılaşmaktadırlar. Macaristan'da bu rakam 24.500 avroya kadar çıkmaktadır. Bunun yanında yasal asgari ücret uygulamasının bulunmadığı 6 AB ülkesinde (İtalya, Danimarka, Finlandiya, Norveç, İsveç ve Güney Kıbrıs) bu görev genellikle sendikalar, sosyal ortaklar, çalışma veya iş mahkemeleri gibi kurumlara düşmektedir (Sukün, 2010: 85).

Ülkemizde asgari ücretin uygulanması açısından denetimi Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına verilmiştir. Bakanlık iş müfettişleri aracılığıyla bahsi geçen denetimleri gerçekleştirmektedir. Asgari ücret yönetmeliği 12. Maddesinde asgari ücretin altında bir ücret belirlenmesi durumunda belirlenen ücretin geçersiz olacağını ifade etmiştir. Bahsi geçen durumda işçiye "ıfayı isteme veya haklı nedenle derhal fesih" hakları doğmaktadır. Asgari ücretin belirlenen oranından az olarak işçiye ödenmesi durumundaki ortaya çıkacak idari para cezası ise 4857 sayılı İş Kanununun 102. Maddesinde düzenlenmiştir. Bu maddeye göre "... her işçiye her ay için 125 TL idari para cezası..." ödenecektir. İşçinin alamadığı ücreti isteme hakkı saklıdır. (Korkmaz-Avsallı, 2012: 161). Cezai yaptırımın en önemli vazifesi caydırıcılıktır. AB'ye baktığımızda 1.000 ile 24.500 avro olan para cezaları ile karşılaşılmaktadır. Ancak ülkemizdeki kişi başı aylık 125 TL'lik idari para cezasının caydırıcılığından bahsetmek oldukça zordur. Konu hakkında bir diğer boyutta denetime ilişkindir. Ülkemizde asgari ücreti denetlemekle yükümlü tutulan kurum ÇSGB'dir. Bakanlık bu vazifeyi iş müfettişleri aracılığıyla yürütmektedir. Ancak Türkiye'deki işyeri ve iş müfettişi sayıları kıyaslandığında denetim mekanizmasının çok yetersiz kaldığı ortaya çıkmaktadır. Son olarak ödeme şekilleri açısından asgari ücretler ulusal mevzuatlar ve uygulamaların farklılıklarından dolayı değişiklik arz etmektedir. Örneğin ülkemizde 12 ay için ayda bir kez 12 asgari ücret ödenirken, Portekiz ve İspanya'da çalışanlar 12 ayda içerisinde 14 asgari ücret ödemesi yapılmaktadır.

Tablo 4: AB ve Türkiye'de Asgari Ücret Ödemeleri

Ülke	Ödeme
Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Fransa, Hırvatistan, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Hollanda (bu ülkelerdeki yasal tatil ödemeleri hariç), Romanya, Slovakya, Slovenya ve <b>Türkiye</b>	Genel olarak yıl içerisinde 12 asgari ücret ödemesi yapılır.
Belçika	Yıl içerisinde 13 asgari ücret ödemesi, işçinin yıl içerisinde kazandığı toplam tutar 12'ye bölünerek kazancın asgari tutarın altında kalıp kalmadığı kontrol edilir.
Polonya	Kamu sektöründe çalışan işçiler için (kolluk kuvvetleri hariç) Yıl içerisinde 13 asgari ücret ödemesi yapılır, özel sektör çalışanları şirket yönetmeliğinde belirtildiği takdirde 13 ödeme alır.
Yunanistan	Özel sektör çalışanları 14 ödeme alırken, kamu çalışanları 12 asgari ücret ödemesi alır.
Portekiz ve İspanya	Her iki ülkede de çalışanlar 14 asgari ücret ödemesi alır, İspanya'da Haziran ve Aralık aylarında 1'er adet ekstra ödeme yapılır.
Almanya, İrlanda, Malta ve İngiltere	Bu ülkelerde asgari ücret aylık hesap üzerinden değil, saatlik veya haftalık düzenlenmektedir.

Kaynak: Eurofound's Network of European Correspondents

## SONUÇ, TARTIŞMA ve ÖNERİLER

Asgari ücret yıllar boyunca sosyal devletlerin emeğin istismarı, gelir adaletsizliği, sosyal adaletsizlik gibi sorunlara müdahalesin de doğrudan doğruya kullandığı en önemli sosyal politika araçlarından bir tanesi olmuştur. Dünyada 1890'lı yıllarda, ülkemizde ise 1951 yılında uygulanmaya başlayan asgari ücret gerek etkilediği kitle gerekse yapısal sorunları ve “yan etkileri” sebebiyle geçmişten günümüze tartışılan bir konu olmuştur. Özellikle işgücü niteliğinin düşük, işsizlik oranının ve gelir eşitsizliğinin yüksek ve emek yoğun üretim biçiminin yoğun olduğu Türkiye’de asgari ücret konusu politika yapıcıların önemle üzerinde durması gereken konuların başında yer almaktadır. Bu çalışmada Türkiye’de 12 milyon sözleşmeli çalışanın yaklaşık %40’ını doğrudan geri kalanları da dolaylı olarak etkileyen, çalışanların en önemli gelir unsuru, işverenlerin ise önemli bir üretim ve istihdam ve maliyet kalemini oluşturan, diğer taraftan bir ülkenin ekonomik büyüme, ödemeler bilançosu, işsizlik, enflasyon, cari ücretler, gelir dağılımı ve yoksulluk gibi önemli makro ekonomik parametrelerini etkileyen “asgari ücret” konusu ele alınarak, AB ülkeleri ile bir kıyaslamasına gidilmiştir.

Asgari ücretin miktarı ve belirlenen artış oranlarındaki yetersizlikler Türkiye’de asgari ücretin “yetersiz” ve “ek iş” kelimeleri ile bir arada kullanılır bir hale gelmiştir. Her ne kadar dünya da asgari ücretlerde bir artış ivmesi görülse de (Neumark-Wascher, 2007), 2008 krizinden sonra gerek AB ülkeleri gerekse Türkiye’de gelir eşitsizliği ve yoksullukla mücadele de kullanılan önemli bir sosyal politika aracı olarak görülen asgari ücretin belirlenmesi ve artış oranları daha önemli bir hale gelmiştir. Asgari ücretlerin belirlenmesi konusundan doğrudan bir düzenlemenin bulunmadığı AB’de, birçok üye ülkede yasalarla, bazı ülkelerde ise toplu sözleşmelerle belirlenmektedir. Asgari ücretin yasalarca belirlendiği AB ülkelerinde yapılan uygulamalar ülkeden ülkeye birçok farklılık göstermektedir. AB uyum süreci içinde bulunan Türkiye’de ise diğer aday ülkelerde olduğu gibi ulusal bir asgari ücret uygulanmakta olup sektör ya da yaş ayrımı yapılmamaktadır. Türkiye, Eurostat tarafından AB ülkeleri ile yapılan sınıflandırmaya göre, asgari ücretin aylık 500 avrodan az olduğu “az gelirli ülkeler” sınıfına girmektedir ve ortalama artış hızı ile 30 sene daha bu gruptan çıkamayacağı belirtilmiştir. Asgari ücretin satın alma paritesi hesabı göre Türkiye, bazı Avrupa ülkelerini geride bırakırken yine aynı grupta yer almaktadır. AB ülkelerinden farklı olarak, Türkiye’de yüksek enflasyon oranının dikkate alınması ile asgari ücretin fiyat artışlarına dayalı olarak düzenlenmesi ve asgari ücretin tespit edilmesinde çalışanın ailesinin veya bakmakla yükümlü olduğu kişiler dikkate alınması önemlidir. Polonya, Portekiz, İspanya gibi ülkelerde olduğu gibi yıl içerisinde 13 veya 14 asgari ücret ödemesi yapılması bu konuya örnek teşkil edebilir. Diğer taraftan AB ülkelerinde bireylere işsizlik sigortası, aile ve çocuk yardımı gibi insana yaraşır bir yaşam kalitesi sunan politikalar da oldukça gelişmiştir. Dolayısıyla bu ülkelerde asgari ücret büyük bir problem oluşturmamaktadır. Ancak, örgütlenmenin, sendikaların ve sosyal yardım mekanizmalarının eksik kaldığı Türkiye’de gelir dağılımındaki adaletsizlik ve yoksullukla mücadelede asgari ücretin önemi büyüktür. Fakat asgari ücretin belirlenmesinde Türkiye’deki emek yoğun sektörlerin ağırlığını da dikkate alarak istihdamı azalmasına ve kayıt dışılığını artmasına sebebiyet vermemesi önem arz etmektedir. Bu kapsamda işverenlere asgari ücret teşvik ve sübvansiyonlarının devam etmesi ve artırılması gerekmektedir. Ek olarak asgari ücret ve asgari ücret zamları konuları her ne kadar kamuoyunda eskiye nazaran daha fazla dikkat ve tepki çekmekte ise de, çalışmada da vurgulandığı üzere, asgari ücrete ilişkin zam ve artışların siyasi kaygılar sebebiyle seçim dönemlerinde yüksek oranlarda gerçekleştirilmesi izleyen yıllarda cüzi miktarlarda artışlar yapılması dikkat çekmektedir. Bu noktada milyonların refah ve hayat standartlarını etkileyen asgari ücret gibi bir konunun daha insani boyutu ile ele alınarak siyasi kaygılardan uzak bir şekilde değerlendirilmesinin önemi ortaya çıkmaktadır.

Bu nedenle yapılabilecek düzenlemeler arasında Türkiye’de en çok tartışılan konulardan biri olan brüt ve net asgari ücret arasındaki fark başka bir deyişle asgari ücret üzerindeki vergi yüküdür. Asgari ücretin vergi dışı bırakılması veya vergilerin hafifletilmesi, asgari ücretlilerin sosyal yardımlarının kesilmemesi bu kapsamda değerlendirilmelidir. Her ne kadar Türkiye’de sosyal tarafların yer aldığı bir asgari ücret komisyonunun olduğundan bahsedilse de AB ülkelerinden farklı olarak devlet ağırlıklı temsil yapısının değiştirilmesi gibi uygulama veya politikalar ile bir takım iyileştirmelerin yapılmasının faydalı

olunacağı düşünülmektedir. Son olarak, AB sürecinde, Asgari ücrete ilişkin ILO'nun 131 sayılı sözleşmesi onaylanmalı ve Avrupa Sosyal Şartına konu ile ilgili konan çekince kaldırılmalıdır.



## KAYNAKÇA

- AKGÜL, O. (2016), Türkiye’de Asgari Ücretin Mahzurlu Alanları ve Öneriler, *Emek ve Toplum Dergisi*, 5(11) , 96-127.
- ATAÇ, E. (2018), İKV Değerlendirme Notu AB Sosyal Boyutunun Geleceği, İktisadi Kalkınma Vakfı, No.206, <https://www.ikv.org.tr/images/files/AB%20SOSYAL%20BOYUTUNUN%20GELECECE%C4%9E%C4%B0.pdf>, 25.06.2018
- AVRUPA SOSYAL ŞARTI. (1996)
- ÇİÇEK, Ö. (2013), Asgari Ücretin vergi Dışı Kalmasının Makro Ekonomik Etkilerinin Analizi Ülkeler Arası Bir Karşılaştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta: Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- DAMA, N. (2017), Sosyal Politika Perspektifinde Asgari Ücret, SETA Perspektif, 1(161), 1-5.
- EĞİLMEZ, M., (2015), Kendime Yazılar, <http://www.mahfiyegilmez.com>, e.t., 15.02.2018
- ERDOĞDU, S. (2014), Türkiye’de Asgari Ücret Tespit Komisyonu Kararlarında İşçi Ve İşveren Temsilcilerinin Yaklaşımları (1969-2013), İş Güç Endüstri İlişkileri Ve İnsan Kaynakları Dergisi, 16(2): 3-37.
- ESEN, A. (1999), Türkiye’de Asgari Ücret Uygulaması, Amme İdari Dergisi, 32(1):63-
- ESER, B, TERZİ, H. (2008), Türkiye’de Asgari Ücret: Sorunlar Öneriler, KTÜ İİBF Dergisi, 22(1) , 129-143.
- EUROFOUND. (2018), Statutory Minimum Wages 2018, Geneva, ILO.
- EUROFOUND. (2018), Statutory Minimum Wages in EU- 2018: First Findings, Geneva, ILO.
- [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum\\_wage\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum_wage_statistics), e.t. 05.03.2018
- <http://www.ilo.org/global/topics/wages/minimum-wages/lang-en/index.htm>, e.t., 15.03.2018
- [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_protect/---protrav/---travail/documents/genericdocument/wcms\\_508566.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/genericdocument/wcms_508566.pdf)
- <http://www.sgk.gov.tr>, e.t., 12.02.2018
- [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5b20c1f25e7683.52066625](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5b20c1f25e7683.52066625), e.t., 13.02.2018
- <https://www.birlesikmetal.org>, e.t., 04.04.2018
- <https://www.csgb.gov.tr/home/Contents/Istatistikler/AsgariUcret>, e.t. 24.03.2018
- <https://www.csgb.gov.tr/home/Contents/Istatistikler/AsgariUcret>, e.t., 12.02.2018
- <https://www.eurofound.eu>, e.t., 14.05.2018
- <https://www.turkis.org>, e.t., 04.04.2018
- ILO. (1970), Minimum Wage Fixing Machinery, Geneva, ILO.
- ILO. (1981), Minimum Wage Fixing, Geneva, ILO.
- ILO. (2016), Minimum Wage Policy Guide, Geneva, ILO.
- İŞİĞİÇOK, Ö. (2014), İstihdam ve İşsizlik, Bursa: Dora Kitapevi.
- İNSAN HAKLARI EVRENSEL BİLDİRGESİ. (1949).
- İŞ KANUNU. (2003).
- KORKMAZ, A, AVSALLI, H, (2012), Türkiye’de Asgari Ücretin Hukuksal Yönü, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 4(2), 151-162.
- KORKMAZ, A, DULUPÇU, M, GÖVDERE, B, SONGUR, H. (2013), Onurlu İnsan Onurlu Yaşam İçin Asgari Ücret, İstanbul: İlke Araştırma Raporları.
- KORKMAZ, A, KORKUT, G, ÖÇAL, M. (2017), İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku, Ankara: Detay Yayıncılık.
- KORKMAZ, A. (2003), Çağdaş Gelişmeler Açısından Asgari Ücret, Ankara: Türk Tarih Kurumu Basım Evi.
- KORKMAZ, A. (2004), Bir Sosyal Politika Aracı Olarak Türkiye’de Asgari Ücret: 1951-2003, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(1), 54-70.
- KUTAL, M, (1969), Teorik Esasları ve Tatbikatı Bakımından Asgari Ücret, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.

- MEMUR-SEN. (2016), Ekonomi ve Çalışma Hayatı Terimleri Sözlüğü, Ankara: Semih Ofset.
- NEUMAR, D, WASCHER, L, D. (2007), Minimum Wages And Employment, Boston: Foundations and Trends in Microeconomics.
- ÖNSAL, N. (2017), Endüstri İlişkileri Sözlüğü, İstanbul: Metal-İş Yayınları.
- ÖREN, K. (2017), Sosyal Politika, İstanbul: Nobel Yayınları.
- SCHULTEN, T. (2008), Towards a European Minimum Wage Policy? Fair Wages and Social Europe, European Journal of Industrial Relations, 14(1): 421-439.
- SERTER, N. (1994), Devlet Görevlerindeki Gelişmelerin Sonucu Olarak Sosyal Devlet, İstanbul: İÜ İktisat Fakültesi Yayınları
- SEYYAR, A. (2008), Sosyal Siyaset Terimler Sözlüğü, Sakarya: Sakarya Yayınevi.
- SUKÜN, H. (2010), Avrupa'da Asgari Ücret, Türk-İş Dergisi, 388(1), 83-87.
- SÜZEK, S. (2014), İş Hukuku, İstanbul: Beta Yayınları.
- T.C. ANAYASASI. (1982).
- TOKOL, A. (2000), Sosyal Politika, Bursa :Vıpaş Yayınları.
- TUNA, O. YALÇINTAŞ, N. (1999), Sosyal Siyaset, İstanbul: Filiz Kitapevi.
- ÜÇİŞİK, F. (2010), Asgari Ücret Tespitinde Sorunlar ve Çözüm Önerileri, İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- YILMAZ, B, TERZİ, H. (2006), Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Asgari Ücretin Karşılaştırmalı Bir Analizi, KTÜ İİBF Dergisi, 20(2), 121-137.
- YILMAZ, B. (2005), Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Asgari Ücret: Karşılaştırmalı Bir Analiz, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**BATIK MALİYET, POTANSİYEL REKABET VE YARIŞILABİLİRLİK:  
DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI PİYASASI ÖRNEĞİ**

***SUNK COST, POTENTIAL COMPETITION AND CONTESTABILITY:  
THE SAMPLE OF MARITIME TRANSPORT MARKET***

**Ferhat PEHLİVANOĞLU**

Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, İİBF, fpehlivanoglu@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-6930-0181>

**Muhammet Rıdvan İNCE**

Arş. Gör., Kocaeli Üniversitesi, İİBF, muhammetridvanince@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0003-2050-2545>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 19.05.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 08.08.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.425245

**Öz**

Yarışılabilir Piyasalar teorisi, bir piyasada az sayıda ve büyük hacimli firmaların piyasa etkinliği açısından dezavantaj oluşturamayabileceğini ileri sürmektedir. Yoğunlaşma ve ölçek ekonomilerini tekeli gücün kaynağı olarak gören geleneksel yaklaşımların aksine, Yarışılabilir Piyasalar teorisi bu faktörleri etkin piyasalar için bir engel olarak görmemiştir. Teori kapsamında piyasaya giriş ve çıkışların tamamen serbest olması yüksek endüstri verimi için yeterli görülmektedir. 1980'li yılların başında geliştirilen teori kapsamında bir çok piyasa türü için ampirik ve teorik çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada, Yarışılabilir Piyasalar Modelinin teorik altyapısı anlatılmış ve Dünya denizyolu taşımacılığı piyasası, potansiyel rekabet ve batık maliyet açısından incelenmiştir. Yapılan ampirik çalışmalar sonucunda piyasanın Yarışılabilir Piyasalar modelinin temel özelliklerini taşıdığı sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Yarışılabilir Piyasalar, Denizyolu Taşımacılığı Piyasası, Batık Maliyet, Potansiyel Rekabet.

**Abstract**

The theory of contestable markets suggests that the presence of limited number and large-volume firms in a market may not be a disadvantage in terms of market efficiency. Contrary to traditional approaches which accept concentration and scale economies as a source of monopoly power, the theory of contestable markets has not seen these factors as an obstacle to effective markets. Within the scope of the theory, it is considered sufficient for high industry efficiency that the entry and exit to the market are completely free. Empirical and theoretical studies have been carried out for many types of markets under the theory developed at the beginning of the 1980s. In this study, the theoretical infrastructure of the Contestable Markets model is explained and the World maritime transport market has been examined in terms of potential competition and sunk cost. As a result of the empirical studies it has been concluded that the market has the basic features of the Contestable Markets model.

**Keywords:** Contestable Markets, Maritime Industry, Sunk Cost, Potential Competition.

## EXTENDED SUMMARY

**Research Problem:** The aim of the study is to investigate whether the main characteristics of the World maritime transport market, in which large capital expenditures are required for entry into the market, are suitable for the Contestable Markets Model. In this context, it is examined whether the market includes potential competition and sunk cost elements.

**Research Questions:** Does the world maritime transport market have the basic characteristics of the Contestable Market model? Are there any entry barriers for maritime market and is the potential competition element in the market effective or not? How to increase actual and potential competition in the market. Does the market involve sunk cost? What is the degree of contestability of market according to the sunk cost? Is the market Perfect Contestable?

**Literature Review:** The Model of Contestable Markets was introduced to the economics literature in the early 1980s by Baumol, Panzar and Willig, and a large literature on the subject has emerged from that time on. Although the model has found application in many different markets, the maritime market has a relatively small number of studies. In this context, the first study encountered in the literature is the study of Davies (1986) which the Canadian liner shipping market is examined and it was concluded that the market is contestable. In the same year, Sayer examined the Australian liner shipping market in the framework of the Contestable Markets Model and concluded that the market was not Contestable. Jankowski (1989) criticized the results of Davies (1986) at three different points and stated that the market could include a sunk cost in excess capacity times. Besides, the calculation of actual entry to the market which constitutes the basis of Davies (1986) 's study is another issue criticized by Jankowski and he emphasized that the the important factor is threats of entry rather than actual entry. The most recent study on the subject belongs to Hirata (2017). In this study, the company mergers and market intensities on different routes between west - east were investigated. As a result, the existence of normal profits in the market has been determined and it is concluded that the market works effectively and efficiently.

**Methodology:** In the study, the suitability of the market to the Contestable Market Model was tried to be measured by two variables. The first one is potential competition and the second is sunk cost variables. The existence of potential competition was tested with the vector autoregressive model of the relationship between the market gains (Baltic Dry Index) and the series of new ship orders. The sunk costs in the market were measured on the value changes of the last 30 years of a 5-year-old dry cargo ship with 70,000 DWT. When the value changes are measured, it is tried to understand whether a number of hit and run entry can be made to the market by taking the short term one year into consideration. The ship values were compiled by the authors from Review of Maritime Transport reports published between 1985 and 2017.

**Conclusion:** In this study, it is concluded that in the maritime transport market, new ship orders are in line with the profits and there is no entry barriers in the market so the effects of potential competition can be felt. On the other hand, in the dry bulk shipping, sub-market of the maritime transport market, although the sunk costs varied significantly time to time, the average is low. The original side of the study is that the concept of reciprocal cost was introduced. This type of cost, which can be encountered in the markets where the supply side cannot be immediately responded to demand increases such as the maritime market, can be considered as inverse of sunk cost like capital gain rather than being a cost. When the results obtained in this study are evaluated as a whole, it is concluded that maritime market carries the main characteristics of the Contestable Markets Model in terms of potential competition and sunk costs. The suitability of the maritime market with the model can be summarized with a few basic characteristics of the market. The first of these is the existence of a very efficient and fast-functioning second-hand market for ships which are the basic capital cost of the market. In this way, the transfer of ships between markets and routes can be realized easily and in a short time. On the other hand, the absence of any legal barriers to entry into the market is an important reason for compliance with the model. Lastly, although the demand for the maritime transport market is fluctuating, there is always a potential demand which keeps the dynamic to supply side of the market.

## GİRİŞ

Değişen dünya şartları, diğer bilim dallarında olduğu gibi sosyal bilimlerin bir dalı olan iktisat biliminde de farklı hipotez, teori, model ve yorumların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Toplumun en küçük karar birimi olan bireyden toplumun en büyük örgütlenmesi olan devlete kadar tüm ekonomik birimlerin davranışlarını inceleyen iktisat biliminin temel amacı toplumsal refahın maksimum seviyeye ulaşmasını sağlamaktır. Bu sonuca farklı ekollerde farklı argümanlarla ulaşılabilir. Serbest piyasa ekonomisinde toplumsal refahın maksimum seviyeye ulaşması, çok genel anlamda arz ve talep dinamikleri çerçevesinde piyasada sağlanmaktadır. Bu yüzden herhangi bir ürün veya hizmetin alınıp satıldığı piyasaya ait yapı refah açısından önem arz etmektedir.

Uzunca bir süredir tam rekabet piyasa yapısının kaynak dağılımını en etkin şekilde sağlayacağı yönünde görüş birliği içerisinde bulunan iktisatçılar aynı zamanda tam rekabet piyasasının varsayımlarının gerçek dünyadan uzak olduğunun da farkındaydılar. Bu durum birçok yerde ve zamanda tartışma konusu olmakla beraber, 1980'li yıllarda literatüre kazandırılan Yarışılabilir Piyasalar Modeli konuya açıklık getirme noktasında iktisat bilimine önemli katkılarda bulunmuştur. Modelin temel önermesi herhangi bir piyasaya girmek isteyen firmanın önünde fiili veya hukuki olarak engel bulunmuyorsa, piyasa yapısı ne olursa olsun tam rekabet piyasasının sonuçlarına ulaşabilecektir. Bu önermenin temel dayanağı olarak ise giriş engeli bulunmayan piyasada faaliyet gösteren yerleşik firmalar üzerindeki potansiyel rekabetin disipline edici baskısı gösterilmektedir.

Yarışılabilir Piyasalar modelinin vardığı sonuçlar piyasa düzenlemeleri açısından oldukça basit ve etkilidir. Hangi mal veya hizmete ait piyasa olursa olsun, fiyat ve çıktı düzeylerinde optimalitenin sağlanabilmesi için piyasaya giriş engellerinin ortadan kaldırılması yeterlidir, ilave olarak regülasyon veya düzenlemelere ihtiyaç duyulmamaktadır. Özetle piyasa yapısı fark etmeksizin eğer pozitif kar fırsatı var ise, piyasaya giriş engeli bulunmaması ve piyasanın batık maliyet içermemesi şartları altında, uzun dönemde piyasa dengesi “sıfır kar” noktasında sağlanacaktır. Piyasa etkinliğinin sağlanmasındaki temel unsur ise potansiyel rekabet kavramıdır.

Bu çalışmada Yarışılabilir Piyasaların özelliklerinin ayrıntılı olarak incelenmesi, diğer yaklaşımlardan farklarının ortaya konulması ve denizcilik piyasası üzerine ampirik uygulaması amaçlanmıştır. Diğer çalışmalardan farklı olarak yarışılabilirlik derecesi ve yarışılabilirlik derecesini etkileyen değişkenler tanımlanmıştır. Diğer taraftan, vur – kaç şeklinde piyasaya giriş yapmak isteyen bir firmanın piyasadaki çıkış zamanlaması teorik olarak ortaya konulmaya çalışılmış ve resiprokal maliyet kavramı tartışılmıştır. Elde edilen teorik bulgular denizcilik piyasası üzerinde ampirik olarak incelenmiştir.

### 1. YARIŞILABİLİR PİYASALAR: GENEL ÇERÇEVE

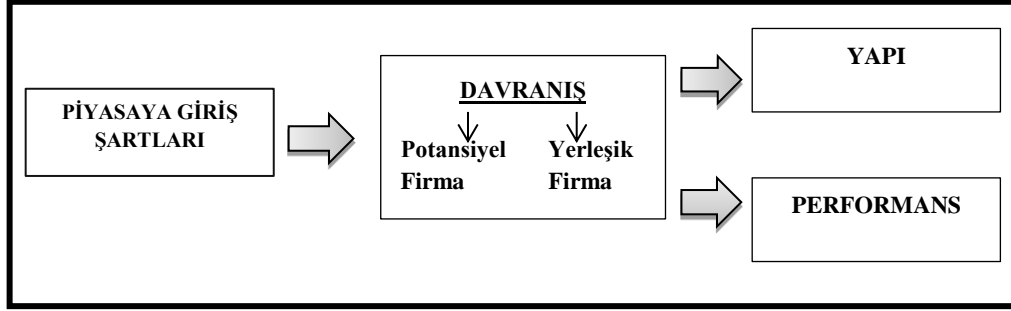
1980'li yılların başında William J. Baumol, John C. Panzar ve Robert D. Willing öncülüğünde bir grup iktisatçı tarafından, piyasa yapılarının anlaşılması, çok ürünli maliyet yapıları, rekabet ve piyasa performansının ölçülmesi konularında yeni bir model öne sürülmüştür. Yarışılabilir Piyasalar olarak adlandırılan bu yeni yaklaşımın temel amacı düzenleyici otoriteler için soyut matematiksel ifadelerden ziyade çok daha kullanışlı bir çözüm yolu sunabilmektir (Koreeda, 1989:1).

Modelin öncülerinden Bailey ve Panzar Yarışılabilir Piyasalar teorisinin ölçek ekonomilerine sahip ancak giriş ve çıkışın tamamen serbest olduğu piyasaların özelliklerinin tanımlanabilmesi için dizayn edildiğini ve herhangi bir piyasanın tek bir firmanın kontrolü altında olması durumunda dahi modelin gerekli şartlarını sağlaması halinde tam rekabetin istenilen sonuçlarına varılabileceğini söylemektedir (Bailey ve Panzar, 1981: 1).

Bir piyasanın performansının ölçülmesinde kullanılan ölçüt onun tam rekabet piyasasıyla karşılaştırılmasıdır. Yarışılabilir Piyasalar Modeli herhangi bir piyasa da – *oligopol ya da monopol olsa dahi* - verimliliğin ve optimalitenin sağlanabilmesi için tam rekabet piyasasının tek bir özelliğinin o piyasa da

bulunmasını gerekli ve yeterli görmektedir. Gerekli ve yeterli olan şart piyasaya giriş ve çıkış engellerinin bulunmamasıdır (Bailey ve Baumol, 1984: 113).

Yarışılabilir Piyasalar modelinde, piyasa yapısının, ürün miktarının ve fiyat seviyesinin belirlenmesinde itici unsur olarak “piyasaya giriş şartları” belirlenmiştir. Piyasaya giriş şartları – *piyasanın batık maliyet içerip içermediği* - yerleşik firmaların fiyat seviyesi ve çıktı miktarı politikalarını yönlendirecek, bu politikalar sonucunda da piyasa yapısı ve performansı eş zamanlı olarak belirlenecektir (Kahraman ve Nart, 2012: 13).



Şekil 1: Yarışılabilir Piyasalar Yaklaşımı

Baumol (1982) Yarışılabilir Piyasaların temel özelliklerini şu şekilde tanımlamaktadır: “Yarışılabilir Piyasalar; girişin tamamen serbest, çıkışın ise maliyetsiz olduğu piyasalardır. Giriş özgürlüğü Stigler<sup>1</sup> manada kullanılmaktadır. Ayrıca piyasaya girecek firmalar girişten önce mevcut firmaların fiyatlarını veri olarak kabul edeceklerdir. Kısaca yarışılabilirliğin ön şartı, potansiyel firmalar açısından maliyet dezavantajının olmaması gerekliliğidir. Giriş özgürlüğünü garanti eden durum, firmanın herhangi bir engelle karşılaşmadan piyasadaki çıkabilmesi durumudur, yani giriş sürecinden meydana gelen tüm masrafları telafi edebilmesi durumudur. Eğer tüm sermaye, kullanım maliyeti ve yıpranma payı hariç satılabilir veya yeniden kullanılabilirse o zaman piyasaya giriş ve piyasadaki çıkış engelleri ortadan kalkmaktadır. Yarışılabilir Piyasalarda firmaların küçük ve çok sayıda olmasına ya da karar aşamalarında bağımsız olmalarına ve homojen ürün üretmelerine gerek yoktur. Kısaca her tam rekabet piyasası bir Yarışılabilir Piyasadır, ancak tersi geçerli değildir.”

Yarışılabilir Piyasaların en önemli özelliklerinden ilki vur-kaç girişlerine karşı savunmasız olmasıdır. Çok küçük bir kar fırsatının bile potansiyel rakipler tarafından ihmal edilmesine gerek yoktur. Teoride batık maliyetlerin (sunk cost) olmadığı varsayılmaktadır. Diğer bir ifadeyle tüm sermaye başka bir piyasada yeniden kullanılabilir ya da iyi organize edilmiş bir ikinci el piyasası sayesinde kolayca satılabilir özelliktedir. Eğer tüm sermaye normal kullanım maliyeti ve yıpranma payına karşılık gelen tutar haricinde kayıp olmaksızın elden çıkarılabilir ya da yeniden kullanılabilirse piyasaya giriş için tüm engeller ortadan kaldırılmış demektir (Koreeda, 1989: 1).

Bu noktada Yarışılabilir Piyasaların ikinci özelliği devreye girmektedir. Bu özellik piyasaya vur kaç girişlerinin yapılabilmesini sağlayacak olan batık maliyetlerin olmaması durumudur. Batık maliyet; önemli bir gecikme olmaksızın geri döndürülemeyen harcamalar olarak tanımlanmaktadır. Eğer piyasaya girecek yeni bir firma için hatırı sayılır derecede batık maliyet varsa, mükemmel yarışılabilirliğin maliyetsiz çıkış şartı ihlal edilmiş olmaktadır. Önemli olan giriş için gerekli olan sermayenin miktarı değil, bu sermayenin batık kısmıdır. Girişte yüksek sermaye hareketliliği çıkış için kolaylık sağlayabilir. Piyasadan tam olarak çıkış mümkün olmasa bile sermaye o endüstrideki farklı bir piyasaya kaydırılabilir. Benzer şekilde giriş için gerekli sermaye mallarına ait güçlü bir ikinci el pazarı varsa, ya da sermaye mallarında kiralama yoluna gidilebilirse, o piyasanın giriş ve çıkış serbestliği vardır denilebilir. Bu düşünceler ışığında bir piyasanın yarışılabilirlik derecesi tanımlanabilmektedir. Çünkü gerekli sermayenin ne kadar küçük kısmı batıksa piyasa o kadar yarışılabilir demektir. Herhangi bir kar fırsatı karşısında, yeni firma piyasaya hızlıca girer geçici bir süre içinde olsa kar elde eder (mevcut firmalar tepki vermeden) ve batık maliyetlere katlanmadan

piyasadan çıkabilirse piyasa o kadar etkili derecede yarışılabilir. Mevcut firmaların hızlı cevap vermeleri durumunda, ancak vur-kaç girişinin daha hızlı olabildiğinde piyasada yarışılabilirlik mümkün olacaktır. Giriş tehdidi ve mevcut firmaların bu girişe misilleme yapması arasındaki yarış düşünülürse genellikle ikincileri hayatta kalır ve yarışılabilirlik engellenir, yerleşik firmalar yeni giriş olduğunda veya tehdidi sezdiklerinde fiyatı düşürebilir. Ancak piyasaya girmek batık maliyete sebep olmuyorsa, potansiyel firmaların yerleşik firmaların tepkilerinden çekinmelerine gerek yoktur, çünkü piyasayı herhangi bir kaybı olmadan terk edebileceklerdir. Birçok piyasada; regülasyonlar, uzun dönem kontratlar ve diğer engeller sebebiyle yerleşik firmaların potansiyel rakiplere hızlı bir şekilde tepki veremedikleri görülmektedir. Dahası, potansiyel firma yerleşik firmaların müşterilerini çalarak muhtemel bir tepkinin önüne geçebilir (Bailey ve Baumol, 1984: 3).

Burada giriş tehdidinin piyasayı disipline edici özelliğine değinmek gerekmektedir. Piyasada aşırı karların olmaması için piyasaya fiili olarak girişler gerekmemektedir. Potansiyel giriş tehdidi yeterlidir (Jankowski, 1989: 199). Herhangi bir şekilde bir giriş tehdidi sezilirse, yerleşik firmaların önünde iki strateji bulunmaktadır. Birincisi, fiyat seviyesini piyasaya girişleri teşvik eden aşırı kar oranlarını elimine edecek düzeye çekmektir. Böylece potansiyel rakiplerin piyasaya giriş tehdidi ortadan kaldırılmış olur, piyasada ise daha düşük fiyat seviyesinden daha fazla çıktı miktarı üretilmiş olur. Diğeri ise yerleşik firmaların aşırı kar oranlarına sebep olan mevcut fiyat seviyesini devam ettirmesi ve potansiyel rakiplerin piyasaya girişlerini teşvik etmesidir. Bu durumda potansiyel rakipler fiyat kırma yoluyla piyasaya girecek ve yerleşik firmaların müşterilerini kendisine çekebilecektir. Tüketicilerin fiyata tam duyarlı olması varsayımı altında potansiyel firmanın üretim hacmine göre yerleşik firmanın talebi azalacak hatta tamamıyla yok olma riski ile karşı karşıya kalacaktır. Sonuçta piyasada yine daha düşük fiyat seviyesinden daha fazla çıktı miktarına ulaşılmış olacaktır.

Özetle Mükemmel Yarışılabilir Piyasada, mevcut firmalar tarafından elde edilecek herhangi bir orandaki aşırı kar, potansiyel firmaların otomatik olarak piyasaya girmesini ve eğer gerekliyse (aşırı kar fırsatı piyasadan çekilmişse) çıkmasına yol açmaktadır. Sonuç olarak, Yarışılabilir Piyasalarda, piyasa yapısı monopol ya da oligopol olsa dahi denge noktasının “sıfır kar” şartı altında sağlanması gerekmektedir. Diğeri taraftan üretim süreçlerindeki herhangi bir verimsizlik, piyasaya girecek yeni firmalara, mevcut maliyet yapısının altında üretim yapılması şartıyla kar fırsatı sunmaktadır. Kısa dönemde tam rekabet piyasasında olduğu gibi verimsiz üretim söz konusu olabilir, ancak uzun dönem şartları altında mevcut firmalar piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır (Bailey ve Baumol, 1984: 119).

Yarışılabilir Piyasaların diğeri bir özelliği ise, uzun dönemde hiçbir ürünün marjinal maliyetten daha düşük bir fiyata satılmayacak olmasıdır. Çünkü eğer bir firma böyle bir fiyattan “y” kadar ürün satıyor ve kar elde ediyorsa, potansiyel firma çok küçük miktarda (y-e) ürün satarak daha fazla kar elde edebilir. Yarışılabilir dengenin bu son özelliği – fiyatın marjinal maliyete eşit olması gerektiği – antitrust ve regülasyon ekonomileri için önemlidir. Bunun anlamı, Mükemmel Yarışılabilir Piyasada çapraz sübvansiyon yapılamayacağı, haksız rekabetin yollarından biri olan yırtıcı fiyatlamının mümkün olmamasını sağlamaktadır. Fiyatın, marjinal maliyetin altında ve üstünde bir noktada belirlenmesi denge şartını bozmaktadır.  $P < MC$  durumunda potansiyel firma aynı fiyat seviyesinden daha düşük miktarda (y - e) ürün satarak daha fazla kar elde edebilirken, diğeri taraftan  $P > MC$  durumunda ise biraz daha düşük fiyattan biraz daha fazla miktarda (y + e) ürün satarak daha fazla kar elde etmesini sağlayabilir. Mevcut firmanın tekel olması durumunda; çıktı miktarı ve fiyat seviyesi talep esnekliği ile sınırlanacaktır. Potansiyel firma “y” yerine “y + e” kadar ürün satarak fiyatı, mevcut karları elimine edecek düzeye çekebilir. Talebin tam inelastik olması durumunda piyasanın “y + e” miktarını emdiği pozitif bir fiyat seviyesi olmayacaktır.  $P > MC$  durumunda potansiyel firmaların sayısının çok olması ekonomik karı tamamen ortadan kaldıracaktır. Ancak piyasanın iki veya daha fazla satıcı içermesi durumunda tüm denge koşulları değişmektedir. Bu durumda  $P > MC$  durumu karlı bir giriş için fırsat oluşturacaktır. Böylece potansiyel firma yerleşik firmaların fiyat seviyesinin çok az altında bir fiyat seviyesiyle onlara (yerleşik firmalar) ait piyasa payının tamamını ya da bir kısmına sahip olacak ve pozitif karlar elde edecektir. (Baumol, 1982: 5-6).

İki veya daha fazla firmanın olduğu bir piyasada  $P > MC$  fiyatlaması potansiyel firmalar için müthiş bir vur-kaç fırsatı oluşturur. Bu durum potansiyel firma için çok kısa bir süreliğine de olsa olağanüstü bir kar elde etme fırsatı sunar. Sonuç olarak  $P > MC$  ve  $P < MC$  denge için olumsuz bir durumdur. Böylece yarışılabilir piyasa da birinci en iyi pareto optimumu yani  $P = MC$  durumu sağlanmış bulunmaktadır. Piyasa yapısının tekel olması durumunda ise zarar anlamına gelecek olan  $P = MC$  fiyatlaması yapılamayacak ancak bu durumda da fiyatın ortalama maliyete eşit olduğu Ramsey Fiyatlaması- ikinci en iyi pareto optimal fiyatlama - gerçekleşecektir (Günel ve Özel, 2005: 66). Piyasada az sayıda firma bulunması ve her birinin “U” şeklinde ortalama maliyet eğrilerine sahip olması, uzun dönemde  $P = MC$  eşitliğinin sağlanması ve aynı zamanda normal kar elde edilmesini - böyle bir fiyat seviyesi bulunmadığından - mümkün kılmamaktadır. Böyle bir durumda Yarışılabilir Piyasalar teorisinin sonuçları, ancak firmaların ortalama maliyet eğrilerinin minimum noktasının tek bir ürün miktarı için değil belirli bir ürün miktarı aralığı için sağlanması durumunda geçerli olmaktadır (Davut, 1996: 128).

Ekonomik refah açısından Yarışılabilir Piyasalar uzun vade de hiçbir aşırı kar ya da verimsizliğe sebep olmamaktadır. Bu durumda Yarışılabilir Piyasalarında aynen tam rekabet piyasası gibi ekonomik refahı sağladığı söylenebilir.

## 2. YARIŞILABİLİRLİK DERECESESİ VE VUR - KAÇ GİRİŞLERİNDE PİYASADAN ÇIKIŞ ZAMANLAMASI

Yarışılabilir piyasaların yukarıda bahsedilen özellikleri toplu olarak Tablo 1’de gösterilmektedir. Herhangi bir piyasada bulunan aşağıdaki özellikler o piyasanın yarışılabilirlik derecesini belirlemektedir. Yarışılabilirlik derecesinin tek bir cümlede tanımının yapılabilmesi oldukça güçtür. Örneğin; yarışılabilirlik derecesinin belirlenmesinde birincil değişken olan batık maliyet oranları veri olarak kabul edilirse batık maliyet oranına bağlı yarışılabilirlik derecesinden bahsedilebilir. Bu durumda piyasaya girişte batık maliyet oranı ne kadar az ise yarışılabilirlik derecesi o kadar yüksek olacaktır. Yani yarışılabilirlik derecesi batık maliyet oranlarının negatif fonksiyonudur. Diğer taraftan piyasanın batık maliyet oranı sıfır olsa dahi eğer piyasa firmalar için pozitif kar fırsatları sunmuyor ise piyasaya giriş teşvik edilmeyecektir. Yani piyasa potansiyel rakipler için ne kadar çok kar fırsatı sunuyor ise piyasaya giriş isteği o kadar fazla olacaktır. Dolayısıyla kar oranları veri olarak kabul edilirse yarışılabilirlik derecesi kar oranlarının pozitif bir fonksiyonu olacaktır. Ancak kar oranlarının piyasaya girişi teşvik etmesi yine batık maliyete bağlıdır. Şöyle ki piyasa pozitif kar imkanı sunuyor olsa dahi batık maliyet içeriyorsa firmalar piyasaya giriş için istekli olmayabileceklerdir.

Tablo 1: Yarışılabilirlik Derecesi ve Yarışılabilir Piyasaların Özellikleri

PIYASA DEĞİŞKENLERİ	AÇIKLAMA	DEĞİŞKEN DEĞERİ VE YARIŞILABİLİRLİK DERECESESİ ARASINDAKİ İLİŞKİ
Piyasadaki Batık Maliyet Oranları	<i>Firmaların piyasadaki çıkış yaptığı anda piyasaya giriş maliyetlerinin geri çevrilemez kısmını oluşturmaktadır</i>	NEGATİF
Piyasa için Rekabet eden Potansiyel Rakip Sayısı	<i>Pozitif kar rakamları ihtiva eden piyasalar için halihazırda piyasada bulunmayan ancak piyasaya giriş yapmak isteyen firma sayısı</i>	POZİTİF
Vur – Kaç Giriş imkanı	<i>Piyasaya giriş yapmak isteyen potansiyel rakiplerin kısa süre içerisinde batık maliyete katlanmadan piyasadaki çıkış yapabilmeleri</i>	POZİTİF
Fiyat > Ortalama Maliyet ( $P > AC$ )	<i>Pozitif kar rakamlarına sahip piyasalar</i>	POZİTİF



Tablo 1'in devamı...

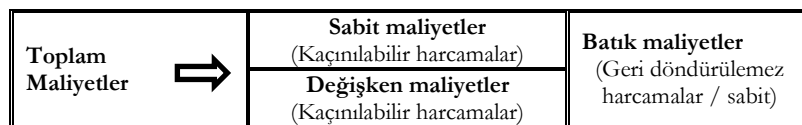
PİYASA DEĞİŞKENLERİ	AÇIKLAMA	DEĞİŞKEN DEĞERİ VE YARIŞILABİLİRLİK DERECESESİ ARASINDAKİ İLİŞKİ
Kar – Zaman	<i>Vur – kaç şeklinde piyasaya giriş yapan firmaların piyasadan çıkış yapmadan önceki karlılık durumunu temsil etmektedir.</i>	NEGATİF
Yerleşik firmaların potansiyel firmalara tepki süreleri	<i>Yerleşik firmaların çok az altında bir fiyat belirleyerek piyasaya giriş yapmış olan firmalara yerleşik firmaların tepki verebilmesi / verememesi durumunu temsil etmektedir.</i>	POZİTİF
Tüketicilerin potansiyel firmaların fiyatına tepki süresi	<i>Piyasadaki tüketicilerin yerleşik firmadan ayrılarak potansiyel firmaların ürünlerini / hizmetlerini tercih etme eğilimleri</i>	NEGATİF

Bu kapsamda Mükemmel Yarışılabilir Piyasaların yarışılabilirlik derecesinin en üst seviyede olduğu söylenebilir. Çünkü bu tür piyasalar potansiyel firmalar için pozitif kar fırsatları sunarken aynı zamanda batık maliyet de içermeyecektir. Böyle bir piyasaya fiyat düşürmek suretiyle girilebilecek ve pozitif kar fırsatları ortadan kalktığına kayıpsız olarak piyasadan çıkış yapılabilir.

### 2.1. Batık Maliyet ve Pozitif Kar

Batık maliyetler, Yarışılabilir Piyasalar modelin teorisyenleri için üzerinde önemle durulan önemli bir piyasa giriş engelidir. Batık maliyetler firmalar için piyasadan çıkış yapılması ya da faaliyetlerin sonlandırılması halinde firmanın geri alınamayacak harcamaları ifade etmektedir (Baumol ve Bailey, 1984: 113-114). Bu açıdan bakıldığında, faaliyet gösterilecek olan piyasanın sermaye yapısı yarışılabilirlik açısından önem arz etmektedir. Bu kapsamda piyasaya giriş için kullanılacak sermaye malları kiralanabilirse, başka bir piyasada kolaylıkla kullanılabilirse veya piyasadan çıkış yapılması anında elden çıkarılabilecek güçlü bir ikinci el piyasası mevcutsa batık maliyetlerin söz konusu olmadığı ya da görece daha düşük olduğu söylenebilmektedir. Bu koşulların sağlanamaması durumunda, piyasaya giriş yapacak olan firma batık maliyete katlanmak zorunda kalacak demektir ve karar fonksiyonlarına bu unsuru da eklemek zorundadır. Batık maliyetin başka bir yönü de, içsel ve dışsal olmasıdır. (Sutton, 1991: 27-45). Dışsal batık maliyet, firmanın piyasaya girişinden itibaren minimum etkin kapasiteye ulaşana kadar yapmış olduğu kuruluş (set up cost) maliyetlerini ifade etmektedir. Bunun yanında içsel batık maliyetler ise firma ürün ya da hizmetine olan talep miktarının artırılması için yapılmış olan, AR-GE (Kaplan vd., 2002:3), reklam, promosyon gibi harcamaları temsil etmektedir (Çermikli, 2002: 114).

Geleneksel yaklaşımda sabit maliyet, üretim hacmine bağlı olmayan ve uzun dönemde sadece faaliyetin sonlandırılması halinde ortadan kalkabilecek olan maliyetlerdir. Batık maliyet ise üretimin durması halinde dahi ortadan kalkmayacak olan maliyetlerden oluşmaktadır (Günalp ve Özal, 2005: 67). Bu kapsamda batık maliyetler toplam maliyetler içerisinde yer almakla birlikte sabit maliyetlerden farklı özellik taşırlar.



Şekil 2: Toplam Maliyetlerin Taksonomisi

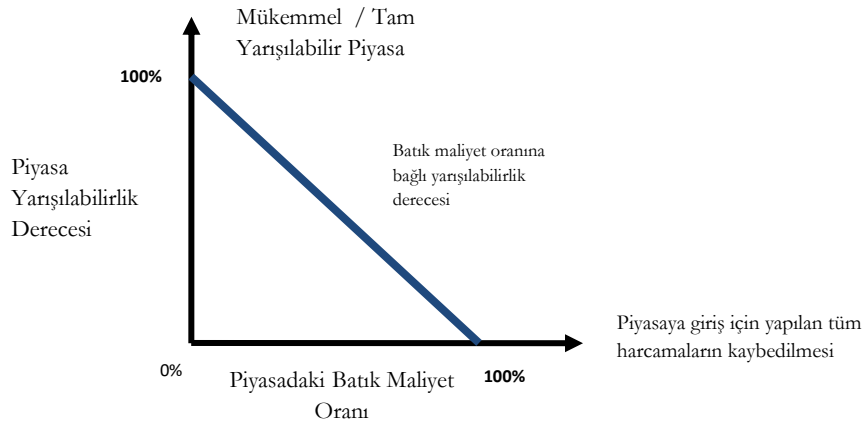
Kaynak: Wang ve Yang, 2001: 181

Sabit maliyet firmalar için piyasaya giriş engeli oluşturmazken, batık maliyet piyasaya girişlerde firmalar tarafından önemli bir engel olarak görülmektedir (Macleod, 1987: 141).

Yukarıdaki tanımlardan farklı şekilde batık maliyet; piyasanın giriş aşamasında firmalardan alıp çıkış aşamasında geri vermediği harcamalar (dışsal batık maliyet) şeklinde ya da daha detaylı olarak piyasaya giriş ve faaliyette bulunulan süre boyunca gerekli olan sermayenin faaliyette bulunulan süre içerisinde piyasa dışına aktarılan ve piyasadan çıkış aşamasında geri alınamayan kısmı (içsel batık maliyet) şeklinde de tanımlanabilmektedir. Yani üretim öncesinde (dışsal) ve üretim sürecinde (içsel) katılan ve üretimin durdurulması halinde geri alınamayacak harcamalardır.

Batık maliyet tüm bu tanımlardan farklı olarak; üretim öncesi ve üretim sürecinde yapılan harcamaların talep şartlarının değişmesi neticesinde değersizleşmesi şeklinde de tanımlanabilir. Bu tanımlama şu şekilde örneklendirilebilir. Piyasaya yeni sürülecek olan bir ürün için yapılan fizibilite çalışmasının sonucunda 10 mil. TL'lik bir yatırım yapılması gerektiği varsayalım. Üretime karar verildiği ve projenin %50'sinin tamamlandığı esnada ürünün tüm özelliklerine sahip ve bunun yanında daha ekonomik olan bir başka ürünün piyasaya sürüldüğü düşünülürse, ürün için yapılmış olan tüm harcamalar batık maliyet kapsamında olacaktır. Sermayenin projeye aktarılan 5 mil. TL'lik kısmını değersizleştirerek batık maliyete dönüşmesine sebep olan unsur, ürünün daha piyasaya sürülmeden talep edilmeyeceğinin bilinmesidir (Arkes ve Blumer, 1985).

Yarışılabilir piyasalar modeli açısından batık maliyetler önemlidir ve piyasanın yarışılabilirlik derecesini büyük ölçüde etkilemektedir. Bir piyasa batık maliyet içermiyorsa, yani piyasaya giriş aşamasında gerekli olan sermayenin tamamı piyasadan çıkışta geri alınabiliyorsa bu piyasa Mükemmel Yarışılabilir Piyasadır (Günalp ve Özel, 2005: 68). Belli miktarda batık maliyet içeren piyasalarda ise piyasa yarışılabilirlik derecesi batık maliyet oranına göre değişiklik gösterecektir.



Şekil 3: Batık Maliyet ve Yarışılabilirlik Derecesi

Pozitif kar rakamlarına sahip yani fiyatın ortalama maliyetin üzerinde ( $P > AC$ ) belirlendiği piyasalar eğer batık maliyet içermiyor ise potansiyel firmaları kendisine çekecektir. Sonuçta piyasaya giriş yapan firmalar piyasadaki firma sayısını ve ürün miktarını artıracak fiyatlar ortalama maliyetler seviyesine kadar inecektir. Fiyatların ortalama maliyet seviyesinde belirlendiği her piyasada - zaten yarışılabilirliğin de amacı olan - piyasa optimilitesi sağlanmış olacaktır ve piyasaya giriş yapılmayacaktır. Baumol'unda (1982) belirttiği gibi böyle bir durum ( $P = AC$ ) piyasanın eksikliğinden çok yeterliliğini göstermektedir.

## 2.2. Potansiyel Rakip Sayısı

Yarışılabilir Piyasalar modeli firmaları iki kategoriye ayırmaktadır. Bunlardan ilki hâlihazırda piyasada faaliyette bulunanlar, yani yerleşik firmalar (incumbents); diğeri ise piyasadaki şartlara göre piyasaya giriş yapacak olan rakipler (entrant) yani potansiyel firmalardır. Model kapsamında yerleşik firmalardan ziyade

üzerinde sıklıkla durulan potansiyel firmalardır. Çünkü bu firmaların var olduğunun bilinmesi yerleşik firmaların kararlarını disipline edici özellik taşımaktadır. Yerleşik firmaların özellikle fiyatlama politikaları potansiyel rakiplerin tehdidi altında piyasa açısından daha optimal olabilmektedir (Weitzman, 1983: 486). Tek firma tarafından faaliyetlerin sürdürüldüğü bir tekel piyasası olduğu varsayımı ile, geleneksel teoriye göre tekel piyasasında firma fiyat koyucu olma özelliğini taşımaktadır ve uzun dönemde dahi aşırı karlar elde etmektedir. Dolayısıyla bu gibi piyasalar, özellikle aşırı fiyatlamının önüne geçmek ve piyasada verimliliğini sağlayabilmek için sürekli olarak regülasyonlara tabi tutulmaktadır. Yarışılabilir Piyasalar modelinde piyasaya giriş engellerinin bulunmaması optimal çözümlerin elde edilmesi için yeterlidir.

Böyle bir durumda piyasadaki aşırı karlar potansiyel rakipleri piyasaya çekecek ve daha düşük fiyat seviyesinde daha fazla çıktı miktarına ulaşılacaktır (Bratland, 2003: 6). Dolayısıyla bir piyasa için potansiyel rekabetin varlığı ve potansiyel rakiplerin sayısı piyasa performansı açısından büyük önem taşımaktadır. Potansiyel rakip sayısı piyasadaki ortalama karların artan, batık maliyetlerin ise azalan bir fonksiyonudur. Yani kar hadleri yükseldikçe piyasaya girerek bu kar fırsatlarından yararlanmak isteyen firma sayısı da çoğalacaktır. Diğer taraftan kar oranları ne kadar yüksek olursa olsun, piyasaya girişteki yüksek batık maliyetler potansiyel rakiplerin sayısını azaltacaktır.

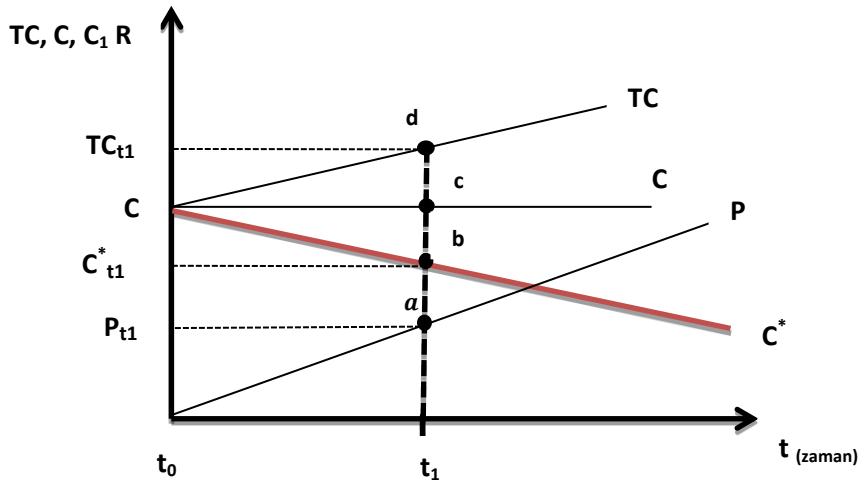
Özetle, potansiyel rekabet arttıkça piyasa performansı artacak; potansiyel rakiplerin varlığı yerleşik firmaları disipline edecek ve sonuçta piyasanın yarışılabilirlik derecesi artacaktır.

### 2.3.Vur – Kaç Girişleri

Piyasaya vur kaç şeklinde girmek isteyen bir firmanın karar fonksiyonlarında en önemli paya sahip olan değişken batık maliyetlerdir. Şekil - 4 üzerinde böyle bir firmanın piyasadan çıkış zamanlamasını gösteren değişkenler toplu şekilde gösterilmiştir.

Firmanın piyasaya  $t_0$  noktasında girmiş olduğu ve  $t_1$  noktasında piyasadan çıkmak yönünde karar aldığı varsayalım. Ayrıca firma piyasaya girerken "C" kadar sermaye yatırımı yapmış olsun. [ $t_0 - t_1$ ] süresi boyunca, firma [ $t_1a$ ] kadar kar (P) elde etmiş ve [ $t_1d$ ] kadar da maliyete katlanmıştır. Bu maliyetlerin içerisinde, [ $t_1c$ ] kadar piyasaya giriş aşamasında yapılan yatırım miktarı ve [ $cd$ ] kadar da faaliyetlerini sürdürmek için katlanmış olduğu değişken maliyetler bulunmaktadır. [ $bc$ ] aralığı girişte yapılan yatırımların [ $t_1$ ] anındaki değerini temsil etmektedir. Yani piyasadan çıkış anında geri alınamayacak olan batık maliyetleri göstermektedir.

[ $t_1$ ] noktasında piyasadan çıkma kararı almış olan firmanın bu noktadaki toplam gelirleri toplam maliyetlerinden fazla olmak zorundadır. Yani faaliyette bulunulan süre içerisinde elde edilen kar (P) ile giriş aşamasındaki yatırımın  $t_1$  noktasındaki değerinin ( $C^*$ ) toplamı, faaliyet süresi içerisindeki maliyetler ile yatırım maliyetinin toplamından (TC) büyük olmalıdır.



Şekil 4: Vur – Kaç Girişlerinde Firmanın Piyasadan Çıkış Zamanlaması

$$t_1a + t_1b > t_1d \quad (1)$$

Olmalıdır. Diğer bir ifadeyle,

$$t_1a + t_1b = t_1d \quad (2)$$

eşitliği sağlandıktan sonra firma her an piyasadan çıkış kararı alabilir ve bu durum firmanın piyasadan pozitif kar ile ayrıldığı anlamına gelmektedir.

Birinci ve ikinci denklemler firmanın [t1] noktasındaki toplam gelirleri ile toplam maliyetlerini göstermektedir. Yani firma, [t1] noktasından sonra, ya da daha genel olarak toplam gelirleri toplam maliyetlerine eşit olduğu herhangi bir noktadan sonra pozitif kar ile piyasadan çıkış kararı alabilecektir. Denklem; [t1] noktasındaki toplam gelir toplam maliyet cinsinden yeniden yazılır ise;

$$[(P * Q_{t1}) + C_{t1}^*] - [(c * Q_{t1}) + C] = 0 \quad (3)^{ii}$$

$$P * Q_{t1} + C_{t1}^* - c * Q_{t1} - C \quad (4)$$

$$Q_{t1}(P - c) + C_{t1}^* - C \quad (5)$$

$$(P - c)^{iii} = C - C_{t1}^* \quad (6)$$

Denklem 6'daki eşitliğin sağ tarafı batık maliyeti göstermektedir. "C\*1t" "C" cinsinden:

$$C_{t1}^* = C - \partial C \quad (7)$$

şeklinde düzenlenebilir. Buradaki "∂" parametresi batık maliyet oranını yani [t0 – t1] süresi boyunca sermayenin değer kaybı oranını göstermektedir ve [ 0 – 1 ] arasında bir değer alacaktır. Denklem sol tarafı ise firmanın [t0 – t1] süresi boyunca piyasadan elde ettiği karların toplamını temsil etmektedir. Denklem sol tarafı (P-c)=π şeklinde yeniden yazılır ve denklem son haline dönüştürülür ise;

$$\pi Q_{t1} = \partial C \quad (8)$$

eşitliği elde edilmektedir. Bu eşitlikte "π" sayısı aynı zamanda "P" doğrusunun eğimi olup ne kadar büyük bir değer ise firmanın faaliyet süresi boyunca o kadar yüksek tutarda kar elde edeceğini göstermektedir. Bunun aksine "∂" sayısı ise "C\*" doğrusunun eğimini yani batık maliyet oranını göstermekte olup, ne kadar düşük değere sahip olur ise – yani 0'a ne kadar yakın olur ise – piyasadan çıkışın o kadar kolay olacağını ifade eder.

Firma bu eşitliğe ne kadar kısa süre içerisinde ulaşabilirse o kadar hızlı bir şekilde piyasadan pozitif kar ile ayrılmış olacaktır. Kar oranlarının görece fazla olduğu ve giriş sermayesinin değerinin zaman içerisinde düşüş yaşamadığı piyasalarda bu eşitliğe ulaşmanın çok daha kolay olacağı Şekil 4'ten görülmektedir. Bu şartların sağlanması halinde piyasanın yarışılabilirlik derecesi yüksek olmaktadır.

Eşitliğin sağlanmasında etkili olan diğer faktörler ise kar – zaman ilişkisi, yerleşik firmaların potansiyel firmalara tepki süreleri ve müşterilerin potansiyel firmaların fiyatlarına tepki süreleridir.

Potansiyel firmanın faaliyet süresi boyunca elde edeceği karların toplamı çıkış süresi ile ters yönlü olacaktır. Yani kar miktarları azaldıkça piyasadan çıkış süresi o kadar uzun olmakta ve firma batık maliyetlerini görece daha uzun bir süre zarfında karşılayabilmektedir. Diğer taraftan eğer kar oranları yüksek ise firma hızlı bir şekilde batık maliyetlerini karşılamakta ve pozitif kar ile piyasadan çıkış kararı alabilmektedir. Kar zaman ilişkisinin görece kısa olduğu, yani yüksek miktarda kar oranlarının kısa bir süre içerisinde elde edildiği piyasalarda "π" sayısı yüksek değerler almaktadır.

Yarışılabilirlik yaklaşımına göre potansiyel firmalar piyasaya girmeden önce yerleşik firmaların fiyatlarını veri olarak kabul eder ve mevcut fiyat seviyesinin biraz daha altında bir fiyat seviyesinden piyasaya giriş yaparak piyasa talep fonksiyonuna göre istedikleri miktarda satış yapabilirler<sup>iv</sup> (Günelp, 2002: 50). Bu durumda iki önemli değişken firmanın kar fonksiyonunu önemli ölçüde etkilemektedir. Bunlardan ilki yerleşik firmaların potansiyel firmalara tepki süreleridir. Yerleşik firmalar potansiyel firmalara ne kadar uzun bir süre içerisinde tepki verirler ise potansiyel firmalar piyasada o kadar fazla kalacak ve kar elde etme fırsatları olacaktır. Yerleşik firmaların tepki vermesi ve fiyatları aşağı çekmesi ile birlikte piyasadaki çıkış kararı alacaklardır. Yani yerleşik firmaların tepki süreleri bir bakıma potansiyel firmaların piyasadaki faaliyet süresini belirlemektedir. Eğer yerleşik firmalar fiyatları aşırı kar elde etmenin imkânsız olduğu ortalama maliyetler seviyesine kadar indirir ise, potansiyel firmalar piyasadan çıkış kararı alacaklardır. Yarışılabilirlik teorisine göre yerleşik firmaların potansiyel firmalara tepki süreleri gerek uzun dönemli anlaşmalar gerekse de diğer faktörler sebebiyle uzamaktadır (Bailey ve Baumol, 1984: 115).

Diğer bir etken ise müşterilerin potansiyel firmalara tepki süreleridir. Teori kapsamında tüketicilerin fiyata duyarlılıkları yüksektir ve piyasaya daha düşük bir fiyat seviyesinden giren potansiyel firmaların ürünlerine / hizmetlerine yönelecekleri varsayılmaktadır. Bu ise, potansiyel firmaların piyasaya giriş aşamasında ürün veya hizmetlerinin satışında zorlanmayacağı anlamına gelmektedir.

### 3.YARIşILABİLİR PİYASALAR MODELİ VE DÜNYA DENİZYOLU TAşIMACILIğI PİYASASI

Ulusal ve uluslararası taşımacılık işlemlerinin yaklaşık olarak %80'i deniz yoluyla yapılmaktadır. Dünya üzerindeki toplam yük hacmi dikkate alındığında, gerek taşınan yük miktarı gerekse de bu yükleri taşımak için gerekli olan teknolojik altyapı ve sermaye miktarının büyüklüğü anlaşılabilir olacaktır. Deniz yolu ile taşınan yükler genel itibariyle üç kategoride incelenmektedir. Bunlardan ilki kömür, demir cevheri ve tahıl gibi büyük hacimli ve homojen yükleri içeren dökme yük taşımacılık sistemi, diğeri küçük genel yükleri içeren liner (düzenli hat taşımacılığı) taşımacılık sistemi ve son olarak büyük hacimli homojen olmayan hususi yüklerin taşındığı ihtisaslaşmış taşımacılık sistemidir (Stopford, 2016:61).

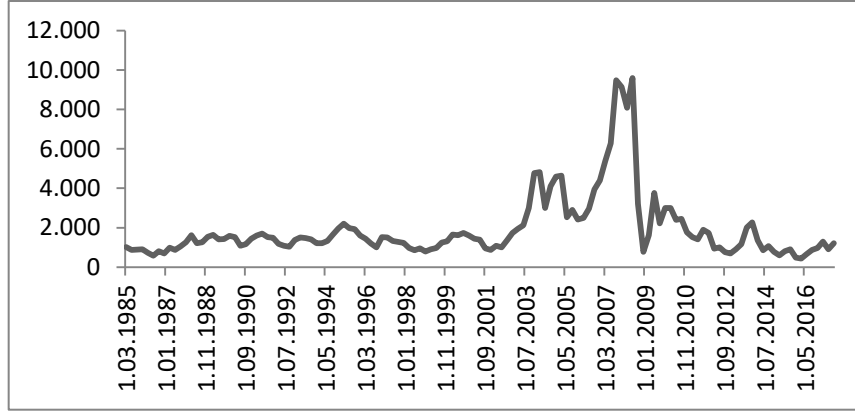
Denizcilik sektöründe arz ve talep birçok farklı değişken tarafından belirlenmektedir. Bunların başlıcaları Tablo – 2'de gösterilmiştir.

**Tablo 2: Denizyolu Taşımacılığında Arz ve Talebi Etkileyen Değişkenler**

Talep	Arz
1-Dünya ekonomisi	1-Dünya filosu
2-Deniz yoluyla taşınan emtia	2-Filo performansı
3-Ortalama mesafe	<b>3-Yeni inşa üretimi</b>
4-Rassal şok	4-Hurda ve kayıplar
5-Taşıma maliyeti	<b>5-Navlun kazancı</b>

Kaynak: Stopford, 2016: 136

Arz ve talep arasındaki bağlantı navlun piyasası aracılığıyla kurulmaktadır. Talebin fazla olduğu ve arzın talebi karşılayamadığı dönemlerde navlun oranları artmakta, tersi durumda ise navlun oranları düşmektedir. Bu durumu daha açık görmek için 1985–2017 yılları arasındaki navlun piyasasını gösteren endekslerden biri olan baltık kuru yük endeksine bakılabilir. Navlun oranları denizcilik piyasasındaki fiyatları temsil etmektedir. Yani yük sahiplerinin yüklerini bir yerden başka bir yere taşıtmak için gemi sahiplerine ödedikleri tutardır.



Grafik 1: Baltık Kuru Yük Endeksi 1985 – 2017

Kaynak: <http://www.fearnleys.no>

Grafik 1 incelendiğinde 1985–2002 arası yatay bir seyir izleyen navlun oranları 2002’den sonra yükseliş trendine geçmiş ve 2008 yılında 11.000 seviyelerine kadar ulaşmıştır. Krizden hemen sonra gerileyen dünya ticaret hacmi ile birlikte navlun oranları tarihinin en düşük seviyelerine kadar inmiştir.

Denizcilik sektöründeki fiyatları temsil eden navlun oranları aynı zamanda denizcilik sektörüne ait kar oranlarını da göstermektedir. Navlun oranlarının yüksek olduğu dönemler armatörler açısından yüksek kar oranları anlamına gelmekle birlikte, tersi durumlar da ise zarar edilmektedir.

### 3.1.Literatür Taraması

Davies (1986) Kanada düzenli hat taşımacılığı piyasasını Yarışılabilir Piyasalar modeli altında değerlendirmiş ve piyasanın genel özelliklerinin modele uygun olduğu sonucuna varmıştır. 1976 – 1979 yılları arasında piyasaya giren ve çıkan hizmet miktarını, hacmini, bu hizmetlerin kaç ayrı firma tarafından sağlandığını, hizmetlerin piyasada kalıcı olup olmadığını yani vur kaç girişlerini incelemiştir. Söz konusu 3 yıl içerisinde konferans bünyesinde ve konferans haricinde piyasaya 152 giriş ve 109 çıkış gözlemlenmiştir. Çalışmada piyasaya giriş ve çıkışların sık olduğu, vur kaç girişlerinin yaygın olduğu, büyük ölçekli girişlerin görülebildiği ve piyasaya girişlerin etkisinin önemli düzeyde olduğu sonucuna varılmış, bu sonuçlar, piyasanın genel özelliği olan düşük karlılıkla birleştirerek Yarışılabilirliğin şartlarını taşıdığı vurgulanmıştır.

Sayer (1986) çalışmasında; Avusturalya düzenli hat taşımacılığı piyasasını Yarışılabilir Piyasalar modeli altında değerlendirmiştir. Yarışılabilirliğin geliştirilebilmesi için; teknolojiye erişim eşitliği, potansiyel rakiplerin teşvik edilmesi, fiyat kontrollerinin sonlandırılması ve batık maliyet problemlerinin çözülmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu kapsamda Avusturalya Düzenli hat taşımacılığı piyasasının temelde yarışılabilir olmadığını söylemiştir.

Jankowski (1989a) Davies’in (1986) Kanada düzenli hat taşımacılığı için varmış olduğu sonuçları eleştirmiştir. Bu sonuca, piyasayı aşırı kapasitenin olduğu durum ve aşırı kapasitenin olmadığı durum şeklinde ikiye ayırarak ulaşmıştır. Piyasada aşırı kapasitenin olmadığı durumda potansiyel rakiplerin piyasaya girmek için satın alacakları gemilere çok yüksek bedeller ödemek zorunda kalmaları giriş önünde bir engel olarak görülmüştür. Piyasaya giriş ancak aşırı kapasitenin olduğu zamanlarda mantıklı olacaktır. Ancak bu durumda da piyasadaki çıkış zamanı alacaktır ve bu zaman zarfında batık maliyet ortaya çıkacaktır. Ayrıca Davies’in çalışmasının temellerini piyasaya giriş ve çıkış sıklığı üzerine kurduğunu ancak böyle bir görüşünde yarışılabilirliğin temel varsayımları ile ilgili olmadığını söylemiştir. Yarışılabilir Piyasalar modeline göre piyasaya fiili olarak girişler değil, piyasaya giriş tehdidi piyasayı disipline edici özellik taşımaktadır. Aksine piyasaya fiili olarak giriş olması piyasanın yarışılabilir olmadığını göstermektedir. Diğer taraftan Jankowski, yerleşik firmaların potansiyel tehditlere karşı fiyat ayarlamaları (nakliyecilerin piyasaya daha düşük fiyatla giren potansiyel firmaların fiyatlarından yerleşik firmaları haberdar etmeleri sonucunda)

yaptığını ve yerleşik firmalar (taşıyıcı) ile müşteriler (taşıtan) arasındaki uzun süreli ticarete bağlı sadakat ilişkisinin piyasaya girişlerde engel teşkil ettiğini öne sürmektedir.

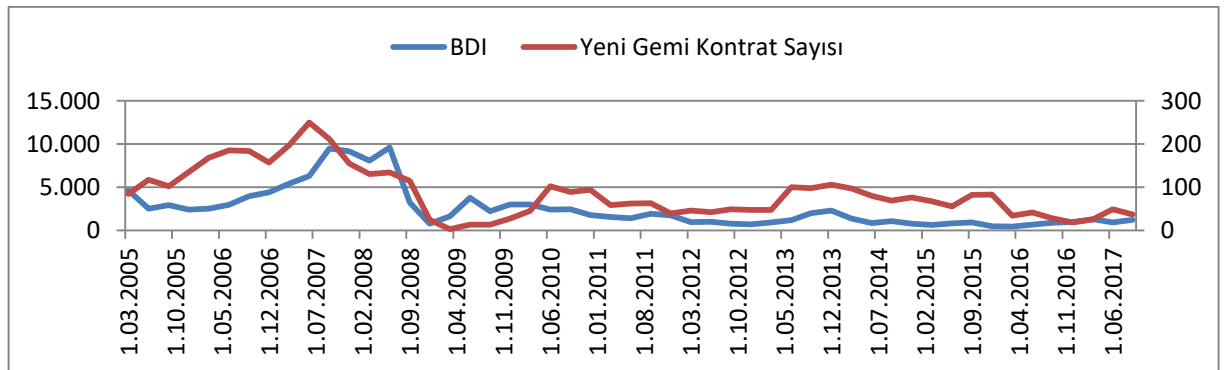
Davies (1989) Jankowski'nin yorumlarına “sert bir cevap” başlığı altında aynı yıl cevap vermiştir. İlk olarak aşırı kapasite ve eksik kapasite olduğu durumlara verdiği cevabında, piyasanın şimdiki durumunun aşırı kapasite olduğu ve gelecekte de değişmeyeceğini ifade etmektedir. Eksik kapasite olduğu durumda piyasaya girişin engelleneceği yönündeki yorumuna ise, gemilerin doğası gereği taşınabilir olduğundan bir piyasadan başka bir piyasaya kaydırılabileceği ve her yerde standart özelliklere sahip olacağından piyasaya giriş önünde engel olarak görülemeyeceğini belirtmektedir. Yerleşik firmaların fiyat ayarlamaları zaman zaman yapılsa da piyasanın genel eğiliminin fiyat istikrarı (sürdürülebilir fiyatlar) yönünde olduğunu ve yerleşik firmalar (taşıyanlar) ile müşteriler (taşıtanlar) arasındaki ilişkinin tam tersi yönde de işleyebileceğini yani müşterilerin yeni girecek firmalar ile işbirliği yapabileceğini belirtmekte ve 1984 yılına ait taşımacılık kanununu kaynak olarak göstermektedir.

Konu hakkında en güncel araştırma olan Hirata (2017) çalışmasında batı – doğu hattında taşımacılık hizmeti verilen altı farklı rotadaki firma birleşmelerini ve piyasa yoğunlaşmasını incelemiştir. Çalışmasında panel veri analizini kullanan Hirata, altı farklı rotadaki piyasa yoğunlaşma oranı, talep seviyesi ve petrol fiyatlarındaki değişmelerin navlun fiyatları üzerindeki etkisini incelemiştir. Sonuç olarak piyasa yoğunlaşmasının fiyatlar üzerinde önemsenecek bir etkiye sahip olmadığını, artan yoğunlaşma oranlarına rağmen konteyner düzenli hat taşıyıcılarının normal karlar elde ettiklerini söylemiştir. Bu kapsamda fiili giriş ya da giriş tehdidi olmasa da piyasanın Yarışılabilir Piyasa olduğu sonucuna varmıştır.

Sonuç olarak deniz taşımacılığı piyasası üzerine yapılan çalışmalar toplu olarak ele alındığında; Davies (1986; 1989; 1990), Zerby (1988), Frank ve Bunel (1991), Shashikumar (1995) ve Hirata (2017) deniz taşımacılığı sektörünün alt piyasalarından biri olan liner taşımacılık (düzenli hat taşımacılığı) piyasasını analiz etmişler ve Yarışılabilir Piyasalar modelinin temel varsayımlarını ve şartlarını yerine getirdiği sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmaların aksine Sayer (1986), Pearson (1987) ve Jankowski (1987(a) ve Jankowski 1987(b) düzenli hat taşımacılığı piyasasının Yarışılabilir Piyasalar Modelinin temel özelliklerini taşımadığı sonucuna ulaşmışlardır.

### 3.2.Yöntem ve Veri Seti

Önceki kısımlarda bahsedilen yarışılabilirlik derecesi bu bölümde denizcilik sektörü için incelenecektir. Kar oranları olarak navlun fiyatları ve potansiyel rakipler olarak da yeni gemi inşa kontratları arasındaki ilişki incelenmeye çalışılacaktır. 2005–2017 arasındaki çeyrek dönemleri kapsayan navlun oranları ve tüm dünyadaki toplam yeni gemi inşa kontratları arasındaki ilişki Grafik 2’de görülmektedir. Grafikler incelendiğinde değişkenlerin birlikte hareket ettiklerine yönelik izlenim oluşmaktadır. Yani sektördeki kar oranları (navlun fiyatları) arttıkça / azaldıkça piyasadaki potansiyel rekabet (yeni gemi arzı) artmakta / azalmaktadır.



Grafik 2: BDI – Yeni Gemi İnşa Kontrat Sayıları 2005 – 2017 (Tüm Gemi Tipleri) v

Kaynak: <http://www.fearnleys.no/>

Çalışmada serilerin durağanlık durumlarının belirlenebilmesi için ADF (Augmented Dickey-Fuller) ve PP (Philips-Perron) birim kök testleri kullanılmıştır. Her iki testin sonuçları birlikte ele alındığında “bdi” ve “kont” serilerinin I(1) olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3: Birim Kök Test Sonuçları

		BDI - dbdi - Birinci fark	KONT -dkont-İkinci fark
Sabit* Trend*		VAR VAR	VAR VAR
ADF Test istatistiği		-5,032135	-5,910311
Kritik değerler	%1	-4,161144	-4,156734
	%5	-3,506374	-3,504330
	%10	-3,183002	-3,181826
PP Test İstatistiği		-6,682741	-5,602524
Kritik değerler	%1	-4,156734	-3,770000
	%5	-3,504330	-3,190000
	%10	-3,181826	-2,890000
Gecikme uzunluğu**		1	2

\*Wald testleri ile sınanmıştır.

\*\*Otokorelasyonun olmadığı gecikme uzunlukları korelogram testleri ile manuel olarak belirlenmiştir.

Seriler arasındaki ilişkinin ekonometrik olarak da doğrulanabilmesi için her iki seri için Granger nedensellik testi yapılmıştır. Granger nedensellik testi iki değişken arasındaki nedensel bir ilişkiyi ve bu ilişkinin yönünü analiz etmek için kullanılmaktadır. Granger (1969) nedenselliği; “A’ nın öngörüsü, B’in geçmiş değerleri kullanıldığında, B’in geçmiş değerleri kullanılmadığı duruma göre daha başarılı ise B, A’nın nedenidir” şeklinde tanımlanmaktadır. Eğer ilişkinin olduğu kabul edilirse nedensellik A→B şeklinde gösterilir (Gujarati, 2009: 620). Testin ilk analiz aşaması A, B’nin Granger anlamda nedeni değildir şeklindeki sıfır hipotezinin sınanmasıdır. Bu sınanmanın yapılabilmesi için F, olabilirlik oranı ve Wald testleri kullanılmakla birlikte en sık kullanılan “F” testidir. Yapılan F testi sonucunda boş hipotez kabul edilmezse A, B’nin nedenidir hipotezi kabul edilmektedir (Gokce, 2002: 46). Yeni gemi kontrat sayılarının (K) bağımlı değişken ve Navlun oranlarının (B) bağımsız değişken olduğu granger nedensellik testi aşağıdaki şekilde yapılabilir.

$$K_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_i K_{t-i} + \sum_{i=1}^m b_i B_{t-i} + u_i \quad (9)$$

Test sonuçları tablo – 4’te gösterilmektedir. Test için, bağımlı değişken (dkont), önce kendi gecikmeleri ile regresyona tabi tutularak AIC, SW ve HAN değerlerinin minimum olduğu gecikme yapısı belirlenmiştir. Ardından bu gecikme yapısı üzerinden bağımsız değişken olarak alınan navlun oranları (dbdi) için aynı şekilde optimal gecikme yapısı tespit edilmiştir. Her iki serinin uygun gecikme yapısı belirlendikten sonra bağımsız değişkene ilişkin gecikmeler üzerine Wald testi uygulanmıştır. Böylece ilgili değişkenin gecikmelerinin birlikte bağımlı değişken üzerinde etkili olup olmadığı, bir diğer deyişle, Granger anlamında nedenseli olup olmadığı sorgulanmıştır.

Test sonuçlarına göre “Navlun oranlarından yeni gemi inşa kontrat sayılarına doğru granger anlamda nedensel bir ilişki yoktur şeklindeki H0 hipotezi” 0,05 anlamlılık düzeyinde reddedilir ve ters hipotez kabul edilir. Tablo – 4’teki ampirik bulgular navlun oranlarının yani denizcilik piyasasındaki kar oranlarının yeni gemi inşa kontrat sayılarıyla yani potansiyel rakip sayılarıyla ilişkili olduğu ve granger anlamda nedenseli olduğu sonucunu vermektedir.



Tablo 4: Navlun oranları – Yeni Gemi İnşa Kontrat Sayıları Granger Nedensellik İlişkisi

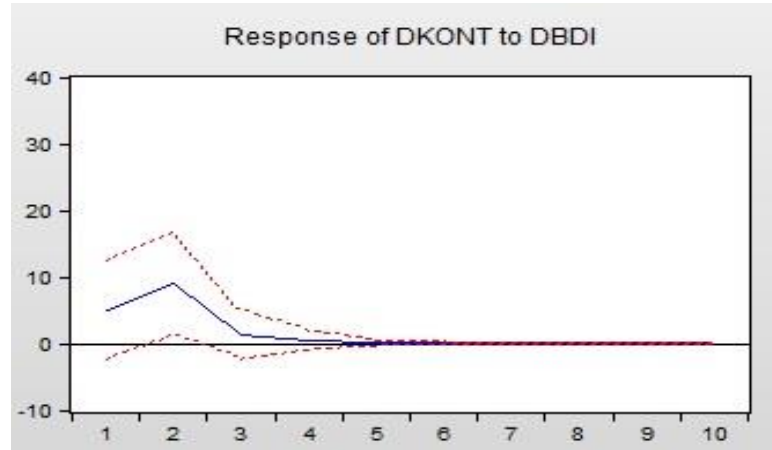
Tahmin Komutu :	LS DKONT	C	DKONT(-1 TO -1)	DBDI(-1 TO -1)
Akaike <sub>min</sub> :		(9.495.607)	(9.434.325)	
Schwarts <sub>min</sub> :		(9.572.824)	(9.550.151)	
Hannan <sub>min</sub> :		(9.524.903)	(9.478.269)	
<b>Tahmin Eşitliği:</b> DKONT = C(1) + C(2)*DKONT(-1) + C(3)*DBDI(-1)				
<b>C(3) = 0 için; Wald Testi sonuçları: Prop.</b>				
			<b>T – istatistiği: 2.223657 (0.0311)</b>	
			<b>F – istatistiği: 4.944652 (0.0311)</b>	
			<b>Chi – square: 4.944652 (0.0262)</b>	

Birçok zaman serisi veri üretme süreci kendi geçmiş ve ve/ya rassal şokların yanında diğer serilerin değişimlerine de bağlıdır. Bu kapsamda VAR modelleri, model içerisindeki tüm değişkenlerin kendisi ve diğer değişkenlerin gecikmeli değerleri ile tanımlanan çok boyutlu bir zaman serisi öngörü modelidir. X ve Y gibi iki değişken için basit VAR modeli şu şekilde ifade edilebilmektedir (Tarı, 2015: 452).

$$Y_t = \alpha_{10} + \sum_{i=1}^p \alpha_{11i} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \alpha_{12i} X_{t-i} + u_{1t} \quad (10)$$

$$X_t = \alpha_{20} + \sum_{i=1}^p \alpha_{21i} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \alpha_{22i} X_{t-i} + u_{2t} \quad (11)$$

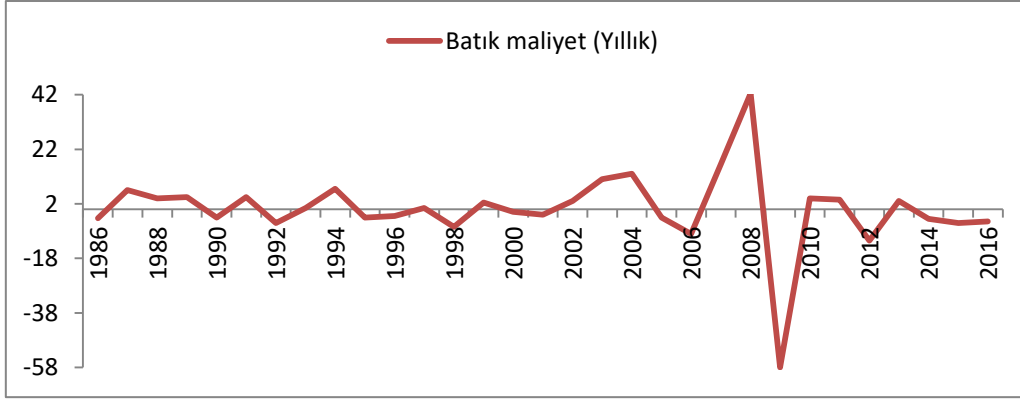
Modele ait değişkenler üzerinden yapılan Vektör Otoregresif Modeline (VAR) ait etki tepki fonksiyonu aşağıdaki gibidir;



Grafik 3: Etki Tepki Grafiği<sup>vi</sup>

Etki-tepki grafiğinin sonuçlarına göre denizcilik piyasasındaki kar oranları potansiyel rekabeti pozitif yönde önce artan sonra azalan şekilde yaklaşık olarak 5 dönem boyunca etkilemektedir. Yani navlun oranlarının hata terimine verilecek bir birimlik şok yeni gemi inşa kontratlarını 5 dönem – 15 ay boyunca etkisi altına almakta olup etkinin yönü pozitiftir. Böylece yarışılabilirlik teorisinin kar oranlarının yüksek / düşük olması potansiyel rekabeti artıracaktır / azaltacaktır şartı denizcilik piyasası açısından sağlanmıştır sonucuna ulaşılmıştır.

Denizcilik piyasasında incelenmesi gereken diğer bir faktör ise batık maliyet kavramıdır. Piyasaya girişte dikkate alınması gereken en önemli maliyet kalemi gemi maliyetidir. Özellikle piyasadaki çıkış aşamasında geminin ikinci el fiyatı önemli rol üstlenmektedir. Grafik 4'de 1986–2016 yılları arasında 5 yaşındaki 70.000 DWT'lik bir kuru yük gemisinin bir önceki yıla göre değer değişimleri gösterilmiştir.



Grafik 4: Yaşındaki 70.000 DWT'lik Kuru Yük Gemisine ait Değer Değişim Grafiği (Milyon \$)

Kaynak: Tablo 5'teki verilerden elde edilmiştir.

Burada dikkati çeken en önemli nokta, gemi değerinin artış gösterdiği dönemlerdir. Yani bazı dönemlerde piyasaya girişte batık maliyet bulunmamakta aksine piyasaya girişte yatırılan sermaye değer kazanmaktadır. Örneğin, 1986 yılının Ocak ayında 5 yaşına yeni girmiş olan bir kuru yük gemisi satın alınarak piyasaya giriş yapılması ve aynı yıl içerisinde piyasadan çıkış yapılması (vur-kaç girişi) halinde batık maliyet söz konusu olmamakla birlikte, piyasa da hiçbir şekilde faaliyette bulunulmasa dahi piyasadan karlı bir şekilde çıkış imkânı olacaktır.

Bir firmanın piyasadan çıkış kararını toplam gelirlerinin toplam maliyetlerinden büyük olduğu herhangi bir noktada alabileceği bir önceki bölümde açıklanmıştır. Yani;  $\pi_{Qt1} > \alpha C$  olan herhangi bir noktada firma için piyasadan çıkış kararı alınabilmektedir. Yukarıdaki örnekte ise piyasada batık maliyet bulunmadığından “ $\alpha$ ” parametresi negatif değer alacak ve eşitliğin sol tarafı yani faaliyetlerden elde edilecek gelir sıfır olsa dahi firma piyasadan çıkış kararı alabilecektir.

Tablo 5: Denizcilik Piyasasında Batık Maliyet – Milyon \$(Kuru yük Piyasası)

DÖNEM	İkinci El	Batık Mal.	DÖNEM	İkinci El	Batık Mal.	DÖNEM	İkinci El	Batık Mal.	DÖNEM	İkinci El	Batık Mal.
1985 – 1986	9,3	-3,3	1993 – 1994	18,5	7,5*	2001 – 2002	14,0	3*	2009 – 2010	30,0	4*
1986 – 1987	6,0	7*	1994 – 1995	26,0	-3	2002 – 2003	17,0	11*	2010 – 2011	34,0	3,5*
1987 – 1988	13,0	4*	1995 – 1996	23,0	-2,5	2003 – 2004	28,0	13*	2011 – 2012	37,5	-11,5
1988 – 1989	17,0	4,5*	1996 – 1997	20,5	0,5*	2004 – 2005	41,0	-3	2012 – 2013	26,0	3*
1989 – 1990	21,5	-3	1997 – 1998	21,0	-6,5	2005 – 2006	38,0	-9	2013 – 2014	29,0	-3,5
1990 – 1991	18,5	4,5*	1998 – 1999	14,5	2,5*	2006 – 2007	29,0	16,5*	2014 – 2015	25,5	-5
1991 – 1992	23,0	-5	1999 – 2000	17,0	-1	2007 – 2008	45,5	42,5*	2015 – 2016	20,5	-4,5
1992 – 1993	18,0	0,5*	2000 – 2001	16,0	-2	2008 – 2009	88,0	-58	2016 -	16	

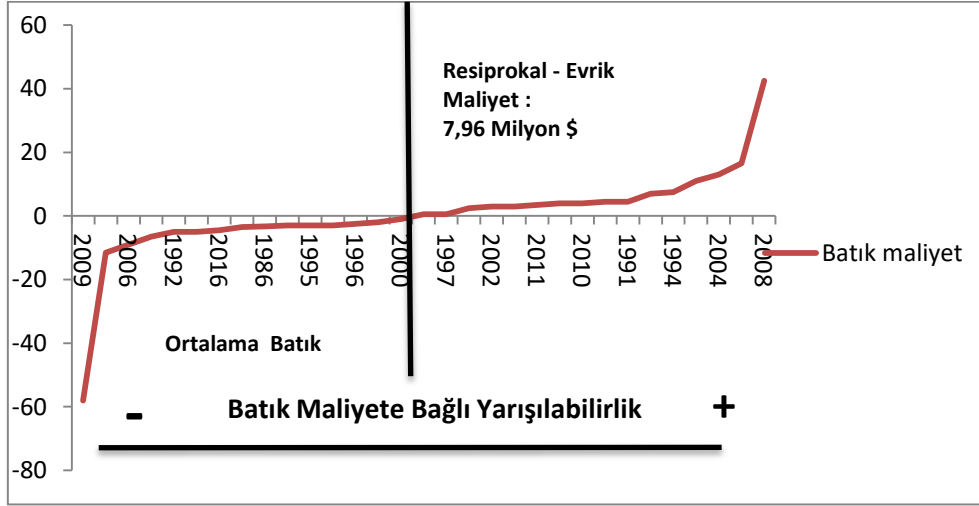
\*Batık maliyet oranlarının negatif olduğu dönemleri göstermektedir. Bu dönemlerde batık maliyet oranını gösteren “ $\alpha$ ” parametresi negatif değerler aldığından aynı faaliyet dönemi içerisinde piyasadan çıkış yapılması halinde batık maliyet söz konusu olmamaktadır.

Kaynak: İkinci el gemi fiyatları 1985 – 2016 arası Review of Maritime Transport raporlarından derlenmiştir. Batık maliyet tutarları bir önceki yıl ikinci el değerinden çıkarılarak elde edilmiştir.

70.000 DWT'lik 5 yaşındaki bir kuru yük gemisi için 1985 – 2016 dönemlerine ait ikinci el fiyatları ve 1986 – 2016 yıllarına ait batık maliyet tutarları Tablo 5'de gösterilmektedir.

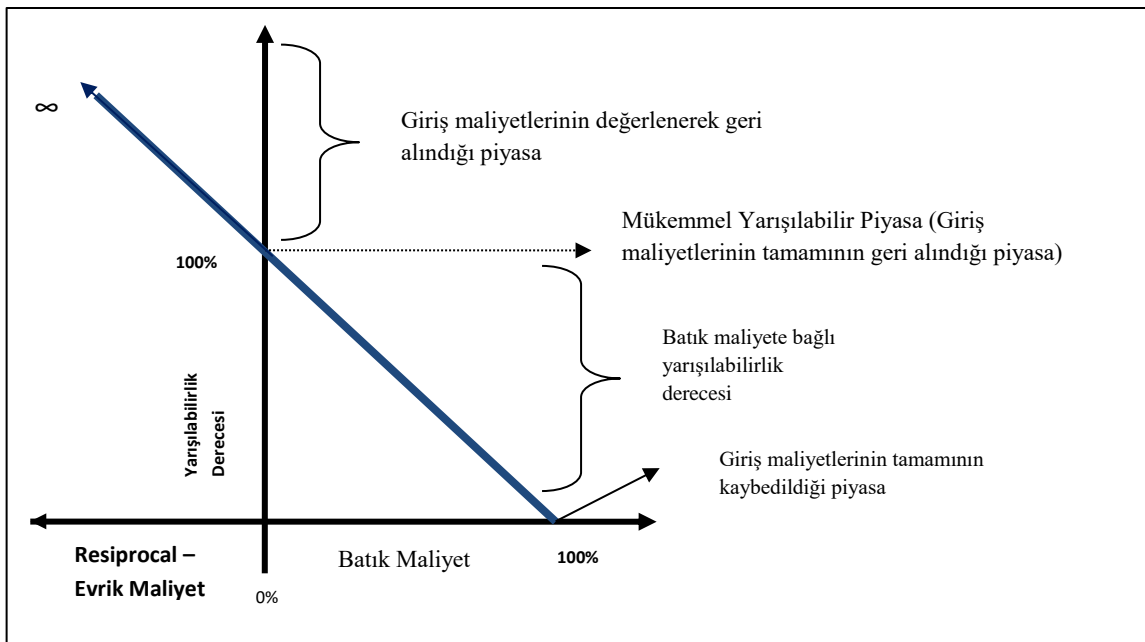
Batık maliyetin negatif ve pozitif olduğu dönemleri ayrıştırabilmek için aşağıdaki grafik çizilmiştir. Bu grafikten yola çıkarak 1986–2016 dönemleri arasındaki ortalama batık maliyet tutarını hesaplayabilmek imkanı bulunmaktadır. Grafik 5'de yıllar periyodik olarak değil, batık maliyet tutarlarına göre büyükten küçüğe (soldan sağa) doğru sıralanmıştır. Örneğin 2008 yılında 5 yaşındaki bir kuru yük gemisiyle piyasaya

giren ve 2009 yılında piyasadan çıkma kararı alan bir firma için batık maliyet tutarı yaklaşık olarak 60 mil. \$ olmuştur. Aynı şartlar altında 2007 yılında piyasaya giriş yapan ve 2008 yılında piyasadan çıkış kararı alan bir firma için batık maliyet bulunmamakta aksine piyasaya girişte yatırmış olduğu sermayede yaklaşık olarak 45 mil. \$ artış sağlanmıştır. Böyle bir firma bir sene zarfında faaliyette bulunmasa dahi piyasadan sermayesindeki artış miktarı kadar pozitif kar ile ayrılma fırsatını yakalamıştır. Grafikte bulunan siyah hattın sol tarafında bulunan yıllarda batık maliyete bağlı olarak yarışılabilirlik derecesi zayıftır ve batık maliyetler piyasaya giriş engeli oluşturmaktadır. Hattın sağ tarafında bulunan yıllarda ise firmaların piyasaya giriş aşamasında batık maliyetleri dikkate alma gibi bir zorunlulukları bulunmamaktadır.



Grafik 5: 1986 – 2016 Yılları Arasında Batık Maliyet Tutarlarının Dönemsel Ayrımı  
(5 yıllık 70.000 DWT Kuru yük Gemisi için)

Batık maliyetin söz konusu olduğu yıllarda ortalama batık maliyet tutarı 8 mil. \$'dır<sup>vii</sup>. Batık maliyetin söz konusu olmadığı yıllarda ise sermayenin (gemi değerinin) artışı ortalama olarak 7,96 mil \$'dır. Batık maliyetten farklı olarak sermayenin değerinin arttığı bu kısma yazarlarca resiprokal–evrik maliyet<sup>viii</sup> ismi verilmiştir. Resiprokal maliyet, piyasaya giriş sürecinde yatırılan sermayenin piyasadan çıkış kararı alındığı andaki artı değerini temsil etmektedir. Şekil 5'de batık maliyet ve resiprokal maliyet ayrımı yapılmıştır.



Şekil 5: Batık maliyet ve Resiprokal – Evrik Maliyet

Bu bilgilere göre 1986–2016 dönemi arasında vur–kaç şeklinde piyasaya girecek (bu çalışmada vur–kaç süresi bir yıldan küçük olan zaman dilimi olarak alınmıştır) ortalama batık maliyet tutarı yaklaşık olarak 40 bin \$ (ortalama batık maliyet–ortalama resiprokal maliyet) civarındadır. Diğer taraftan 1986–2016 yılları arasında 5 yaşındaki 70.000 DWT’luk bir kuru yük gemisinin ortalama değeri 25 mil. \$’dır (Tablo 5’e bakınız). Bu kapsamda 1986–2016 dönemi arasında batık maliyet oranının ortalama % 0,16 olduğu sonucuna varılmıştır. Yani piyasaya girişte yatırılan sermaye piyasadan çıkış kararı alındığında ortalama olarak % 0,16 oranında değer kaybetmektedir. Bu oran denizcilik piyasası için batık maliyet oranlarının çok düşük olduğu anlamına gelmektedir<sup>ix</sup>.

Deniz taşımacılığı piyasası için genel olarak varılan sonuçlar;

- Deniz taşımacılığı piyasasında fiyatların ve dolayısıyla karların arttığı / azaldığı bir durumda piyasaya yeni gemiler giriş sayısı artmakta / azalmaktadır. Kar oranlarına bağlı olarak piyasadaki hizmet hacminin artması yönündeki bu eğilim, piyasaya girişte herhangi bir engelin bulunmadığı anlamına gelmektedir.

- Deniz taşımacılığı piyasasının kuru yük taşımacılığı sektöründe batık maliyet oranları dönemler arası büyük farklılık göstermekle birlikte ortalama olarak çok düşük seviyededir<sup>x</sup>. Dönemler arasında batık maliyetin yanında resiprokal – evrik maliyete de rastlanmaktadır.

- Batık maliyet oranlarının düşük olması aynı zamanda firmanın faaliyetlerinden elde ettiği kazançların kısa süre içerisinde batık maliyetlerini karşılayacağını ve pozitif kar ile piyasadan çıkış kararı alabileceğini göstermektedir.

Varılan sonuçlar deniz taşımacılığı piyasasının yarışılabilir piyasalar yaklaşımının üç önemli özelliğini karşıladığını göstermektedir. Kar oranlarının yüksek olması durumunda piyasadaki rekabetin ve kapasitenin artması, ortalama batık maliyet oranlarının düşük olması ve batık maliyetlerin düşük olması sonucunda piyasanın vur – kaç girişlerine fırsat tanınması. Bunlara ilave olarak kar oranına bağlı potansiyel rekabetin artması ve batık maliyet oranının düşük olması piyasanın yarışılabilirlik derecesinin de yüksek olduğunu göstermektedir.

## SONUÇ

Dünya denizcilik piyasası için yapılan ampirik çalışmalar neticesinde denizcilik piyasasında batık maliyet oranının çok düşük olduğunu ve piyasadaki kar oranları ile piyasaya girişlerin teşvik edildiği yönünde iki önemli sonuca varılmıştır. Artan fiyatlarla beraber fiili olarak piyasaya girişlerin gerçekleşmesi (piyasadaki gemi sayısının yani taşıma kapasitesinin artması) ve yeni girişlerin fiyatları tekrar aşağıya çekmesi denizcilik piyasasının Yarışılabilir Piyasa olduğunu doğrular niteliktedir.

Literatürdeki diğer çalışmalarda denizcilik sektörünün sadece düzenli hat taşımacılığı piyasası incelenmiştir. Bu çalışmada ise bir bütün olarak dünya denizcilik piyasası hakkında sonuçlara ulaşılmıştır. Varılan sonuçlar Davies (1986, 1989 ve 1990), Zerby (1988), Frank ve Bunel (1991), Shashikumar (1995) ve Hirata’nın (2017) bulgularını destekler niteliktedir.

Çalışmada yarışılabilirlik derecesini etkileyen faktörler açıklanmış ve vur–kaç girişlerinde firmanın piyasadan çıkış zamanlaması teorik olarak gösterilmiştir. Piyasadan çıkışın firma faaliyet karının batık maliyete eşit olduğu noktadan sonra gerçekleşebileceği ve bu zaman aralığı ne kadar kısa ise piyasanın vur – kaç girişlerine o kadar açık olacağı sonucuna varılmıştır. Denizcilik piyasası açısından ise bazı dönemlerde bu eşitlik çok kısa zaman içerisinde sağlanabilirken, bazı dönemlerde ise ticaret hacminin azalmasına bağlı olarak düşen gemi fiyatları batık maliyet tutarlarını yukarı çekmekte ve piyasadan pozitif kar ile ayrılma imkânının ortadan kalktığı görülmektedir.

Diğer çalışmalardan farklı olarak denizcilik piyasasında resiprokal (evrik) maliyetin varlığı tespit edilmiştir. Evrik maliyet piyasaya giriş maliyetlerinin piyasadan çıkışta değer kazanan kısmı olarak

tanımlanabilir. Denizcilik piyasasında; özellikle talep şokları karşısında yeni gemi inşa süreçlerinin zaman almasından dolayı arz tarafının hemen tepki verememesi sonucunda gemi fiyatlarının aşırı yükselmesi resiprokal - evrik maliyetlere sebep olabilmektedir. Bu ise kısa süreli faaliyetlerde yani vur – kaç girişlerinde faaliyet karından daha çok sermaye kazancının öne çıkmasına sebep olurken, uzun süreli faaliyetlerde ise ortalama batık maliyet tutarını aşağı çeken bir etkiye sahip olmaktadır.

Denizcilik piyasasının yarışılabilir piyasalar modeline ait şartların birçoğunu sağlamasının en önemli sebepleri ise; ilk olarak giriş sermayesinin çok büyük bir kısmını oluşturan gemiler için çok etkin ve hızlı işleyen bir ikinci el piyasasının olması ve gemilerin piyasalar arasında geçişlerinin kolay ve kısa süre içerisinde gerçekleştirilmesi gösterilebilir. Diğer taraftan piyasaya girişte herhangi bir hukuki engelin bulunmaması ve denizyolu taşımacılığı piyasasına olan talebin inişli çıkışlı süreçleri olmasına rağmen daima potansiyel talebin var olması piyasanın arz tarafını canlı ve dinamik tutmaktadır. Sonuçta bu olgular piyasa etkinliğinin sağlanmasında önemli roller üstlenmektedir.

## KAYNAKLAR

- ARKES, H.R. VE BLUMER, C. (1985), The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 124 - 140.
- BAILEY, E.E VE PANZAR, J.C. (1981) , The Contestability of Airline Markets During the Transition to Deregulation. *Law and Contemporary Problems*(44), 125 - 145.
- BAILEY, E.E. VE BAUMOL J.W. (1984) , Deregulation and the Theory of Contestable Markets. *Yale Journal on Regulation*(1), 111 - 137.
- BAIN, J. (1996), Barriers to New Competition. *European Journal of Political Economy*, 211 - 223.
- BAUMOL, W.J. VE LEE, K.S. (1991), Contestable Markets, Trade and Developments. *The World Bank Observer*(6), 1-17.
- BAUMOL W.J. VE WILLING R.D. (1986), Contestability: Developments since the Book. *Oxford Economics Papers*(38), 9-36.
- BAUMOL W.J., PANZAR J.C. VE WILLIG R. D. (1983), Contestable Markets and the Theory of Industry Structure: A Review Article. *Journal of Economic Literature*(21), 981 - 990.
- BAUMOL, W. (1982), Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. *American Economic Association*(72), 1-15.
- BOCUTOĞLU, E. (2016), İktisadi Düşünceler Tarihi. Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.
- BRATLAND, J. (2003), Contestability: A New Theory of Natural Monopoly . Washington D.C.: U.S. Department of The Interior .
- MCCONNEL C VE BRUE S. (1993), *Microeconomics*. Newyork: McGraw Hill Inc.
- ÇERMİKLİ, H. (1997), Yarışılabilir Piyasalar Teorisi, Charter Firmalar ve Avrupa Uluslararası Sivil Havacılık Piyasası. *Ekonomik Yaklaşım*, 8(26), 105-117.
- ÇERMİKLİ, H. (2002), Piyasa Gücü ve Firma Davranışları. Ankara: Atlas Yayın Dağıtım.
- ÇOBAN, O. (2003), Endüstri İktisadı ve Oyun Teorisi. Bursa: Ekin Kitapevi.
- DAVIES, J. (1986), Competition, Contestability and the Liner Shipping Industry. *Journal of Transport Economics and Policy*(16), 299-312.
- DAVIES, J. (1990), Destructive Competition and Market Sustainability in the Liner Shipping Industry. *International Journal of Transport Economics*(16), 227 - 245.
- FRANK, B VE J.C. BUNEL. (1991), Contestability, competition and regulation, The case of liner shipping. *International Journal of Industrial Organisation*, 9, 141-159.
- GALE, D. (1987), Limit Theorems for Markets with Sequential Bargaining. *Journal of Economic Theory*, 20 - 54.
- GELLES, G.M. VE MITCHELL D.W. (1996), Return to Scale and Economies of Scale. *Journal of Economic Education* , 259 - 261.
- GÖKÇE, A. (2002), İMKB'de Fiyat Hacim İlişkisi: Granger Nedensellik Testi. Ankara: Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi.
- GRANGER C.W.J. (1969), Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 424 - 438.
- GÜNALP, B. VE ÖZEL, H. (2005), Rekabet Politikalarının Esasları. *Piyasa Dergisi*(1), 64 - 84.

- HIRATA, E. (2017), Contestability of Container Liner Shipping Market in Alliance Era. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*(33), 27 - 32.
- JANKOWSKI, W. (1989a), Competition, Contestability and the Liner Shipping Industry; a Comment. *Journal of Transport Economics and Policy*, 199-203.
- JANKOWSKI, W. (1989b), The Development of Liner Shipping Conferences: A Game Theoretical Explanation. *International Journal of Transport Economics* (16), 313 - 328.
- KAHRAMAN, S. NART, E.Ç. (2008), Yarışılan Piyasa. *Journal of Yaşar University*, 3(10), 1301 - 1312.
- KAPLAN, R.T, LUSKI, I. VE WETTSTEIN, D. (2002), Innovative Activity and Sunk Cost. *Department of Economics Ben-Gurion University of the Negev*, 1 - 43.
- KAZGAN, G. (2012), İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi. İstanbul: Remzi Kitapevi.
- KOREEDA, M. (1989), Contestable Market and Cost Structure. *Nagasaki University's Academic Output*, 19 - 29.
- MACLEOD, W.B. (1987), Entry, Sunk Cost and Market Structure. *The Canadian Journal of Economics*(20), 140 - 151.
- PEARSON, R. (1987), Some doubts on the contestability of liner shipping markets. *Maritime Policy and Management*(14), 71-78.
- REVIEW OF MARITIME TRANSPORT. (1985 - 2016), New York and Geneva: UNCTAD.
- SAVAŞ, V. (2007), İktisadın Tarihi. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- SAYERS, C. (1986), Contestability Theory An Assessment of its Relevance to Australian Liner Shipping . *Bureau of Transport Economics* , 1-30.
- SHASHIKUMAR, N. (1995), Competition and models of market structure in liner shipping. *Transport Reviews*(15), 3-26.
- SMITH, W.R. (1956), Product Differentiation and Market Segmentation as Alternative Marketing Strategies. *American Marketing Association*, 3 - 8.
- STOPFORD, M. (2016), Denizcilik Ekonomisi. (O. Duru, Çev.)
- SUTTON, J. (1991), Sunk Cost And Market Structure. Massachusetts, London: MIT Press.
- TARI, R. (2015), Ekonometri. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- WANG, H. VE YANG B.Z. (2001), Fixed and Sunk Costs Revisited. *The Journal of Economic Education*(32), 178-185.
- WEITZMAN, M. L. (1983), Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure: Comment. *The American Economic Review*(73), 486-487.
- ZERBY, J. (1988), Clarifying some issues relating to contestability in liner shipping. and perhaps eliminating some doubts. *Maritime Policy and Management*(15), 5-14.

<sup>i</sup> Bu, girişin tamamen kolay ya da maliyetsiz olduğu anlamına gelmemektedir. Potansiyel firmaların, piyasaya girerken üretim tekniği ve ürün kalitesi açısından herhangi bir dezavantaja sahip olmaması anlamına gelmektedir.

<sup>ii</sup> Bu denklemde; “ **P**:ürün / hizmet fiyatını, **Q<sub>it</sub>** : faaliyet süresi boyunca ( $t_0 - t_1$ ) satılan toplam ürün / hizmet miktarını **c** :tek bir ürün / hizmetin maliyetini **C** : piyasaya giriş esnasında yatırılan toplam sermaye miktarını **C\*** :Piyasadan çıkış anında sermayenin değerini” temsil etmektedir.

<sup>iii</sup> Piyasaya girişteki sermaye maliyeti hariç tutularak tek bir üründen elde edilen karı göstermektedir.

<sup>iv</sup> Bu durum klasik teorinin kabul ettiği Sylospostülasının reddi anlamına gelmektedir. Sylospostülasına göre yerleşik firmaların üretim miktarları piyasaya girişlere karşı duyarsız ve sabit kabul edilirken, yarışılabilir piyasalar yaklaşımında potansiyel rakipler fiyat kırarak yerleşik firmaların piyasa paylarının tamamını ya da bir kısmını ele geçirebileceğinden yerleşik firmaların satışları sabit değildir ve düşürülebilir.

v Burada sadece dünyadaki kuru yük taşımacılığına ait değerleri temsil eden endeks ile tüm ticari gemi tiplerine ait sipariş sayıları karşılaştırılmıştır. Baltık kuru yük endeksinin seçilmesinin sebebi, söz konusu endeksin tüm otoritelerce dünya ticaret hacmi ve denizcilik piyasası için öncü bir endeks olarak gösterilmesi sebebiyledir.

vi Var modeline ait gecikme uzunluğu “1” olarak belirlenmiş olup, dışsal değişken olarak navlun oranları içsel değişken olarak ise kontrat sayıları girilmiştir. Yapılan testler sonucunda tüm karakteristik köklerin 1’den küçük olduğu ve birim çember içerisinde kaldığı görülmüştür. Değişkenlerin her ikisi de durağandır ve model kararlı yapıdadır.

vii Toplam batık maliyet tutarı toplam yıl sayısına bölünerek bulunmuştur (Tablo 5’e bakınız).

viii Resiprokal – evrik maliyet kavramı, giriş maliyetinin kara dönüştürülebilir kısmı olarak kullanılmıştır.

ix Bu hesaplama piyasaya vur kaç şeklinde giren ve 1 seneden daha az süre zarfında piyasada faaliyet gösteren firmalar için yapılmıştır. Piyasada uzun dönemli kalan firmalar için batık maliyet tutarları değişecektir.

x Denizcilik piyasasının tek bir sektörü olan kuru yük taşımacılığında kullanılan ortalama büyüklükteki bir panamax geminin kullanılması sadece o sektöre ait batık maliyet oranları hakkında fikir vermekle birlikte, gerek denizcilik sektöründeki öncü göstergelerin ve gemi değerlerinin birlikte hareket etmesi, gerekse de kuru yük taşımacılığının piyasanın ve dünya ticaretinin önemli bir bölümünü teşkil etmesinden dolayı, parçadan hareketle bütün hakkında sonuç çıkarılmış ve “tüm denizcilik piyasası” için tek bir sonuca varılmıştır.



*Araştırma Makalesi/Research Article*

**DETERMINATION OF THE FINANCIAL SUPPORT REQUIRED BY THE  
FAMILIES WITH DISABILITIES TO ACHIEVE STANDARD LIFE CONDITIONS  
WITH THE AHP METHOD**

***AHP YÖNTEMİ İLE ENGELLİ BİREYE SAHİP AİLELERİN STANDART HAYAT  
ŞARTLARINA ULAŞABİLMELERİ İÇİN GEREKLİ FİNANSAL DESTEĞİN BELİRLENMESİ***

**Fatih ECER**

Afyon Kocatepe University, Department of Business Administration, fecer@aku.edu.tr,  
<http://orcid.org/0000-0002-6174-3241>

**Ayşe Övgü KINAY**

Dokuz Eylül University, Department of Computer Science, ovgu.tekin@deu.edu.tr,  
<http://orcid.org/0000-0001-9908-8652>

**Efendi NASİBOĞLU**

Dokuz Eylül University, Department of Computer Science, efendi.nasibov@deu.edu.tr,  
<http://orcid.org/0000-0002-7273-1473>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 29.05.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 13.11.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.428401

**Abstract**

Financial difficulties make it difficult for families with disabilities to live a standard life. In this study, a model is developed to estimate the required financial support for the families with disabilities that ensures them to have lives like the families with non-disabilities by considering main consumption groups. Hence, the aim of the study is to determine the financial support for families with disabilities that need to have the same life standards as other families by taking into consideration main consumption groups. In the analyses, the Household Budget Survey (HBS) data prepared by Turkish Statistical Institute (TurkStat) are utilized. Furthermore, 101,504 households are included in the analysis. During the development of the model, the AHP method is used. Besides, a sensitivity analysis is conducted to demonstrate the stability of the proposed model. Moreover, the suggested model considers families having different individuals as well.

**Keywords:** Disability, Consumption, Household Budget Survey, AHP.

**Öz**

Maddi güçlükler, engelli bireye sahip ailelerin standart bir yaşam sürmelerini zorlaştırmaktadır. Bu çalışmada, temel tüketim grupları göz önünde bulundurularak engelli bireye sahip ailelerin, engelli bireye sahip olmayan aileler gibi hayatlarını sürdürebilmeleri için gerekli finansal desteği tahmin etmek üzere bir model geliştirilmiştir. Çalışmanın amacı, ana tüketim gruplarını göz önünde bulundurularak engelli bireye sahip ailelerin diğer ailelerle aynı yaşam standartlarına sahip olmaları için gereken finansal desteğin belirlenmesidir. Analizlerde, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından hazırlanan Hanehalkı Bütçe Anketi (HBA) verileri kullanılmıştır. Analizlere 101.504 hane dahil edilmiştir. Modelin geliştirilmesi sırasında AHP yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca önerilen modelin kararlılığını göstermek için bir duyarlılık analizi yapılmıştır. Önerilen model, farklı sayıda bireye sahip aileleri de dikkate almaktadır.

**Anahtar Kelimeler::** Engellilik, Tüketim, Hanehalkı Bütçe Anketi, AHP

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

**Çalışmanın Amacı:** Çalışmanın amacı, ana tüketim gruplarını göz önünde bulundurarak engelli bireye sahip ailelerin diğer ailelerle aynı yaşam standartlarına sahip olabilmeleri için gerekli olan finansal desteğin belirlenmesidir. Finansal destek miktarını tespit etmek için AHP yöntemi temelli bir model önerisinde bulunulmuştur.

**Araştırma Soruları:** Engelli bireye sahip aileler ile diğer aileler arasında ana harcama gruplarına göre fark var mıdır? Tüketim ana gruplarının önem ağırlıkları nedir? Engelli bireye sahip ailelerin ihtiyaç duydukları finansal destek ne kadardır?

**Literatür Araştırması:** Son yıllarda literatürde, engellilik konusuna artan bir ilginin olduğu görülmektedir. Aile bağlamında engellilik çalışması çerçevesinde de birçok çalışma yapılmıştır. Özellikle sosyal, psikolojik, psikososyal ve hizmet desteği çerçevesinde yapılmış çalışmaların oldukça fazla olduğu dikkat çekmektedir. Ancak finansal desteğe yönelik çok az sayıda çalışmanın olduğu söylenebilir.

**Veri:** Analizlerde kullanılan veriler, TÜİK tarafından hazırlanan hanehalkı bütçe anketinden (HBA) derlenmiş olup 2002-2011 yılları arasındaki on yılı kapsamaktadır. Bu anketle, ailelerin tüketim alışkanlıkları, tüketim harcamaları türleri, hanelerin sosyoekonomik özellikleri, hanehalkı üyelerinin istihdam durumu, hane halkının toplam geliri, gelir kaynakları vb. gibi bilgiler toplanmaktadır. Veriler uzun ve zorlu bir çalışmanın ardından analizlere uygun hale getirilmiştir. Bu süreçte, MS SQL ve MS Excel'de çeşitli programlama teknikleri kullanılmıştır.

**Yöntem:** Çalışmada analitik hiyerarşi yöntemi (AHP) kullanılmıştır. Önce, 12 temel harcama grubunun önem ağırlıkları karar vericilerin değerlendirmeleri esas alınarak belirlenmiştir. Burada, değerlendirmelerin tutarlılığının da kontrol edildiğini belirtmek gerekir. İkinci aşamada ağırlıklar normalize edilmiştir. Üçüncü aşamada, engelli bireye sahip olan ailelerle diğer aileler arasındaki tüketim harcaması farkları hesaplanmıştır. Son aşamada ise finansal destek miktarı hesaplanmıştır. Hesaplama yapılırken tüketim harcamalarının normalize edilmiş önem ağırlıkları ile üçüncü aşamada elde edilen değerlerden yararlanılmıştır.

**Değerlendirme ve Sonuç:** Çalışma sonucunda 12 temel harcama grubu içinde en önemli görülen harcama kalemleri sırasıyla giyim ve ayakkabı; mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri ile eğitim hizmetleri olmuştur. Restoran ve otel harcama grubunun ise en az önemli görülen harcama kalemi olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca engelli bireye sahip olan aileler ile diğer aileler arasındaki harcama miktarı farkları 12 temel harcama grubu bakımından ailelerdeki fert sayıları da dikkate alınarak hesaplanmıştır. Çalışmanın sonuçları, engelli bireye sahip olan ailelerin diğer ailelere göre daha fazla harcama yaptıklarını göstermiştir. Özellikle sağlık grubu ile alkollü içecekler, sigara ve tütün grubunda engelli bireye sahip olan ailelerin daha fazla harcama gerçekleştirdikleri belirlenmiştir. Elde edilen bir diğer bulguya göre ailedeki fert sayısı arttıkça ihtiyaç duyulan finansal desteğin azalmasıdır. Bunun nedeni olarak ailedeki fert sayısını artmasıyla birlikte çalışan birey sayısının artması ve dolayısıyla haneye giren toplam gelirin artması olduğu söylenebilir. Çalışmada, ailelerdeki fert sayıları dikkate alınarak da analizler yapılmıştır. Buna göre engelli bireye sahip ve iki kişilik ailelerin aylık yaklaşık 138 \$ finansal desteğe ihtiyaç duydukları belirlenmiştir. Ayrıca bu aileler en fazla yiyecek ve alkolsüz içecekler grubunda desteğe ihtiyaç duymaktadırlar. Çalışma, engelli bireye sahip ve üç kişilik ailelerin aylık yaklaşık 97 \$ finansal desteğe ihtiyaç duyduklarını ortaya koymuştur. Bu ailelerin en fazla desteğe ihtiyaç duydukları harcama grubu giyim ve ayakkabı olmuştur. Engelli bireye sahip ve dört kişilik aileler aylık yaklaşık 78 \$ desteğe ihtiyaç duymaktadırlar ve en fazla yiyecek ve alkolsüz içecekler grubunda desteklenmeleri gerekmektedir. Engelli bireye sahip ve beş kişilik aileler aylık yaklaşık 50 \$ desteğe ihtiyaç duymakta olup en fazla giyim ve ayakkabı grubunda desteklenmeye ihtiyaç duymaktadırlar. Aylık yaklaşık 23 \$ finansal desteğe ihtiyaç duyan engelli bireye sahip ve altı kişilik aileler en çok konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar harcama grubunda desteklenmelidirler. Bunlara ek olarak engelli bireye sahip olan yedi, sekiz ve dokuz kişilik aileler ise sırasıyla aylık 26 \$, 15 \$ ve 4 \$ finansal desteğe gereksinim duymaktadırlar. Son olarak, önerilen modelin sağlamlığını ve kararlılığını göstermek için bir duyarlılık analizi yapılmıştır. Duyarlılık analizine göre harcama gruplarının önem ağırlıkları değiştiğinde, finansal destek miktarında farklılıklar ortaya çıkmıştır. Ancak, engelli bireye sahip aileler için finansal destek ihtiyaçları sırası aynı kalmıştır.

## INTRODUCTION AND MOTIVATION FOR THE STUDY

The International Classification of Functioning, Disability and Health (ICF) defines disability as an umbrella term for impairments, activity limitations, and participation restrictions (WHO, 2011). However, the social model of disability defines disability as an outcome of the interaction of a person's functional status and their environment (Braithwaite and Mont, 2008).

More than a billion people are estimated to live with some form of disability, or about 15% of the world's population. This is higher than previous World Health Organization (WHO) estimates, which date from the 1970s and suggested around 10%. According to the most recent World Health Survey around 785 million (15.6%) persons 15 years and older living with a disability and 110 million people (2.2%) of them have very significant difficulties in functioning (WHO, 2011). It is predicted that roughly one of ten people in developing countries is disabled (Braithwaite and Mont, 2008). For instance, it is estimated that approximately 20% of the UK's people of working age are disabled and UK had the second highest incidence of disability among the 15 EU countries in 2002 (Jones et al., 2007). Furthermore, there are roughly 3 million disabled people in Italy, accounting for 5% of all people aged 5 and over living in a family (Rosano et al., 2009). The American Community Survey (ACS) predicts that the overall proportion of people with disabilities in the United States is 12.6% (Lewis, 2017). However, there is no enough information on the number and proportion of disabled people and their socioeconomic characteristics in Turkey. Yet, we merely know total disability proportion in the overall population is 12.29 % (TurkStat, 2002). Thus, there is a general lack of awareness in Turkey, concerning the needs of families with disabilities.

In recent years, there has been an increasing interest in disability issues. Many studies have developed around the study of disability in the family context (Holmbeck et al., 2002; Jiyeon et al., 2002; Neely-Barnes and Marcenko, 2004; Saunders, 2005; Heller et al., 2007; Turnbull et al., 2007; Mitchell, 2007). In addition, a significant body of research has developed around the study of disability in the support context: social (Schulz and Decker, 1985; Wilcox et al., 1994; Sugisawa et al., 1994; Braithwaite et al., 1999; Allen et al., 2000; De Leon et al., 2001; Taylor and Scott, 2004; Yang, 2006; Lippold and Burns, 2009; Devereux et al., 2009; Bierman and Statland, 2010), psychosocial (Dalagdi et al., 2014; Patrick et al., 1986), psychological (Campbell et al., 2012; Livneh, 2012), and service (Sloper, 1999; Gilligan and Taylor, 2008; Baxter and Glendinning, 2010; Maddison and Beresford, 2012). Financial support is one of a number of ways that families with disabilities can be supported. However, only a few studies (Darling and Author, 2016; Canarslan and Ahmetoğlu, 2015; Doessel and Williams, 2011; Fujiura, 2010; Braddock, 2009; Braddock, 2007; Braddock, 2002) have examined the financial support for families with disabilities. Among these, for example, Braddock (2002) emphasized that public support for disability programs in the United States totaled \$294 billion in 1997. In addition, nationally, 52% of public long-term care financial resources supported persons with disabilities in institutions, although great variation existed between states and across disability groups. According to Braddock (2007), the total public spending on intellectual disability in the United States was estimated to be \$82.57 billion in 2004. Again, with respect to Braddock (2009), public spending on institutional, nursing home facilities and the parallel system of community-based programs for people with disabilities consumed approximately \$181.7 billion in the USA in 2006. Fujiura (2010) used data from the 2007 American Community Survey and found 32.3% of the family-based population of adults with disabilities needed financial support. Among those meeting the support test, approximately 4 in 10 lived in households where the primary income earner was 60 years or older. Canarslan and Ahmetoğlu (2015) determined that the economic level of the families with disabilities had an effect on the quality of life. Finally, Darling and Author (2016) deal with the costs of disability in childhood.

People with disabilities need more money in attempting to maintain or improve their quality of life. Despite the fact that incomes are similar, families with disabilities achieve a lower standard of living than those of non-disabled households because disability generates extra costs of living (Zaidi and Burchardt, 2005). Disabled people suffer from at least two types of material disadvantages: they earn less income than the non-disabled, and because of their special needs, they need more income to achieve similar functioning (Robeyns, 2006). For instance, a person with disabilities need for a mobility taxi to bring her work represents an additional resource not required by a non-disabled worker. The difference in cost of using the mobility taxi compared to the cost incurred by a non-disabled person (e.g., own car) represents the additional resource required because of disability (Wilkinson-Meyers et al., 2010). Although the relation between disability and extra demand for money has been studied previously (Matthews and Truscott, 1990; Jones and O'Donnell, 1995; Martin and White, 1988; Klavus, 1999; Kuklys, 2005; Zaidi and Burchardt, 2005; Saunders, 2005), financial support of families with disabilities as to consumption expenditures has received little attention. To sum up briefly, growing demand for direct care personnel and the dearth of affordable and accessible housing alternatives may expand the need for financial support (Fujiura, 2010).

The efforts to facilitate daily activities of disabled people have recently increased. Examples include reorganizing the buses and walkways, building elevators in subways and special restrooms in shopping centers so that people using a wheelchair can move conveniently. Although these services are of great importance from a welfare state perspective, it should also be kept in mind that financial constraints may keep disabled people from benefiting from these services. For example, if the budget of a family with disabilities is not good enough to afford to eat at a restaurant designed for disabled people or to send their disabled children to a private school in which there is an elevator, all these efforts to give the disabled individuals a better life become useless. In short, families with disabilities need financial support to have the same life standards as the families without disabilities. Consequently, we purpose to develop a model to determine the financial support for families with disabilities that need to have the same life standards as other families. The model's purpose is not to provide support for all expenditure groups for families with disabilities. In other words, the purpose is not to give the same rate of support for all expenditure groups. In summary, the model has been developed to provide different levels of support for different expenditure groups. The proposed model determines the support families with disabilities need through two stages: (i) identification of main expenditure categories (ii) Determination of financial support for families with disabilities by identifying the differences in expenditures between families with disabilities and other families.

The study proceeds in five parts. The next section describes the data set and methodology. The third section presents a real world application to clarify the proposed model. The fourth section discusses the findings and the last section concludes.

## 1. METHODOLOGY

### 1.1. Household Surveys in Turkey: Survey Design

We obtained data from a national representative data derived from the Turkish Statistical Institute (TurkStat), Household Budget Survey (HBS), Consumption Expenditures, 2002-2011. HBS is designed for the purpose of data collection on socioeconomic status, consumption expenditures and income components in the Turkey by TurkStat. This survey compiles the data on the consumption habits, types of consumption expenditures, socioeconomic characteristics of households, employment status of household members, total income of a household, sources of income and etc. The entire members of the households that live within the borders of Turkey are included within the scope. The household consumption expenditure covers the purchase, consumption of their own production, consumption of the stocks of their own production, goods and services (consumption from in kind income) taken from the working places of the employed members, rental or property income in-kind and the purchase in order to give as a

present/support in the survey month. On the other hand, income covers the data on the available income obtain in the survey month and the last year. Household consumption expenditure covers the value of purchase of various goods and services in the form of advanced or partial payment in order to meet their needs by means of 12 expenditure groups. The outcome variables included these 12 types of consumption expenditures as follows (TurkStat, 2009):

- CE1. Food and non-alcoholic beverages
- CE2. Alcoholic beverages, cigarette and tobacco
- CE3. Clothing and footwear
- CE4. Housing, water, electricity, gas and other fuels
- CE5. Furniture, household appliances, and household care services
- CE6. Health
- CE7. Transportation
- CE8. Communication
- CE9. Entertainment and culture
- CE10. Education services
- CE11. Restaurants and hotels
- CE12. Various good and services

More detailed information about the HBS methodology can be obtained from the Turkish Statistical Institute Web site (<http://www.tuik.gov.tr>).

## 1.2. Data and Methods

The estimation size of all HBSs was designed to represent rural and urban settlements of Turkey. The stratified multi-stage systematic cluster sampling method was used as sampling method. Each interviewer recorded the data on consumption expenditures and income of six sample households as a result of 8 times of visits in a month, including 1 visit prior to the survey month, twice during the 1st and 2nd weeks, once during 3rd and 4th weeks and once following the end of the survey month (TurkStat, 2009). In addition, all surveys were conducted during 1 January-31 December of the relevant year.

**Table 1. Number of people as to HBS**

Date	Urban	Rural	Total
2002	8091	1464	9555
2003	18,278	7486	25,764
2004	5985	2559	8544
2005	5985	2567	8559
2006	5930	2628	8558
2007	5893	2655	8548
2008	5958	2591	8549
2009	6811	3235	10,046
2010	6912	3170	10,082
2011	6873	3045	9918
<i>Total</i>	<i>76,716</i>	<i>31,400</i>	<i>108,116</i>

According to Table 1, it is deduced that the number of the families that are included in the HBS questionnaire from the urban areas is more than the number of the families from the rural areas. And also, most numbers of questionnaires were made in 2003.

We pooled data from 10 survey years. However, the data are conditioned after a long and tough work due to the data is not suitable to make an analysis. During this process, therefore, various programming techniques are used in MS SQL and MS Excel.

The median response rate for these survey years is 75% (range=72%-78%). We limited our analysis to people with disabilities in a sample size of 1855 from 81 provinces. Of the 108,116 households sampled, 1.8% contained at least one disabled member.

### 1.2.1. The AHP method

As one of the most utilized and well known multi-criteria decision making (MCDM) methods, the AHP method is developed by Saaty (1980). AHP has many advantages. For example, AHP provides a measure of consistency in decision makers' judgments or preferences. AHP also allows decision makers to start from pairwise comparisons that are simple enough to work with and often are preferred by the decision makers (Küçük and Ecer, 2008; Gao and Hailu, 2013; Ecer, 2018a; Ecer, 2018b). The basic steps of this method are as follows (Yu et al., 2011; Barker and Zabinsky, 2011; Ecer, 2014).

#### *Step 1: Compose AHP structure*

AHP structures a complex decision situation in terms of hierarchical decision criteria and their associated priorities, balancing the interactions among the criteria and synthesizing the information into a vector of preferences among the alternatives. With the AHP, the objectives, criteria and alternatives are arranged in a hierarchical structure. Usually, a hierarchy has three levels such as goal, criteria, and alternatives.

#### *Step 2: Establish a pairwise comparison matrix*

In order to determine the relative weight of criteria, the second step is the pair comparison of criteria. The pairwise comparison matrix contains numerical judgments assigned for each criterion, sub-criterion and alternative. In AHP, multiple pairwise comparisons are from a standardized comparison scale of nine levels shown in Table 2.

**Table 2. The fundamental scale of pairwise comparisons**

Definition	Value
1	Equal importance
3	Weak importance
5	Essential importance
7	Demonstrated importance
9	Extreme importance
2,4,6,8	Intermediate values

Suppose that  $C = \{C_j, j = 1, 2, \dots, n\}$  be the set of criteria. Evaluation matrix can be gotten, in which every element  $a_{ij} (i, j = 1, 2, \dots, n)$  represents the relative weights of the criteria illustrated:

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \cdots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \cdots & a_{nn} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

where  $a_{ij} (i, j = 1, 2, \dots, n)$  has complied with following condition:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}}, \quad a_{ii} = 1, \quad a_{ji} > 0. \quad (2)$$

**Step 3: Calculate criteria weight**

By the formula:

$$AW = \lambda_{max} W \tag{3}$$

The  $\lambda_{max}$  can be acquired. If the  $\lambda_{max}$  is equal to  $n$  and the rank of matrix  $A$  is  $n$ ,  $A$  is consistent. In this case, the relative criteria can be discussed. The weight of each criterion will be calculated by normalizing any of the rows or columns of the matrix  $A$ .

**Step 4: Test consistency**

AHP must meet the requirement that the matrix  $A$  is consistent. There are two parameter consistency index ( $CI$ ) and consistency ratio ( $CR$ ). Both of them are defined as following:

$$CI = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}, \tag{4}$$

$$CR = \frac{CI}{RI}, \tag{5}$$

where  $RI$  is random index. For different count of criteria, it has different value demonstrated in Table 3. If  $CR$  is less than 0.10, the result can be acceptable and the matrix  $A$  is sufficient consistency. Otherwise, we have to return to step 1 and repeat again.

**Table 3. The relationship between RI value and count of criterion**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0	0	0.52	0.89	1.11	1.25	1.35	1.4	1.45	1.49

**1.2.2. The proposed model**

The stages of the model are shown below:

**Stage 1: Determining the weights**

The weights of consumption items are determined at the first stage of the model. In this first stage where we use the AHP method, 12 main consumption items are ranked through considering their importance by the decision makers. Afterwards, the ranked items are used to generate the AHP matrix as explained in Section 3 in details and the weights are determined.

**Stage 2: Normalization of weights**

At the second stage, the weights of the consumption items are normalized that are obtained in the first stage. The normalization process is performed as formulized in Eq. 6.

$$\overline{W}_i = \frac{W_i}{W_{max}}, i = 1, \dots, n \tag{6}$$

Here,  $n$  represents the number of consumption items,  $\overline{W}_i$  represents the normalized value of  $i^{th}$  consumption item,  $W_i$  represents the importance weight,  $W_{max}$  represents the importance weight of the consumption item with the highest weight.

**Stage 3: Calculation of consumption differences between the families**

At this stage, the consumption differences between the families with non-disabilities and families with disabilities are calculated separately with regard to each consumption item. Eq. 7 is used in the calculation process.

$$P_i = P_{ND_i} - P_{D_i} \text{ if } P_{ND_i} > P_{D_i} \quad (7)$$

Here,  $P_{ND_i}$  represents the consumption of families with non-disabilities,  $P_{D_i}$  represents the consumption of families with disabilities and  $P_i$  represents the consumption difference with regard to  $i^{th}$  consumption group.

#### **Stage 4: Estimating the amount of financial support**

At this last stage, the amount of financial support is calculated. As the  $FS$  represents the amount of financial support, the calculation is performed by using the following formula:

$$FS = \sum_{i=1}^n (P_i) \cdot \bar{W}_i, \text{ if } P_i > 0 \quad (8)$$

## **2. APPLICATION to HBSs DATA**

In this part, an application of the model is given in order to clarify the suggested model. Within this scope, the decision-making team is formed that consist of 33 individuals. The decision makers involve people from different occupational groups (officer, house wife, lawyer, student, servant etc.) and different age groups (18-57). The application of the model can be explained step by step as follows:

*Determining the weights:* Firstly, it is required to generate the AHP matrix in order to determine the weights of main consumption weights. Within this scope, a questionnaire study is applied by using the face to face interview with the decision makers. Firstly, the main consumption groups are numbered from 1 to 12 and the decision makers are asked to rank the consumption groups by considering their importance in order to determine the importance weight of main consumption groups (1: very important, 12: least important). As a result of the questionnaire study, 12 items are ranked differently by 33 different individuals. In the next phase, the differences between the rank values are calculated in order to generate AHP matrix due to both the size of the differences between the rankings (i.e. what is the distance of the consumption group from another consumption group) and their directions (i.e. the importance perception of a consumption group with regard to another consumption group) are important information. Hence, if the main consumption groups are defined as  $C = \{C_j, j = 1, \dots, 12\}$  in this problem,  $(i - j), i = 1, \dots, 11, j = (i + 1), \dots, 12$  difference values are obtained in order to generate the upper triangle of the matrix by using ranking information that are obtained from the questionnaires. It is required to obtain only one value that will represent these values in the AHP matrix due to we would obtain 33 unit difference values for the 33 questionnaires between the first main consumption group and second main consumption group. In this study, the arithmetic mean and median values are examined and it is decided that each difference is represented by median due to the examined values expressed close results. In the following part, the obtained values that are potentially within the  $[-11, 11]$  number interval, are transformed into numerical form suitable for matrix values. In this part, the negative values show that the  $j^{th}$  main consumption group that is used when calculating the difference is more important than the  $(j+1)^{th}$  main consumption group. Therefore, when it is being transformed into AHP matrix through converting their positive values into the inverse of their new values. Another important fact is that the criteria are required to take values between  $[1, 9]$  in the AHP matrix. Thus, the  $[0, 11]$  interval is required to be converted. The preferred method for the conversion in this study is given in Table 4.



**Table 4. Value conversion for the generation of AHP matrix**

Old values	New values
1	0.82→1.00
2	1.64
3	2.45
4	3.27
5	4.09
6	4.91
7	5.73
8	6.55
9	7.36
10	8.18
11	9.00

The values presented in Table 4 are calculated by estimating on the basis of 9, for example, “What is the value of 9 if it is 1 for 11?”. However, the “1” value is used instead of the first value 0.82 due to it represent the equal importance. The conversions can be given as algorithms as follows.

Algorithm (determining the weights).

Step 0. 33x12 matrix is generated from the conducted  $i=1, \dots, 33$  questionnaires as a result of ranking the  $j=1, 2, \dots, 12$  criteria.

Step 1. The difference values for  $(i-j)$ ,  $i=1, 2, \dots, 11; j=(i+1), \dots, 12$  are generated one by one for each questionnaire.

Step 2. The median values are calculated one by one for the difference values with 66 columns that are generated at the Step 1.

Step 3. The obtained median values are placed in the AHP matrix with their new values according to the conversions in Table 4.

Step 4. The consistency of the AHP matrix is calculated.

The AHP matrix that is generated by taking the answers that are given in the questionnaire into account and by using the above algorithm is shown in Table 5.

**Table 5. AHP matrix**

CE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1.00	2.45	0.61	1.64	0.61	1.64	3.27	3.27	1.00	0.61	4.91	1.00
2	0.41	1.00	0.20	0.41	0.20	0.41	1.00	1.00	0.41	0.31	2.45	0.31
3	1.64	4.91	1.00	2.45	1.00	3.27	4.91	5.73	1.64	1.64	6.55	1.64
4	0.61	2.45	0.41	1.00	0.41	1.00	2.45	2.45	0.61	0.41	4.09	0.41
5	1.64	4.91	1.00	2.45	1.00	3.27	4.09	5.73	1.64	1.00	8.18	2.45
6	0.61	2.45	0.31	1.00	0.31	1.00	1.64	2.45	1.00	0.41	4.09	1.00
7	0.31	1.00	0.20	0.41	0.24	0.61	1.00	1.00	0.41	0.24	2.45	0.31
8	0.31	1.00	0.17	0.41	0.17	0.41	1.00	1.00	0.31	0.20	1.64	0.24
9	1.00	2.45	0.61	1.64	0.61	1.00	2.45	3.27	1.00	0.61	4.91	1.00
10	1.64	3.27	0.61	2.45	1.00	2.45	4.09	4.91	1.64	1.00	6.55	1.00
11	0.20	0.41	0.15	0.24	0.12	0.24	0.41	0.61	0.20	0.15	1.00	0.17
12	1.00	3.27	0.61	2.45	0.41	1.00	3.27	4.09	1.00	1.00	5.73	1.00

It is deduced that the generated AHP matrix is consistent (CR=0.01). Thus, the vector of weight values that are generated for the main consumption groups are as follows.

$$w^T = [0.0955 \quad 0.0338 \quad 0.1652 \quad 0.0648 \quad 0.1648 \quad 0.0674 \quad 0.0339 \quad 0.0286 \quad 0.0899 \quad 0.1345 \quad 0.0179 \quad 0.1034]$$

According to this issue the most important three consumption groups are CE3, CE5 and CE10. However, CE11 is evaluated as the least important consumption group.

*Normalizing the weights:* The weights of consumption groups are normalized by using the Eq. 6. The normalized values are given in Table 6.

**Table 6. Normalized values**

	Importance weights ( $w$ )	Normalized values ( $\frac{w}{\sum w}$ )
CE1	0.095534	0.578338
CE2	0.033878	0.205089
CE3	0.165187	1.000000
CE4	0.064857	0.392628
CE5	0.164839	0.997893
CE6	0.067405	0.408053
CE7	0.033971	0.205652
CE8	0.028565	0.172925
CE9	0.089952	0.544546
CE10	0.134515	0.814320
CE11	0.017893	0.108320
CE12	0.103405	0.625988

*Calculation of the consumption differences between the families by considering the disability situation:* As it is understood from the data, the number of individuals in a family might reach up to 26. However, only the families up to 9 individuals that correspond to 93.88% of all data are included in our model in order to prevent over-distribution. In this case 101,504 households are included in the analysis. At this step, the calculation is performed in the light of the information that are given in the Appendix and Table 7 is generated.

**Table 7. Consumption differences (\$/month) between the families with non-disabilities and other families**

	Number of individuals in the family							
	2	3	4	5	6	7	8	9
CE1	53.71	0.99	-8.69	3.87	1.19	1.65	3.2	-29.46
CE2	6.66	10.19	8.02	0.26	-1.49	-0.08	2.56	-12.82
CE3	22.86	22.87	14.41	12.76	-1.93	8.82	2.37	-0.63
CE4	74.47	51.65	45.23	30.75	27.37	6.69	-13.25	6.73
CE5	14.29	9.75	7.59	3.41	-0.01	1.57	-3.06	0.47
CE6	5.21	-5.54	-0.79	-6.02	-10.75	-5.18	2.93	-20.8
CE7	63.89	49.38	54.68	19.09	0.66	17.27	9.89	-0.51
CE8	13.86	15.2	10.97	4.96	3.28	-0.57	2.31	0.91
CE9	12.83	12.39	5.61	8.88	4.44	3.57	2.5	1.68
CE10	5.02	15.48	15.81	11.8	4.73	1.43	-0.18	0.49
CE11	15.55	25.13	18.42	7.22	5.22	1.91	9.57	-1.1
CE12	14.15	11.81	9.49	-10.27	6.69	8.28	8.34	-1.64

*Determining the financial support:* Table 8 is generated by using the Eq. 8 and normalized values that are achieved at the second step. Here, it is required to mention that the negative values that are achieved at the previous steps are not considered in this step.

In order to clarify how the calculations are done at this step, we can give an example for the families with 2 individuals.

For CE1:  $53.71 \times 0.578338 = 31.06$

For CE2:  $6.66 \times 0.205089 = 1.37$

...

For CE12:  $14.15 \times 0.625988 = 8.86$

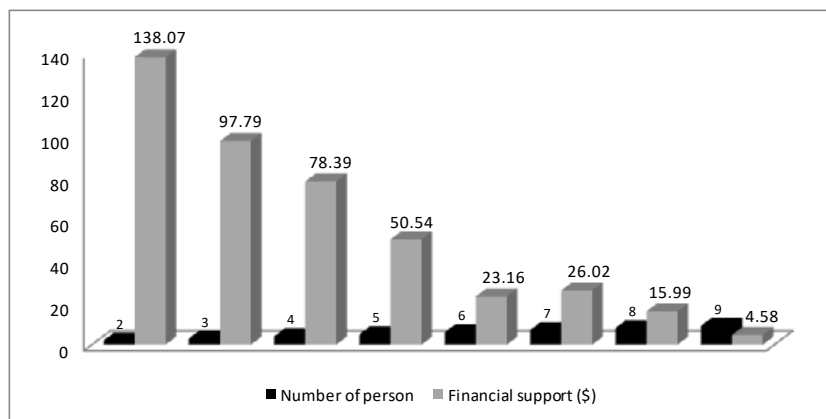
**Table 8. The financial support that will be provided to the families with disabilities (\$/family)**

	Number of individuals in the family							
	2	3	4	5	6	7	8	9
CE1	31.06	0.57	-5.03	2.24	0.69	0.95	1.85	-17.04
CE2	1.37	2.09	1.64	0.05	-0.31	-0.02	0.53	-2.63
CE3	22.86	22.87	14.41	12.76	-1.93	8.82	2.37	-0.63
CE4	29.24	20.28	17.76	12.07	10.75	2.63	-5.20	2.64
CE5	14.26	9.73	7.57	3.40	-0.01	1.57	-3.05	0.47
CE6	2.13	-2.26	-0.32	-2.46	-4.39	-2.11	1.20	-8.49
CE7	13.14	10.16	11.25	3.93	0.14	3.55	2.03	-0.10
CE8	2.40	2.63	1.90	0.86	0.57	-0.10	0.40	0.16
CE9	6.99	6.75	3.05	4.84	2.42	1.94	1.36	0.91
CE10	4.09	12.61	12.87	9.61	3.85	1.16	-0.15	0.40
CE11	1.68	2.72	2.00	0.78	0.57	0.21	1.04	-0.12
CE12	8.86	7.39	5.94	-6.43	4.19	5.18	5.22	-1.03
<b>Total</b>	<b>138.07</b>	<b>97.79</b>	<b>78.39</b>	<b>50.54</b>	<b>23.16</b>	<b>26.02</b>	<b>15.99</b>	<b>4.58</b>

### 3. DISCUSSION

If we examine Table 8, the negative values are so conspicuous. It means that, as it has been mentioned before, the families with disabilities consumes more than other families. For example, it is determined that the families with disabilities and having 4 individuals spend approximately \$5 more with regard to CE4 consumption group in comparison with other families.

In Fig. 1, the relationship between the number of individuals in families and the financial support that they require is presented. Hence, the results show that as the number of individuals in a family increases, the amount of the required financial support decreases with the exception of families with 7 individuals. The reason for this can be explained as the number of individuals in a family increases, meaning that the number of people who can bring money for the family increases.



**Fig. 1. Relationship between financial support and number of individuals in the families**

If it is required to make evaluations on the basis of number of individuals in families, it is determined that the families with disabilities in the families with 2 individuals group need financial support at each 12 consumption groups. The financial support that they mostly need with regard to consumption

items are respectively: “Food and non-alcoholic beverages”, “housing, water, electricity, gas and other fuels” and “clothing and footwear”. The consumption items that are least required to be supported are “alcoholic beverages, cigarette and tobacco”.

The financial support that the families with 3 individuals mostly need with regard to consumption items are “clothing and footwear”, “housing, water, electricity, gas and other fuels”. Unlike the families with 3 individuals, the families with 2 individuals need for the support with regard to “food and non-alcoholic beverages” is comparatively so low. On the other hand, it is realized that the “health” is not required to be supported due to they spend much more on that item. However, it can be interpreted as they cut the necessary consumption of other items and shift this amount to the necessary consumption of “health”.

When we examine the families with 4 individuals, it is realized that the families with disabilities spend more on “health” same as the families with 3 individuals. Beside this, it is determined that they also spend more on “food and non-alcoholic beverages” in comparison with families with non-disabilities. Housing, “housing, water, electricity, gas and other fuels”, “clothing and footwear” and “educational services” are the consumption groups that the families in this group and with disabilities need financial support most.

It is found that the families with disabilities make more consumption on 2 consumption groups in comparison with the families with non-disabilities among families with 5 individuals: “various goods and services” and “health”. The consumption groups that they mostly need financial support are respectively: “clothing and footwear”, “housing, water, electricity, gas and other fuels” and “education services”. Besides, the families with disabilities have similar propensity to consume with the families with non-disabilities with regard to the “alcoholic beverages, cigarette and tobacco”.

Among the families with 6 individuals the families with disabilities make more consumption on 4 consumption groups in comparison with other families: “alcoholic beverages, cigarette and tobacco”, “clothing and footwear”, “furniture, household appliances and household care services” and “health”. Therefore, the remained 8 consumption groups require financial support. The consumption groups that they mostly need support are “housing, water, electricity, gas and other fuels”. Beside these consumption group, they do not almost need any financial support for the consumption groups such as “transportation”, “communication” and “restaurants and hotels”.

It is determined that the families with 7 individuals require financial support with regard to 9 consumption groups. The group that is required to be supports is “clothing and footwear”. Same as the previous cases the families with disabilities make more consumption on “health” in comparison with the families with non-disabilities. Also, all the family types have a similar propensity to consume on “restaurants and hotels”.

We found the families with 8 individuals and disabilities make more consumption on “housing, water, electricity, gas and other fuels” that other families. With regard to this group, “health” requires financial support mostly. In addition, “various good and services” is the consumption group that requires financial support mostly within all consumption items.

Finally, our results showed that the families with 9 individuals and with disabilities make consumption on 7 groups more than other families. The most 2 high-point consumption items within these items are “food and non-alcoholic beverages” and “health”. Also the consumption group that requires financial support mostly is “housing, water, electricity, gas and other fuels”.

In sum, it is determined that the families with disabilities make more consumption on “health” in general. This finding can be interpreted as the families with disabilities that already have low income necessarily cut their consumption on other items and switch that part of their income toward “health”. If

it is required to make an overall assessment, the number of consumption groups that the families with disabilities need financial support is too much. It is an important finding that “entertainment and culture” is a consumption group that is required to be supported financially regardless of the number of individuals in a family. Because the families with disabilities tend to switch their consumption towards more compulsory consumption groups such as “health”, “food and non-alcoholic beverages” and “furniture, household appliances and household care services” rather than consuming on “entertainment and culture” item. The other important finding shows that the “alcoholic beverages, cigarette and tobacco” is the following consumption group that the families with disabilities make consumption mostly after “health” in comparison with other items. This finding can be explained by the negative psychology of the family members.

### 3.1. Sensitivity Analysis

In determining the financial support for families with disabilities in the proposed model, the role of importance weights is crucial. Hence, a sensitivity analysis is provided to check the stability of the proposed model in this study. Therefore, a sensitivity analysis of weights is realized to follow up how the amount of financial support behaves while importance weights of criteria are changed. To achieve this aim, the importance weights gained from the entropy method is changed for two selection criteria while the others are unchanging (Ecer, 2018a). In other words, the importance weight of the CE1 is changed with CE2, CE3 and so on, sequentially, while the others are unchanging. Afterwards, the AHP method is applied in determining final financial support. Consequently, the proposed model’s behavior against importance weight changes is analyzed. In this study, 11 mutual importance weight change is performed during the sensitivity analysis. Eventually, Table 9 shows the cases that considered for sensitivity analysis. Additionally, all cases in Table 9 are analyzed and the radar plot based on Table 9 is illustrated in Fig. 2. According to Fig. 2, financial support of families with disabilities is also changing while the importance weights are changing reciprocally. For instance, even CE1 and CE2’s importance weights are changed, then the financial support of families with 2 individuals springs from 138.07 to 141.86, and families with 3 individuals springs from 95.53 to 113.57 in Scenario 6. However, the orders of financial supports do not change. In sum, families with 2 individuals are identified as families who need the most financial support according to the sensitivity analysis results. The financial support order of the other families does not change. Consequently, sensitivity analysis of weights indicates that although the final order of financial support for families with disabilities remains the same, there is only a change in the amount of financial support.

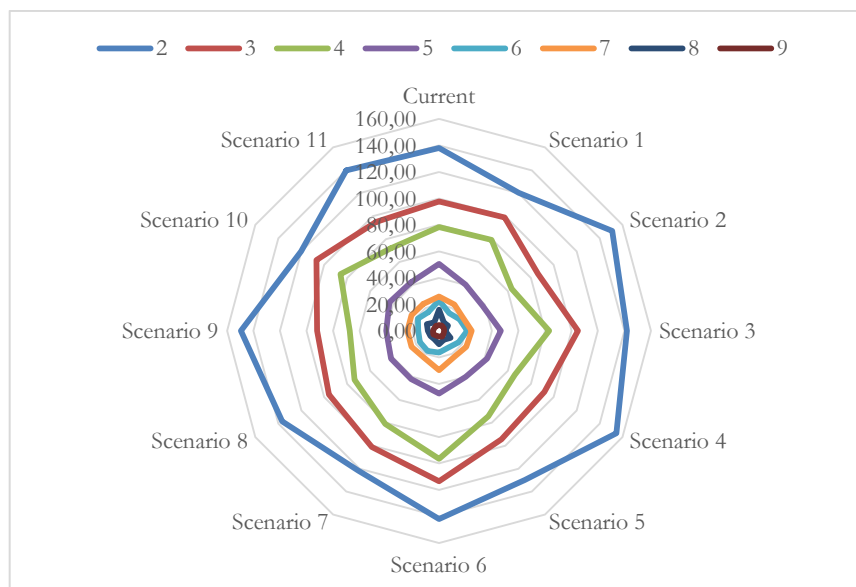


Fig. 2. Result changes due to sensitivity analysis

Table 9. Sensitivity analysis results

Scenario	Variables	Criteria											
		CE1	CE2	CE3	CE4	CE5	CE6	CE7	CE8	CE9	CE10	CE11	CE12
CS*	w <sub>1</sub>	0.578	0.205	1.000	0.393	0.998	0.408	0.206	0.173	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (138.07) > F3I (97.79) > F4I (78.39) > F5I (50.54) > F7I (23.16) > F6I (26.02) > F8I (15.99) > F9I (4.58)											
1	w <sub>2</sub>	0.205	0.578	1.000	0.393	0.998	0.408	0.206	0.173	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (120.50) > F3I (98.97) > F4I (79.28) > F5I (40.31) > F7I (15.53) > F6I (23.14) > F8I (7.35) > F9I (4.64)											
2	w <sub>3</sub>	1.000	0.205	0.578	0.393	0.998	0.408	0.206	0.173	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (151.07) > F3I (86.31) > F4I (63.31) > F5I (37.90) > F7I (17.84) > F6I (20.77) > F8I (7.94) > F9I (4.23)											
3	w <sub>4</sub>	0.393	0.205	1.000	0.578	0.998	0.408	0.206	0.173	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (141.92) > F3I (104.94) > F4I (83.06) > F5I (46.64) > F7I (21.39) > F6I (24.73) > F8I (4.54) > F9I (3.96)											
4	w <sub>5</sub>	0.998	0.205	1.000	0.393	0.578	0.408	0.206	0.173	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (154.60) > F3I (91.86) > F4I (66.22) > F5I (41.85) > F7I (17.03) > F6I (23.82) > F8I (10.22) > F9I (4.04)											
5	w <sub>6</sub>	0.408	0.205	1.000	0.393	0.998	0.578	0.206	0.173	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (129.81) > F3I (94.42) > F4I (74.39) > F5I (39.97) > F7I (14.49) > F6I (22.63) > F8I (7.54) > F9I (4.76)											
6	w <sub>7</sub>	0.206	0.205	1.000	0.393	0.998	0.408	0.578	0.173	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (141.86) > F3I (113.57) > F4I (96.66) > F5I (47.32) > F7I (16.33) > F6I (29.61) > F8I (10.08) > F9I (4.32)											
7	w <sub>8</sub>	0.173	0.205	1.000	0.393	0.998	0.408	0.206	0.578	0.545	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (121.91) > F3I (101.29) > F4I (81.02) > F5I (42.09) > F7I (17.38) > F6I (22.89) > F8I (7.23) > F9I (4.12)											
8	w <sub>9</sub>	0.545	0.205	1.000	0.393	0.998	0.408	0.206	0.173	0.578	0.814	0.108	0.626
	Ranking	F2I (136.68) > F3I (95.92) > F4I (73.53) > F5I (41.82) > F7I (16.64) > F6I (23.85) > F8I (7.57) > F9I (5.01)											
9	w <sub>10</sub>	0.814	0.205	1.000	0.393	0.998	0.408	0.206	0.173	0.545	0.578	0.108	0.626
	Ranking	F2I (149.56) > F3I (92.11) > F4I (67.26) > F5I (39.78) > F7I (15.69) > F6I (23.84) > F8I (8.39) > F9I (4.67)											
10	w <sub>11</sub>	0.108	0.205	1.000	0.393	0.998	0.408	0.206	0.173	0.545	0.814	0.578	0.626
	Ranking	F2I (120.13) > F3I (106.88) > F4I (85.79) > F5I (43.23) > F7I (18.42) > F6I (23.91) > F8I (10.58) > F9I (4.15)											
11	w <sub>12</sub>	0.626	0.205	1.000	0.393	0.998	0.408	0.206	0.173	0.545	0.814	0.108	0.578
	Ranking	F2I (139.95) > F3I (95.02) > F4I (72.18) > F5I (42.33) > F7I (16.27) > F6I (23.47) > F8I (7.35) > F9I (4.32)											

The amounts of financial support are reported in the parenthesis. \* Current situation. F2I: Families with 2 individuals, F3I: Families with 3 individuals, etc.

## CONCLUSIONS

In this study, a financial support model for families with disabilities is proposed on the basis of the AHP model. The main idea of the model is that with disabilities may not require the same amount of financial support for the same consumption item. The required financial support amounts are calculated by summing the values that are obtained through multiplying the difference between the consumption amount of the families with disabilities and consumption of families with non-disabilities, by the values that are obtained through normalizing the weights. Indeed, as a result of the analyses that are performed by using the HBS questionnaire data, it is deduced that the families with disabilities and with varying number of individuals require financial support with varying amounts. The model also suggests the required financial support with details by considering each consumption group. Herein, when the number of individuals in a family is taken into consideration, it is determined that financial support is needed for any consumption group in a family type while other family type make more consumption of that group

and do not need any financial support in contrast. This model is all important due to its potential to achieve such a crucial mission.

In order to demonstrate the robustness and stability of the proposed model, a sensitivity analysis was performed in this study. When the importance weights were changed, there were differences in the amount of financial support. However, the order of financial support needs for families with disabilities remained the same. Namely, families who need the most financial support are families with 2 individuals. Families with 3 and 4 individuals followed them, respectively.

Politicians would be able to allocate financial support with varying amounts for the families with disabilities by using the suggested model and they would be able to quit practicing of financial support with equal amounts. Thus, it would be possible to achieve better integration for the families with disabilities into society that receive insufficient financial support through increasing the amount of financial support.

The limitation of this study is the findings based on the opinion of the decision makers. In other words, when the decision makers are replaced, the findings might change. Therefore, it is required to select the decision makers very carefully in order to obtain realistic suggestions from the model. Herein, it might be offered to establish a decision makers committee that includes members from different age groups, different income levels, different genders and whose family is with disabilities and non-disabilities etc. As a direction for future research, the fuzzy AHP method which takes into account human thoughts and judgments can be utilized to determine financial support for the families with disabilities.

## REFERENCES

- ALLEN, S. M., CIAMBRONE, D., & WELCH, L. C. (2000), Stage Of Life Course And Social Support As A Mediator Of Mood State Among Persons With Disability, *Journal of Aging and Health*, 12(3), 318-341.
- BARKER, T. J., & ZABINSKY, Z. B. (2011), A Multicriteria Decision Making Model For Reverse Logistics Using Analytical Hierarchy Process, *Omega*, 39(5), 558-573.
- BAXTER, K., & GLENDINNING, C. (2011), Making Choices About Support Services: Disabled Adults' And Older People's Use Of Information, *Health & Social Care In The Community*, 19(3), 272-279.
- BIERMAN, A., & STATLAND, D. (2010), Timing, Social Support, And The Effects Of Physical Limitations On Psychological Distress In Late Life, *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 65(5), 631-639.
- BRADDOCK, D. (2002), Public Financial Support For Disability At The Dawn Of The 21st Century, *American Journal on Mental Retardation*, 107(6), 478-489.
- BRADDOCK, D. (2007), Washington Rises: Public Financial Support For Intellectual Disability In The United States, 1955–2004, *Developmental Disabilities Research Reviews*, 13(2), 169-177.
- BRADDOCK, D. (2009), *Public Spending For Disability In The U.S.: Preliminary Report-1997 To 2006*. Boulder, CO: University of Colorado and Coleman Institute.
- BRAITHWAITE, D. O., WALDRON, V. R., & FINN, J. (1999), Communication Of Social Support In Computer-Mediated Groups For People With Disabilities, *Health Communication*, 11(2), 123-151.
- BRAITHWAITE, J., & MONT, D. (2008), Disability And Poverty: A Survey Of World Bank Poverty Assessments And Implications, *ALTER-European Journal of Disability Research*, 3(3), 219-232.
- CAMPBELL, M., ROBERTSON, A., & JAHODA, A. (2014), Psychological Therapies For People With Intellectual Disabilities: Comments On A Matrix Of Evidence For Interventions In Challenging Behavior, *Journal of Intellectual Disability Research*, 58(2), 172-188.
- CANARSLAN, H., & AHMETOĞLU, E. (2015), Research on Quality of Life of Parents Having Disabled Children, *Trakya University Journal of Social Science*, 17(1), 13-31.
- DALAGDI, A., ARVANITI, A., PAPATRIANTAFYLLOU, J., XENITIDIS, K., SAMAKOURI, M., & LIVADITIS, M. (2014), Psychosocial Support And Cognitive Deficits In Adults With Schizophrenia, *International Journal of Social Psychiatry*, 60(5), 417-425.
- DARLING, R. B., & AUTHOR, A. (2016), The Economic And Psychosocial Consequences Of Disability: Family-Society Relationships, In *Childhood Disability And Family Systems* (pp. 45-61). England: Routledge.
- DE LEON, C. F. M., GOLD, D. T., GLASS, T. A., KAPLAN, L., & GEORGE, L. K. (2001), Disability As A Function Of Social Networks And Support In Elderly African Americans And Whites: The Duke EPESE 1986–1992, *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 56(3), 179-190..
- DEVEREUX, J. M., HASTINGS, R. P., NOONE, S. J., FIRTH, A., & TOTSIKA, V. (2009), Social Support And Coping As Mediators Or Moderators Of The Impact Of Work Stressors On Burnout In Intellectual Disability Support Staff, *Research In Developmental Disabilities*, 30(2), 367-377.
- DOESSEL, D. P., & WILLIAMS, R. F. (2011), Disabled People's Living Standards: Filling A Policy Vacuum, *International Journal of Social Economics*, 38(4), 341-357.
- ECER, F. (2014), A Hybrid Banking Websites Quality Evaluation Model Using AHP and COPRAS-G: a Turkey case, *Technological and Economic Development of Economy*, 20(4), 758-782.
- ECER, F. (2018a), Third-party Logistics (3PLs) Provider Selection via Fuzzy AHP and EDAS Integrated Model, *Technological and Economic Development of Economy*, 24(2), 615–634.



- ECER, F. (2018b), An Integrated Fuzzy AHP and ARAS Model to Evaluate Mobile Banking Services, *Technological and Economic Development of Economy*, 24(2), 670–695.
- FUJIURA, G. T. (2010), Aging Families and the Demographics of Family Financial Support of Adults with Disabilities, *Journal of Disability Policy Studies*, 20(4), 241-250.
- GAO, L., & HAILU, A. (2013), Identifying Preferred Management Options: An Integrated Agent-Based Recreational Fishing Simulation Model With An AHP-TOPSIS Evaluation Method, *Ecological Modelling*, 249, 75-83.
- GILLIGAN, P., & TAYLOR, J. (2009), Social Service Support for Disabled Children, Children with Complex Needs and Their Families, In Teare J., *Caring for Children with Complex Needs in the Community*, Singapore: Blackwell Publishing: 149-166.
- HELLER, T., CALDWELL, J., & FACTOR, A. (2007), Aging Family Caregivers: Policies And Practices, *Developmental Disabilities Research Reviews*, 13(2), 136-142.
- HOLMBECK, G. N., JOHNSON, S. Z., WILLS, K. E., MCKERNON, W., ROSE, B., ERKLIN, S., & KEMPER, T. (2002), Observed And Perceived Parental Overprotection In Relation To Psychosocial Adjustment In Preadolescents With A Physical Disability: The Mediation Role Of Behavioral Autonomy, *Journal Of Consulting And Clinical Psychology*, 70(1), 96-110.
- PARK, J., TURNBULL, A. P., & TURNBULL, H. R. (2002), Impacts Of Poverty On Quality Of Life In Families Of Children With Disabilities, *Exceptional Children*, 68(2), 151-170.
- JONES, A., & O'DONNELL, O. (1995), Equivalence Scales And The Costs Of Disability, *Journal of Public Economics*, 56(2), 273-289.
- JONES, M. K., LATREILLE, P. L., & SLOANE, P. J. (2007), Disability And Work: A Review Of The British Evidence, *Estudios de Economía Aplicada*, 25(2), 473-498.
- KLAVUS, J. (1999), Health Care And Economic Well-Being: Estimating Equivalence Scales For Public Health Care Utilization, *Health Economics*, 8(7), 613-625.
- KUKLYS, W. (2005), *Amartya Sen's Capability Approach: Theoretical Insights and Empirical Applications*, Berlin: Springer Verlag.
- KÜÇÜK, O., & ECER, F. (2008), İmalatçı İşletmelerde Uygun Tedarikçi Seçimi: Analitik Hiyerarşi Yöntemi ile Bir KOBİ Uygulaması, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 435-450.
- KRAUS, L. (2017), 2016 Disability Statistics Annual Report, Durham, NH: University of New Hampshire.
- LIPPOLD, T., & BURNS, J. (2009), Social Support and Intellectual Disabilities: A Comparison Between Social Networks Of Adults With Intellectual Disability And Those With Physical Disability, *Journal of Intellectual Disability Research*, 53(5), 463-473.
- LIVNEH, H. (2012), On the Origins of Negative Attitudes toward People with Disabilities, In R.P. Marinelli and M. Stebnicki, *The Psychological and Social Impact of Illness and Disability*, New York: Springer, 13-25.
- MADDISON, J., & BERESFORD, B. (2012), The Development Of Satisfaction With Service-Related Choices For Disabled Young People With Degenerative Conditions: Evidence From Parents' Accounts, *Health & social care in the community*, 20(4), 388-399.
- MARTIN, J.; WHITE, A. (1988), *The Financial Circumstances of Disabled Adults Living in Private Households*, London: HMSO.
- MATTHEWS, A.; TRUSCOTT, P. (1990), *Disability, Household Income and Expenditure: A Follow-Up Survey of Disabled Adults in the Family Expenditure Survey*, Department of Social Security Research Report, No.2. London: HMSO.
- MITCHELL, W. (2007), Research Review: The Role Of Grandparents In Intergenerational Support For Families With Disabled Children: A Review Of The Literature, *Child & Family Social Work*, 12(1), 94-101.

- NEELY-BARNES, S., & MARCENKO, M. (2004), Predicting Impact Of Childhood Disability On Families: Results from the 1995 National Health Interview Survey Disability Supplement, *Mental Retardation*, 42(4), 284-293.
- PATRICK, D. L., MORGAN, M., & CHARLTON, J. R. (1986), Psychosocial Support And Change In The Health Status Of Physically Disabled People, *Social Science & Medicine*, 22(12), 1347-1354.
- ROBEYNS, I. (2006), The Capability Approach In Practice, *Journal of Political Philosophy*, 14(3), 351-376.
- ROSANO, A., MANCINI, F., & SOLIPACA, A. (2009), Poverty In People With Disabilities: Indicators From The Capability Approach, *Social Indicators Research*, 94(1), 75-82.
- SAATY, T. (1980), *The Analytic Hierarchy Process*, USA, McGraw Hill.
- SAUNDERS, P. (2005), *Disability, Poverty and Living Standards: Reviewing Australian Evidence and Policies*, SPRC Discussion Paper No. 145, Sydney: SPRC.
- SCHULZ, R., & DECKER, S. (1985), Long-Term Adjustment To Physical Disability: The Role Of Social Support, Perceived Control, And Self-Blame, *Journal Of Personality And Social Psychology*, 48(5), 1162-1172.
- SLOPER, P. (1999), Models of Service Support For Parents Of Disabled Children. What Do We Know? What Do We Need To Know?, *Child: Care, Health and Development*, 25(2), 85-99.
- SUGISAWA, H., LIANG, J., & LIU, X. (1994), Social Networks, Social Support, And Mortality Among Older People In Japan, *Journal of Gerontology*, 49(1), 3-13.
- TAYLOR, M. G., & LYNCH, S. M. (2004), Trajectories Of Impairment, Social Support, And Depressive Symptoms In Later Life, *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 59(4), S238-S246.
- TURKSTAT, (2002), *Turkey Disability Survey*, Turkey.
- TURKSTAT, (2009), *Household Budget Survey Consumption Expenditures*, Available at [www.tuik.gov.tr/IcerikGetir.do?istab\\_id=33](http://www.tuik.gov.tr/IcerikGetir.do?istab_id=33). (Accessed January 24, 2018).
- TURNBULL, H. R., STOWE, M. J., AGOSTA, J., TURNBULL, A. P., SCHRANDT, M. S., & MULLER, J. F. (2007), Federal Family And Disability Policy: Special Relevance For Developmental Disabilities, *Developmental Disabilities Research Reviews*, 13(2), 114-120.
- WHO (2011), *World Report on Disability*, Geneva, Switzerland.
- WILCOX, V. L., KASL, S. V., & BERKMAN, L. F. (1994), Social Support And Physical Disability In Older People After Hospitalization: A Prospective Study, *Health Psychology*, 13(2), 170-179.
- WILKINSON-MEYERS, L., BROWN, P., MCNEILL, R., PATSTON, P., DYLAN, S., & BAKER, R. (2010), Estimating The Additional Cost Of Disability: Beyond Budget Standards, *Social Science & Medicine*, 71(10), 1882-1889.
- YANG, Y. (2006). How Does Functional Disability Affect Depressive Symptoms In Late Life? The Role Of Perceived Social Support And Psychological Resources, *Journal of Health and Social Behavior*, 47(4), 355-372.
- YU, X., GUO, S., GUO, J., & HUANG, X. (2011). Rank B2C E-Commerce Websites In E-Alliance Based On AHP And Fuzzy TOPSIS, *Expert Systems with Applications*, 38(4), 3550-3557.
- ZAIDI, A., & BURCHARDT, T. (2005). Comparing Incomes When Needs Differ: Equivalization For The Extra Costs Of Disability In The UK, *Review of Income and Wealth*, 51(1), 89-114.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**FARKLI DEMOGRAFİK PROFİLLERDEKİ KADINLARIN YATIRIM KARARLARINA İLİŞKİN FİNANSAL RİSK ALGILARININ İNCELENMESİ<sup>1</sup>**

**ANALYSIS OF FINANCIAL RISK PERCEPTIONS ON INVESTMENT DECISIONS OF WOMEN WITH DIFFERENT DEMOGRAPHIC PROFILES**

**Ali BAYRAKDAROĞLU**

Doç. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, abayrakdaroglu@mu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-1165-5884>

**Ezgi KUYU**

Arş. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye İşletme Fakültesi, ezgikuyu@mu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-7737-6389>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 10.04.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 17.09.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.414065**

**Öz**

Literatürde, finansal kararlarda önemli rol oynayan finansal risk toleransının kadınlarda daha düşük olmasının, verdikleri yatırım kararlarına da yansdığı yapılan çalışmalarda vurgulanmıştır. Yatırım kararı verirken, kadınların erkeklere kıyasla daha yüksek risk algısına sahip olmalarından dolayı, geleceğe yönelik adımlarında daha ihtiyatlı davrandıkları ve dolayısıyla daha az getiri elde edecek olmalarına rağmen, daha az risk içeren yatırım araçlarını tercih ettikleri görülmektedir. Kadın yatırımcıların risk algısının, erkek yatırımcılardan yüksek olduğu görüşü ve bu konudaki çalışmaların bulguları dikkate alındığında, kadın yatırımcılar açısından risk algısına etki eden faktörlerin detaylı şekilde incelenmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Çalışma, yatırımın riskine ilişkin mevcut uyarıların kadınlar tarafından, buldukları durum ve çeşitli faktörlerin de etkisiyle farklı algılanabileceğini, dolayısıyla farklı yorumlanabileceğini ve bunun sonucunda kadınları farklı yatırım davranışlarına yönlendirebileceğine odaklanmaktadır. Bu doğrultuda araştırmanın amacı; farklı demografik profillerdeki kadınların yatırım kararlarına ilişkin finansal risk algılarının, katılımcıların kendilerini özgürce ifade edebilmelerine imkân veren odak grup görüşmesiyle incelenerek ortaya konulmasıdır. Çalışmada nitel araştırma tekniklerinden durum deseni kullanılmıştır. Örnekleme, belirli gelir düzeyinde olan, ancak farklı demografik özelliklere sahip ve yatırım yapan 24 kadın yatırımcıdan oluşmaktadır. Çalışmanın sonucunda; finansal risk algılarını en çok etkileyen etmenlerin sosyo-ekonomik ve demografik özellikler ile insan sermayesi ve bilgi düzeyi temalarının altında yer alan gelir düzeyi, finansal okuryazarlık düzeyi, yetiştirilme tarzı ve cesaret olduğu anlaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Finansal Risk Algısı, Kadın Yatırımcılar, Odak Grup Görüşmesi, Yatırım Kararları.

**Abstract**

In the literature, it is emphasized in the studies that women's low level of financial risk tolerance, which plays an important role in financial decisions, reflects in their investment decisions. While making investment decision, due to the fact that women have higher level of financial risk perception than men, it seems that they prefer to invest carefully and in investment instruments with less risk although they will get less return. When we consider the opinion that risk perception of female investors is higher than that of male investors and the findings of the studies on this topic, it is understood that the factors affecting risk perception should be examined in detail for female investors. This study focuses on the fact that current stimuli on investment risk can be perceived differently by women, by their condition and by the influence of various factors, so that they can be interpreted differently and consequently lead women to different investment behaviors. Accordingly, the purpose of the research is that the financial risk perceptions of investment decisions of women in different demographic profiles are examined through a focus group interview that allows participants to express themselves comfortably. The sample consists of 24 female investors who have a certain level of income but have different demographic characteristics and investing. At the end of the study, it has been understood that the factors that most affect financial risk perceptions are the level of income, financial literacy, upbringing style and courage that are under the socio-economic and demographic characteristics and human capital and knowledge level themes.

**Keywords:** Financial Risk Perception, Women Investors, Focus Group Interview, Investment Decisions.

<sup>1</sup> Bu çalışma, 8-9 Mart 2018 tarihleri arasında İstanbul Üniversitesinde gerçekleşen "International Conference on Contemporary Women's Studies 2018" kongresinde sunulan çalışmanın genişletilmiş halidir.

## EXTENDED SUMMARY

### Background:

Individuals evaluate savings by investing in financial markets. In order to get maximum return from financial investments, specific investment portfolios for each investor should be created. Creating appropriate portfolios depends on financial risk perceptions of each individual. Due to mismatches between financial risk perceptions of investors and their investment activities, they may face a loss and be disappointed. Hence, it may restrain investors from reinvesting in financial markets. There are several factors affect financial risk tolerances of investors. These are mainly personality traits, psychological factors and demographic and socio-economic factors. Similar to this study, there are several researches associated financial risk perception to gender which is one of the demographic and socio-economic factors. In the literature, a large number of studies conducted have revealed that female investors are more prone to avoid risk than male investors and therefore, they generally prefer investing in low-risk financial instruments. When viewed from this aspect, considering the fact that the risk perception of female investors is higher than that of male investors and taking into consideration the findings of the studies made about the subject, it is necessary to examine the factors affecting risk perception in terms of female investors in detail.

### Purpose:

The aim of the research is to reveal the financial risk perceptions related to investment decisions of women in different demographic profiles. In other words, it is revealed how financial risk perceptions occur in women's investment decisions and how female investors perceive the situation.

### Method:

The article is based on qualitative analysis of focus group interviews with 24 women who are thought to invest at a certain level and whose financial literacy level is supposed to be relatively adequate and have different demographic characteristics. Purposive sampling was preferred to create focus group participants. First, 24 female investors were divided into 4 groups according to their income and education levels. The focus groups were interviewed, then according to participants' answers, themes which are related to high financial risk tolerance were determined. Collected data were analyzed via content analysis which comprises specifying main patterns, coding, classifying processes and descriptive method was used to interpret the results.

### Findings:

According to analysis findings, 4 themes which are socio-economic and demographic characteristics, personality types, psychological factors and lastly human capital and knowledge level are specified. Under the socio-economic and demographic characteristics theme; participants center on income level, labor force participation, marital status, investment environment and having a child factors regarding financial risk perceptions of them as an investor. Within the personality types theme; spirit of entrepreneurship, courage and stress are prominent statements. Psychological factors theme is also formed with the codes of avoiding being regretful, herding behavior and taking pleasure. Finally, human capital and knowledge level theme includes financial literacy level, traditions and upbringing style, advising others factors. To sum up the findings, among all of these factors, the level of income, financial literacy, upbringing style and courage are the most effective factors shaping financial risk perceptions of female investors.

### Conclusion:

Most investors want to make financial investments with the intent of getting high returns without the risk of loss. However, risk and returns are inversely related. From a gender perspective, it is observed that female investors are far from being risk seeking. In order to understand reasons behind this attitude, financial risk perceptions of female investors were examined in this study. According to analysis results, it was concluded that the level of income, financial literacy, upbringing style, avoiding being regretful and also the lack of courage are effective on determining the financial risk perceptions of women.

## GİRİŞ

Gelirlerinin bir kısmını tüketim; tüketimden geriye kalan kısmını da bugünkü kullanım haklarından vazgeçerek, gelecek dönemlerde daha fazla getiri elde edebilmek adına tasarruf ederek değerlendiren bireyler, bu tasarruflarını finansal piyasalarda yatırım yaparak değerlendirmektedirler (Bayazıt Hayta, 2014: 330). Yatırımcıların bugün tüketmek yerine, biriktirip yatırım yaptıkları tasarruflarından bekledikleri maksimum getiriyi elde edebilmeleri, sağlıklı yatırım kararları verebilmelerine bağlıdır (Sridhar vd., 2015: 1213). Ayrıca, yatırımcının verdiği bu yatırım kararlarının sonucu olan getiriden tatmin olması, yatırımcıyı düzenli olarak yatırım yapmaya iteceğinden, yatırımcıların finansal piyasalara katılımını arttırmak açısından önem arz etmektedir (Peñaranda, 2016: 1007; Seetharaman vd., 2017: 153). Söz konusu olan yatırım kararlarının doğru bir şekilde verilebilmesi ise, her birey için uygun bir yatırım portföyünün oluşturulmasına (Hanna ve Lindamood, 2004: 28) ve yatırım politikasının belirlenebilmesine ve ayrıca bu politikaların başarılı bir şekilde uygulanabilmesine sıkı sıkıya bağlıdır. Uygun yatırım politikasının belirlenebilmesi ise, bireyin risk karşısındaki tutumuna veya risk alma kapasitesinin bilinmesine, diğer bir ifadeyle, finansal risk algısına bağlıdır (Anbar ve Eker, 2009: 130; Kahyaoglu ve Ülkü, 2012: 54; Thanki, 2015: 48). Finansal risk algısı<sup>2</sup>; kişilerin riskin ciddiyeti ve özellikleri hakkındaki sübjektif yargısı şeklinde tanımlanabilir. Genel olarak yatırımcılar riskten kaçınma eğilimindedirler. Böyle bir davranış kalıbında olan yatırımcının, riski yüksek yatırım araçlarına yatırım yapması ve kayıpla karşılaşması durumunda, bu yatırımcıyı hayal kırıklığına uğratabacak ve finansal araçlara yatırım yapmaktan uzaklaştıracaktır (Droms, 1987: 114; Moreschi, 2005: 39).

Finansal risk toleransı, bir yatırımcının finansal karar verirken kabul etmeye istekli olduğu belirsizlik miktarını veya maksimum yatırım oynaklığı miktarını belirtmek için kullanılan bir terimdir (J. E. Grable, 2000: 625; J. Grable ve Joo, 2004: 73). Dalton ve Dalton (2004) ise finansal risk toleransını, bir kişinin kendini rahat hissettiği riske maruz kalma seviyesi ve bir yatırımcının yatırım portföyünde kabul etmeye istekli olduğu risk düzeyinin tahmini olarak tanımlamıştır. Aynı zamanda, riskten kaçınma kavramının karşıt anlamı olarak da kabul edilen (T. Hallahan vd., 2003: 484) finansal risk toleransı algısı ile bireyin yatırım davranışı arasında yakın bir ilişki olduğu düşünülmektedir (Anbar ve Eker, 2009: 132; J. E. Grable, 2016: 19). Bu ilişki, finansal danışmanlık firmalarının müşterilerinin finansal ihtiyaçlarını doğru bir şekilde değerlendirmelerine ve bu ihtiyaç ile risk tolerans seviyelerine göre çözüm önermelerine duyulan ihtiyacı da arttırmıştır (Gerrans vd., 2015: 166; Thanki, 2015: 48). Finansal danışmanların risk algılamaları ile müşterilerinin risk algılamaları arasındaki en ufak bir uyumsuzluk, yanlış değerlendirme veya risk değerlendirmesi sürecinde başarısızlıkla sonuçlanabileceğinden; risk toleransı konusu, üzerinde dikkatle durulması gereken bir konu haline gelmiştir (Nguyen vd., 2017: 2). Ayrıca birçok ülkede, finansal kuruluşlardaki danışmanlar, müşterileri için en uygun portföyü kararlaştırabilmek için yatırımcılarının kişisel özellikleri, örneğin risk algılaması ve risk toleransı hakkında bazı bilgilerine sahip olmakla yükümlüdürler (Fisher ve Yao, 2017: 192; Paradi vd., 2018: 313). Dolayısıyla bu konu, sadece finansal danışmanlar için değil; aynı zamanda yatırım modellerini ve finansal karar vermeyi anlamak için çalışmalar yürüten araştırmacılar, finansal planlamacılar, finansal hizmet sağlayıcıları (Chavali ve Mohanraj, 2016: 174) ve politika belirleyiciler için de büyük bir ilgi uyandırmaktadır ve onlara bireylerin finansal risk toleranslarını anlama hususunda yardımcı olmaktadır (Kannadhasan vd., 2016: 119).

Yatırımcıların finansal risk algılarını etkileyen birçok faktör vardır (Bayazıt Hayta, 2014: 329; Kahyaoglu ve Ülkü, 2012: 54). Bu faktörleri genel olarak; kişilik özellikleri, psikolojik faktörler ve demografik ve sosyo-ekonomik faktörler olarak üç temel gruba ayırmak mümkündür (Prinz vd., 2014: 2). Literatürü incelediğimizde, yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal yatırım kararlarını etkilediğinden çokça bahsedilmektedir (Durand vd., 2008; Oehler vd., 2017; Thomas ve Rajendran, 2012). Yatırımcı kararlarını etkileyen kişilik özelliklerini; deneyime açıklık, sorumluluk, uyumluluk, dışadönüklük ve

<sup>2</sup> Konuyla ilgili olarak finansal risk; bir yatırım işlemine ilişkin parasal kaybın ya da zararın ortaya çıkması ile sonuçlanabilecek elde edilecek olan ekonomik faydanın azalma ihtimalidir (Demireli, 2007).

nevrotiklik olarak sıralayabiliriz (Gärling vd., 2009; Gullone ve Moore, 2000; Lin, 2011). Deneyime açıklık (Openness to experience) özelliği; hayal gücü, estetik, hislere ve değerlere açıklık, açık fikirli olmak ile entelektüel merak gibi özellikleri içermektedir (Durand vd., 2008: 194; Gullone ve Moore, 2000: 395). Ayrıca yatırımcıların, yatırım kararları verirken yeni fikirler bulmasını ve aktif hayal etme özelliğini kullanmasını sağlamaktadır. Yeniliğe açık yatırımcılar kendilerinden çok emindirler, bu nedenle çok sık al-sat yaparlar (Brad M Barber ve Odean, 2000: 14) ve yatırım kararlarında daha fazla risk aldıkları varsayılır (Ali ve Waheed, 2013: 197; Gärling vd., 2009: 8). Sorumluluk (Conscientiousness) kişilik özelliği ise özdisiplin, temkinli olma, ciddiyet, mükemmeliyetçilik, güvenilirlik, yeterlik ve düzenlilik gibi nitelikleri kapsamaktadır (Durand et al., 2008: 194; Gullone & Moore, 2000: 395). Bu tarz yatırımcılar, kendi yatırım performanslarının ve kararlarının diğerlerinden daha iyi olduğuna inanırlar (Lin, 2011: 425). Bu özellik, mükemmelle ulaşmak için çabalayıcı güç olarak da düşünülür fakat kendisinin verdiği yatırım kararlarının en iyi olduğuna inanılması kendine aşırı güvenme yanlılığına da sebep olabilmektedir (Donkers & van Soest, 1999: 616). Uyumluluk (Agreeableness) ise; güven, dürüstlük, uysallık, alçakgönüllülük gibi özellikleri içermektedir. Piyasadaki bilgilere ve akranlarının tavsiyelerine dayanarak yatırım yapmaktadırlar (Jamshidinavid vd., 2012: 50), diğerlerinin isteklerine karşı esnek olma eğilimindedirler ve dolayısıyla bu özellikleri de sürü davranışı özelliğini beraberinde getirmektedir (Lin, 2011: 425; Sadi vd., 2011: 238). Dışadönüklük davranışı gösteren bireyler ise; dış elementlerden kolayca etkilenir ve otokontrol eksikliği göstermektedirler (Isidore, 2017: 25). Sıfatları arasında sosyal, hevesli, konuşkanlık yer almaktadır. Yapılan birçok çalışmada dışadönük kişilik özelliğine sahip kişilerin daha fazla risk almaya meyilli oldukları ortaya konulmuştur (Kübilay ve Bayrakdaroglu, 2017; Mayfield vd., 2008; Nicholson vd., 2005; Oehler vd., 2017). Nevrotik kişilik; depresyon, karamsarlık, kaygı ve öfke gibi özellikler taşımakta ve yüksek hedefleri bulunmaktadır (Sadi vd., 2011: 238). Cloninger (2000) ile Lommen vd. (2010)'nin çalışmalarının sonucuna göre yüksek nevrotik özellik gösterenler düşük nevrotiklere kıyasla belirsizlikten daha fazla kaçınmaktadırlar ve daha az riskli yatırım araçlarını ve portföylerini tercih etmektedirler (Gambetti ve Giusberti, 2012: 1060; Niszczota, 2014: 5). Diğer yandan, yüksek nevrotik kişilerin daha riskli yatırım araçlarını tercih ettiklerini ortaya koyan çalışmaları da literatürde görmek mümkündür (Durand vd., 2013: 121; 2008: 194).

Yatırımcıların finansal risk algısını etkileyen diğer bir faktör ise psikolojik faktörlerdir ve bu faktörler daha çok hevristikler, bilişsel ve duygusal faktörlerden oluşmaktadır (Lin, 2011: 425). Bu faktörler, yatırımcıların rasyonel karar vermesinin önüne geçerek, irrasyonel olan ve tamamen kendi bilişsel önyargılarından etkilenen kararlar vermesine neden olmaktadır. Bilişsel faktörleri; demirleme, ulaşılabilirlik, aşırı güven, temsililik olarak örneklendirebiliriz. Duygusal faktörler ise; pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma, inkâr etme ve özdenetim olarak sıralanabilir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 247). İnsan beyni, genel olarak uzun analitik süreçlerle uğraşarak alacağı kararları, mental kısa yollarla sağlamaktadır. Temsililik hevristiği (Representativeness) de bu kısa yollardan biridir. Bir özelliği açıklarken, benzer ve basmakalıp düşüncelere dayanarak ve hızlı bir şekilde karar vererek, bu özelliği ima eden açıklamayı yapmak olarak tanımlanabilir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1124). Örneğin yatırımcılar, geçmişte iyi performans sergileyen bir pay senedinin, o anki dönemde de iyi performans sergileyeceğini düşünerek o pay senedine yatırım yaparlar. Çünkü geçmişteki performansının, gelecekteki performansını temsil ettiğini düşünmektedirler (Baker ve Nofsinger, 2002: 100). Ulaşılabilirlik hevristiğine (Availability) göre ise; insanlar kolayca erişilebilir ya da ilişkisel bilgilere güvenmeleri nedeniyle sistematik bir önyargıya sahip olma eğilimindedirler. Benzer olayları hatırlamanın kolaylığına göre bir olayın olasılığını belirleme olgusu (Tversky ve Kahneman, 1973: 208) olarak da açıklanan ulaşılabilirlik hevristiğinde, anlaşılması ya da resmi çizilmesi zor olasılıkların hatırlanması ve algılanması daha zor iken; canlı örnekler daha akılda kalıcı ve akla ilk gelen olmaktadır. Demirleme hevristiği (Anchoring) de insanın, karar verirken elde ettiği ilk bilgiye (çapa) aşırı derecede dayanma eğilimini gösteren bilişsel bir önyargıdır. Bir çapa ayarlandıktan sonra, diğer tüm değerlendirmeler veya kararlar bu çapanın etrafında döner; sonuç olarak, diğer bilgileri yorumlamaya dair çapa etrafında hata/önyargı oluşur (Shah vd., 2018: 101). Diğer yandan, insanoğlunun başarıya dair

tahminlerini ve becerilerini abartmaya dair bir eğilimi vardır. Bu özelliği bilişsel faktörlerden biri olan aşırı güven (Overconfidence) hevristiğini temsil etmektedir. Ekonomide de yatırımcılar, doğru olduğunu düşündükleri yatırım kararlarına fazla güven duymalarından dolayı başarısız sonuçlarla karşılaşabilmektedirler (Ricciardi ve Simon, 2000: 4).

Finansal risk algısını etkileyen faktörler arasında demografik ve sosyo-ekonomik faktörler de bulunmaktadır. Bu faktörleri de; cinsiyet, yaş, medeni durum ve çocuk sayısı, gelir düzeyi, eğitim düzeyi, finansal okuryazarlık seviyesi gibi faktörler oluşturmaktadır (Anbar ve Eker, 2009: 133). Literatürde çok sayıda araştırma, finansal risk algısı konusundaki davranışları çeşitli açılardan cinsiyetle ilişkilendirmektedir (Dwyer vd., 2002; Embrey ve Fox, 1997; J. E. Grable ve Lytton, 1998; Harrant ve Vaillant, 2008; Pompian ve Longo, 2004; Sachse vd., 2012; Thomas ve Rajendran, 2012). Bu çalışmalarda; kadınların erkeklere kıyasla riske daha az yatkın oldukları, riskli varlıklardan kaçındıkları görülmektedir (Fisher ve Yao, 2017: 197; T. A. Hallahan vd., 2004: 57; Lemaster ve Strough, 2014: 148; Neelekantan, 2010: 232). Kadınların sahip olduğu yüksek risk algısı, geleceğe daha iyimser bakabilmek için şimdiden tedbir almalarına imkân tanımaktadır. Bu durum, kadınların ihtiyatlı yatırımlara yöneldiklerini, düşük riskli araçları kabul ettiklerini göstermektedir. Kadın yatırımcıların risk algısının erkek yatırımcılardan yüksek olduğu görüşü ve konu ile ilgili yapılan çalışmaların bulguları göz önüne alındığında, kadın yatırımcılar açısından risk algısına etki eden faktörlerin detaylı bir şekilde incelenmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu çalışma, yatırımın riskine ilişkin mevcut uyarıların kadın yatırımcılar tarafından, buldukları durum ve çeşitli faktörlerin de etkisiyle, farklı algılanabileceğini, dolayısıyla farklı yorumlanabileceğini ve bu farklı yorumlama sonucunda ise kadın yatırımcıları farklı yatırım davranışlarına yönlendirebileceğine odaklanmaktadır. Bu doğrultuda araştırmanın amacı; farklı demografik profillerdeki kadınların yatırım kararlarına ilişkin finansal risk algılarının ortaya konulmasıdır. Diğer bir ifadeyle, kadınların verdikleri yatırım kararlarında finansal risk algılarının nasıl oluştuğu ve kadın yatırımcıların durumu nasıl algıladıkları ortaya konulacaktır. Bu kapsamda çalışma, giriş bölümü de dâhil beş aşamadan oluşmaktadır. İlerleyen bölümlerde cinsiyet ve finansal risk algısını konu alan literatüre ve araştırmanın metodolojisine yer verilmiş; daha sonra araştırma bulguları betimlenerek çalışma sonlandırılmıştır.

## 1. LİTERATÜR TARAMASI

Dwyer vd. (2002), 2000 yatırımcıya anket uygulayarak yaptıkları çalışmalarında, yatırım kararlarındaki risk alma durumu ile yatırımcının cinsiyetinin ilgili olup olmadığını incelemişlerdir. Kadınların erkeklere kıyasla daha az risk alma davranışı sergilediğini gösteren çalışmalarında, bu ayrımın tamamen olmasa da ciddi ölçüde finansal piyasalar ve yatırımlar hakkındaki bilgilerinin farklı seviyede (daha düşük) olmasından kaynaklandığını belirtmişlerdir. Embrey ve Fox (1997) da literatürdeki çalışmalara benzer şekilde, cinsiyetin yatırım kararlarında etkili bir faktör olduğunu ama bunun sadece cinsiyet değişkeniyle sınırlı kalmadığını açıklamaya çalışmıştır. Riskli kararlar alabilen kadınlar, kadın olmalarının yanı sıra miras beklentisi içinde olmaları, çalışıyor ve yüksek gelire sahip olmaları gibi özellikler taşıdıkları sonucunu elde etmişlerdir. J. E. Grable ve Lytton (1998) demografik özellikler ve finansal risk toleransı odaklı çalışmalarında, cinsiyetin ve eğitim seviyesinin, bireylerin finansal risk toleransı üzerinde etkili olduğunu saptamışlardır.

Aşırı güven önyargısını cinsiyet üzerinde test eden Barber ve Odean (2001), finans gibi alanlarda erkeklerin kadınlara kıyasla kendilerine daha fazla güvendikleri ve bunun sonucunda yaklaşık %45 oranında daha fazla işlem yaptıklarını tespit etmişlerdir. Faff vd. (2011) yaptıkları analizde, kadınların finansal risk toleranslarının erkeklere oranla daha düşük olduğunu; fakat evli olma, çocuk sayısı, yaş gibi diğer demografik faktörlerle beraber incelendiğinde, erkeklerdeki risk toleransının düşüş oranına kıyasla kadınların finansal risk toleranslarının daha az oranda düştüğü gözlemlenmiştir. Lemaster ve Strough (2014) ile Neelekantan (2010) benzer şekilde, erkeklerin riske karşı daha toleranslı olduğu ve finansal kararları daha kolay bir şekilde alabildikleri sonucuna varmışlardır. Yao ve Hanna (2005) ise sadece kadın ve erkek odaklı değil, aynı zamanda medeni durumlarını da dahil edecek şekilde finansal risk toleransını ölçtükleri çalışmalarında, sırasıyla bekar erkekler, evli erkekler, bekar kadınlar ve evli kadınlar olarak bireylerin finansal risk toleranslarını yüksekte düşüğe doğru sıralamışlardır. Bannier ve Neubert (2016)'ın bulguları doğrultusunda da; hem gerçek hem de algılanan finansal okuryazarlığın, erkek ve kadınlar için

farklı nüanslarla birlikte finansal risk alma ile ilgili olduğu söylenebilir. Standart yatırımlardaki cinsiyet farkının, kadınların okuryazarlığını ve risk toleransını arttırarak büyük ölçüde kapatılabileceğini belirtirken; sofistike yatırımlar söz konusu olduğunda ise risk toleransının kadınların kararlarını etkilemediğini ifade etmişlerdir.

Finansal risk toleransı üzerinde cinsiyet etkisini araştıran bir başka çalışmada da (Fisher ve Yao, 2017), risk toleransındaki cinsiyet farklılığının, cinsiyete göre değil; bağımsız değişkenler ile erkekler ve kadınların risk toleransı arasındaki ilişkiye kaynaklandığını göstermişlerdir. Bu nedenle sonuçlar; ekonomik özelliklerin, demografik özelliklerin ve beklentilerin cinsiyet ve risk toleransı arasındaki ilişkiye moderatör değişkenler olarak hizmet ettiğini göstermiştir. Diğer bir deyişle, cinsiyetin kendisinden ziyade, bireysel özellikler ile risk toleransı arasındaki ilişkiye kaynaklandığını, var olan cinsiyet farklılığına yol açtığı kanaatine varılmıştır. Arano vd. (2010), kadınların erkeklerle kıyasla riskten daha fazla kaçınan olup olmadıklarını emeklilik varlık tahsisi ile açıklamaya çalışmışlar ve sonuç olarak; ortak kararlar alan evli hanelerde, bireysel emeklilik varlık tahsisini açıklarken cinsiyetin önemli bir faktör olduğunu ve kadınların eşlerinden daha çok riskten kaçınma davranışı sergilediğini belirtmişlerdir. Jianakoplos ve Bernasek (1998) de araştırmalarının sonunda, kadınların finansal kararlar verirken, erkeklerle kıyasla daha riskten kaçınan davranış gösterdiklerini bulmuşlardır. Finansal risk almadaki cinsiyet farklılıklarının da yaş, ırk ve çocuk sayısından etkilendiğini ve finansal riskten daha fazla kaçınmanın, erkeklerle kıyasla kadınların daha düşük refah seviyesine sahip olmasına bir açıklama getirebileceği görüşünü öne sürmüşlerdir.

Olsen ve Cox (2001) da cinsiyet risk arasındaki ilişkiyi, profesyonel olarak eğitilmiş yatırımcılara uyguladıkları çalışmalarında, kadın yatırımcılardaki kayıp ve belirsizlik olasılığı gibi risk özelliklerinin, erkek yatırımcılara göre daha fazla olduğu bulunmuştur. Ayrıca, kadınlar portföy oluştururken risk azaltmaya erkeklerden daha fazla vurgu yapmaktadırlar. Cinsiyet farklılığı, risk algıları ve müşterilere olan tavsiyeleri etkiliyor gibi görünmekle birlikte bu farklılığın, aşırı risk durumlarında varlık ve portföyler için en önemli faktör olma eğiliminde olduğu da çalışmanın sonucunda belirtilmektedir. Bunun aksine, cinsiyet ve yaş faktörünün algılanan yatırım riskini etkilemediği sonucuna varan diğer bir çalışmada (Sachse vd., 2012) da, finansal okuryazarlık seviyesi arttıkça algılanan riskin azaldığına dair bir sonuç ortaya çıkmıştır. Saraç ve Kahyaoglu (2011) birçok sosyo-ekonomik ve demografik faktörün finansal risk algısı üzerine etkilerini inceledikleri çalışmalarında, kadınların risk alma eğiliminin erkeklerle oranla daha düşük olduğunu bulmuşlardır. Yine Kahyaoglu (2011) yatırım davranışları açısından, kadın ve erkek yatırımcılar arasındaki farklılıkları inceleme amaçlı yaptıkları araştırmada 31 yatırımcıdan elde ettikleri verilere dayanarak; erkeklerin kadınlardan daha sık ve daha yüksek hacimde işlem yaptıkları ve kadınların erkeklerle kıyasla portföylerinde daha az çeşitlendirme yaptıklarını tespit etmişlerdir. Benzer şekilde Öncü ve Özevin (2017) de, kadınların bildikleri ve daha az riskli yatırımlara yöneldiklerini ifade etmişlerdir.

Beckmann ve Menkhoff (2008), kadınların önemli derecede riskten kaçınan oldukları, daha az aşırı güvene sahip oldukları ve daha az rekabetçi olduklarını saptamışlardır. Bu özelliği taşıyan kadın fon yöneticilerinin, kendileriyle benzer yapıdaki kadın müşterilerini daha iyi anlayabileceğini ve dolayısıyla belli yatırım çeşitlerini gerçekleştirebilmek için, erkek fon yöneticilerinden daha iyi beceriye sahip olabilecekleri yorumunu getirmişlerdir. Powell ve Ansic (1997) yaptıkları araştırmada, finansal karar almada risk eğilimi ve stratejisindeki cinsiyet farklılıklarının, genel özelliklerden mi yoksa bağlamsal faktörler nedeniyle mi ortaya çıktığını incelemişlerdir. Sonuçlar, kadınların aşırı olma ve çerçeveleme, maliyetler ya da belirsizlikten bağımsız olarak, erkeklerden daha az risk arayışında olduğunu göstermiştir. Ayrıca sonuçlar, erkeklerin ve kadınların finansal karar ortamlarında farklı stratejiler benimsediğini, ancak bu stratejilerin performanslarının üzerinde önemli bir etkisi olmadığını da göstermiştir. Charness ve Gneezy (2012)'nin çalışmasına göre ise, kadınlar daha az oranda yatırım yaptıklarından dolayı, erkeklerle nazaran daha fazla riskten kaçınıyor gibi görünmektedirler. Cinsiyet farklılığı ve emeklilik fonu tercihlerini konu alan diğer bir çalışmada (Watson ve McNaughton, 2007) da elde edilen bulgular, kadınların erkeklerden daha muhafazakâr yatırım stratejileri seçtiğini sunmuştur. Diğer yandan, Schubert vd. (1999) ise kadının risk toleransını düşük gösteren önceki çalışmaların, gerçeklerden ziyade önyargı olabileceğini iddia ederek; soyut kumar deneylerinin, finansal kararlarda cinsiyet farklılığından kaynaklanan farklı risk davranışlarını açıklamak için yeterli olamayabileceğini belirtmişlerdir. Literatürdeki çalışmalardan da anlaşıldığı üzere, aksini iddia eden çalışmalar da olmasına rağmen, genel olarak kadınların finansal risk algısının erkeklerden



daha yüksek olduğu ve bu sebeple riskli yatırım araçlarını tercih etme konusunda erkeklere kıyasla daha çekingen davrandıkları ifade edilebilir.

## 2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada, kadın yatırımcıların finansal risk toleranslarının düşük olmasına etki eden faktörleri betimleme ve bu noktada kadınların bakış açılarını anlama üzerine odaklanmayı ön plana alan bir yaklaşım olan nitel araştırma modeli kullanılmıştır (Creswell, 2013: 42). Nicel araştırmadan farklı olarak, pozitivist paradigmaya bağlı hareket etmeyen nitel araştırma, post-pozitivist bir paradigmayla nesnel bir gerçekliği de savunarak bilgiye ya da sonuca ulaşır. Ancak bu bilgi veya sonuçların belirli bir hata payı içerisinde değerlendirilmesi gerektiğini ifade eder (Baş ve Akturan, 2017: 22). Sosyal bilimlerde oldukça yaygın olarak kullanılan nitel araştırma modeli, tümevarımcı olması, bütüncül bir yaklaşım sergilemesi ve algıların ortaya koyması açısından bu çalışmada tercih edilmiştir.

Çalışmada nitel araştırma tekniklerinden durum deseni kullanılmıştır. Durum deseni; bir veya birkaç durumu kendi sınırları içerisinde bütüncül olarak analiz eden araştırma deseni olarak tanımlanmaktadır (Şimşek ve Yıldırım, 2016: 75-76). Literatürde de kadın yatırımcıların risk toleransının düşük olması yaygınca kabul edilen ve araştırmalarla sıklıkla doğrulanan bir durumdur. Dolayısıyla bu çalışma, durum deseni ile kurgulanarak; kadın yatırımcıların yatırım kararları karşısında finansal risk toleransına ilişkin görüşlerinin ve bakış açılarının betimlenmesi sağlanmıştır.

Bu çalışmanın örneklemini Patton (1990) tarafından önerilen amaçlı tesadüfi örnekleme yoluyla seçilmiştir. Buna göre çalışmanın örneklemini, çalışmanın amacına uygun olarak belirli düzeyde pozitif tasarrufu olan ve buna bağlı olarak belirli düzeyde yatırım yaptığı düşünülen, finansal okuryazarlık düzeyinin nispeten yeterli olduğu varsayılan ve farklı demografik özelliklere sahip 24 kadın yatırımcıdan oluşturmaktadır. Araştırma, iki temel aşamada gerçekleştirilmiştir. Öncelikle 24 kadın yatırımcı gelir ve eğitim durumlarına göre 6'şar kişiden oluşan ve kendi içinde benzer kültürel yapıya sahip olan 4 gruba ayrılmıştır. İlk aşamada, gelir ve eğitim durumu diğerlerine göre en yüksek olan 6 kadın yatırımcıdan oluşan ideal grup (Grup A: eğitim ve gelir durumu: çok iyi) belirlenmiştir<sup>3</sup>. Bu aşamada Grup A'ya odak grup görüşmesi yapılarak katılımcıların verdiği cevaplar neticesinde finansal risk algısının yüksek olması ile ilgili olduğu tespit edilen temalar belirlenmiştir. İkinci aşamada ise farklı demografik özelliğe sahip olan B (eğitim ve gelir durumu: orta), C (eğitim ve gelir durumu: düşük) ve D (eğitim ve gelir durumu: iyi) grupları içinde odak grup görüşmesi yapılarak temalar belirlenmiştir. Ayrıca A grubunun verdiği cevaplar ile karşılaştırmalar yapılarak belirlenen temalarda farklılaşmaların olup olmadığı da tespit edilmiştir.

Veri toplama aracı olarak nitel bir araştırma yöntemi olan odak grup görüşmesi kullanılmıştır. Odak grup görüşmesi, katılımcıların uygun bir fiziki ortamda önceden belirlenmiş bir konu hakkındaki algılarını derinlemesine tespit etmek amacıyla dikkatle planlanmış ve grupça yapılan bir tartışmalar serisidir (Gürbüz ve Şahin, 2017: 428; Şimşek ve Yıldırım, 2016: 158). Bu çalışmada odak grup görüşmesinin kullanılmasının temel nedeni; nicel analiz yöntemleriyle ortaya konulan kadın yatırımcıların finansal risk algılarını yönlendiren faktörlerin, nitel yöntemlerle desteklenmesi ve yeni faktörlerin varlığının araştırılmasıdır. Dolayısıyla araştırmaya katılan kadın yatırımcıların grup dinamiğinin de avantajıyla deneyim, algı, duygu ve düşüncelerini özgürce (Çokluk vd., 2011: 97) ifade edebileceği bir ortamda (Kitzinger, 1994: 104), özenle planlanmış bir münazara yapılarak davranışlarının ardındaki nedenleri öğrenmek için gerekli bilgilerin elde edilmesi hedeflenmiştir (Ersin ve Bahar, 2013: 172).

Odak grup görüşmesine geçmeden önce çalışmanın geçerliliği ve güvenilirliğini arttırmak için katılımcılara 10 adet sorudan oluşan bir anket uygulanmıştır. Bu anket formu katılımcı özelliklerini öğrenmeye yönelik demografik bilgi formudur. Daha sonra 34 adet sorunun yer aldığı odak grup

<sup>3</sup> Tablo-1 incelendiğinde de Grup A'nın neden ideal grup olarak belirlendiği açıkça görülmektedir. Eğitim ve gelir düzeyi ayrımı yanında grup A'da katılımcılar riskli yatırımları tercih etmeyen kadın yatırımcılardır. Yatırım türü olarak daha çok gayrimenkul yatırımlarını tercih etmektedirler. Bunun yanında yaş ortalamalarına bakıldığında (grup A 38,8) yatırım yapılabilecek gelir ve bilgi düzeyine sahip olduğu düşünülebilir. Ayrıca finansal bilgi düzeyi de diğer gruplara göre daha düşük seviyededir. Bu durumun gerçeği yansıttığı düşünülmektedir.

görüşmesine geçilmiştir. Bu görüşmede sorular basit, sade, açık uçlu, yönlendirme içermeyecek şekilde ve günlük konuşma dilinde hazırlanmıştır. Odak grup görüşmesi yapılmadan önce, örneklem ile benzer özellikler taşıyan bir katılımcıyla pilot görüşme yapılarak bütün süreç test edilmiştir. Araştırma etiği kapsamında, bilinçli onay olarak çalışmaya gönüllü katıldıklarına ilişkin “Deneklerin Gönüllülüğü ve Aydınlatılmış Onam Formu” doldurtularak formlar imza altına alınmıştır. Ayrıca katılımcıların istendiğinde soruları yanıtlamaktan vazgeçebileceği ifade edilmiş ve bilgilerin gizliliği konusunda katılımcılar aydınlatılmıştır. Bununla beraber bütün görüşmelerin kayıt altına alınacağına dair ses ve görüntü kayıt cihazı kullanımına ilişkin izin belgesi de alınarak odak grup görüşme süreci tamamen kayıt altına alınmıştır. Toplanan veriler; başlıca örüntüleri belirleme, kodlama ve kategorilere ayırma işlemlerini kapsayan içerik analizi yöntemiyle çözümlenmiş ve sonuçlara ulaşılarak yorumlanması için ise betimsel bir yöntem izlenmiştir.

### 3. BULGULAR VE TARTIŞMA

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin olarak elde edilen bulgulara ait yüzde ve frekans dağılımları incelendiğinde, yaşlarının 28-47 arasında olduğu görülmektedir. Medeni durum olarak katılımcıların 15’i evli ve diğerleri ise bekârdır. Grup A’da Y5 numaralı katılımcı hariç diğerlerinin en az bir tane çocuğu vardır. Ve 3 katılımcı hariç tüm katılımcılar, ek gelirinin olmadığını ifade etmişlerdir. Tüm gruplarda çocukları haricinde, bakmakla yükümlü herhangi bir kişinin de olmadığını ifade eden katılımcıların %33,3’ünün düşük düzeyde finansal okuryazarlık bilgisi olduğu, buna karşın %66,6’sının orta düzeyde bir finansal okuryazarlığa sahip olduğu tespit edilmiştir. Ancak hiçbir katılımcı ileri düzeyde finansal okuryazar olduğunu beyan etmemiştir. Katılımcıların finansal okuryazarlık düzeylerinin ne olduğu kendilerine sorulmuştur. Ancak yapılan görüşmeler sırasında ideal grup dışındaki (Grup A) diğer grupların finansal okuryazarlık düzeylerini, olduğundan daha yüksek ifade ettiği düşünülmektedir (Tablo-1).

Tablo 1: Katılımcılara Ait Demografik Bulgular

GRUP	Katılımcı	Yaş	Medeni Durum	Çocuk	Ek Gelir	Bak. Yük. O. K. S.*	Finansal Bilgi Düzeyi	Yatırım Yapma Durumu	Finansal Eğitim Alma	Yapılan Yatırım Türü**
A	Y1	39	Evli	Var	Yok	Yok	Düşük	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y2	37	Evli	Var	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y3	38	Evli	Var	Yok	Yok	Düşük	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y4	46	Boşanmış	Var	Yok	Yok	Düşük	Yaptım	Almadım	M + G. M.
	Y5	35	Bekâr	Yok	Yok	Yok	Düşük	Yaptım	Almadım	M.
	Y6	38	Evli	Var	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	G. M.
B	Y7	46	Evli	Var	Var	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M. + G. M.
	Y8	28	Bekâr	Yok	Yok	Yok	Düşük	Yapmadım	Almadım	-
	Y9	30	Bekâr	Yok	Yok	Yok	Düşük	Yaptım	Almadım	M.
	Y10	49	Evli	Var	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M. + G. M.
	Y11	44	Evli	Var	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y12	47	Bekâr	Yok	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M. + G. M.
C	Y13	42	Evli	Var	Var	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M. + G. M.
	Y14	42	Evli	Var	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M. + G. M.
	Y15	40	Evli	Yok	Yok	Yok	Düşük	Yapmadım	Almadım	-
	Y16	42	Evli	Yok	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y17	33	Evli	Var	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y18	41	Evli	Var	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M.
D	Y19	32	Bekâr	Yok	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M. + G. M.
	Y20	36	Evli	Yok	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	M. + G. M.
	Y21	32	Boşanmış	Var	Var	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y22	29	Evli	Yok	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Aldım	M. + G. M.
	Y23	36	Bekâr	Yok	Yok	Yok	Orta	Yaptım	Almadım	G. M.
	Y24	31	Bekâr	Yok	Yok	Yok	Düşük	Yaptım	Almadım	G. M.

\*Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı

\*\* M.; Menkul Kıymet G.M.; Gayrimenkul

Katılımcıların tamamına yakını daha önce yatırım yaptığını beyan ederken, katılımcıların tamamı (Y22 hariç) daha önce finansal eğitim almadıklarını söylemişlerdir. Yaptıkları yatırım türüne bakıldığında; Grup A'da iki kadın yatırımcının menkul kıymet yatırımı da yaptığı, diğer dördünün ise sadece gayrimenkul yatırımı yaptığı görülmektedir. Tüm gruplarda 9 kadın yatırımcının hayatının bir evresinde hem menkul hem de gayrimenkul yatırımı yaptıkları, buna karşın 3 kadın yatırımcının menkul kıymet yatırımı yaptığı ve sadece gayrimenkul kıymet yatırımı yapan kadın yatırımcı sayısının da 10 olduğu tespit edilmiştir.

A grubu katılımcılarına hazırlık aşamasında, yatırım ve risk konusunda bazı açık uçlu sorular yöneltilmiştir. Aşağıda bu sorulara verdikleri cevaplar özetlenmiştir. Katılımcılara yatırım deyince ne anladıkları ve daha çok ne tür yatırımlar yaptıkları sorulduğunda; kimi zaman birbirini teyit eder nitelikte cevaplar verdikleri, kimi zaman da cevapların birbirlerinden farklılaştığı görülmüştür. Genel olarak katılımcıların çoğu, yatırım deyince “gelecekte gerçekleşebilecek olumsuz olaylara karşı garanti” akıllarına geldiğini bildirmişlerdir. Diğer bir ifadeyle, mevcut birikimini değerlendirerek geleceği garanti altına almak istemektedirler. Özellikle bu durum, çocuk sahibi olan katılımcılarda ortak görüş halinde beyan edilmiştir. Y1 “yatırımı, tüketime ayırdığım kısmı azaltmak” olarak tanımlayarak, kendini gereksiz tüketim harcamalarından uzak tuttuğunu ifade etmektedir. Y6 ise, yatırımı gelir ile ilişkilendirmektedir. Gelir durumu yüksek olan bireylerin yatırım yapabileceğini söylemiştir. Bu ifadeye Y5 de katıldığını beyan ederek, çok parası olup da paradan para kazanmaya çalışan kişilerin aklına geldiğini belirtmiştir. Ayrıca yatırım yapmayı, gelecekte sağlık sorunları baş gösterdiğinde bir güvence olarak tercih edeceğini bildirmiştir. Y3 de aynı şekilde yatırım yapmayı sağlık sorunları ile mücadele etme ile ilişkilendirmiştir. Katılımcıların hepsi de daha çok elle tutulur gözle görülür, kendilerine güvence veren yatırımların daha iyi olduğu yönünde görüş bildirmişlerdir. Hatta Y6, menkul kıymet yatırımlarını sanal bir olgu olarak tanımlamaktadır. Bununla birlikte, katılımcılar yatırımı stres yaratan bir faaliyet olarak ortak görüş şeklinde belirtmişlerdir. Katılımcılar, para kazanmak, yeni yatırım araçlarını denemek veya gelecekte daha konforlu yaşamak için yatırım yapmadıklarını ifade etmişlerdir. Ortak görüş olarak, yeni yatırım araçlarına karşı mesafeli oldukları tespit edilmiştir.

Diğer gruplarda da benzeri cevaplar elde edilmiştir. Grup B'de Y12, yatırımın sağlık için yapılması gerektiğini ifade ederek yatırımı “gelecek kaygısı” olarak tanımlamaktadır. Y7 ise kimseye muhtaç olmamak adına yatırım yaptığını ifade etmektedir. Eğitim ve gelir seviyesi nispeten düşük olan Grup C'de, yatırım deyince öne çıkan nokta “gelecek ve rahat yaşamak” olmaktadır. Grup D'de de ise yatırıma “elimdeki mevcut varlığın değerini korumak ve geleceği teminat altına almak” olarak bakılmaktadır. Bu grupta ortak görüş olarak, yatırıma özellikle hastalık ve sağlık durumlarında ihtiyaç olabileceği düşüncesi bulunmaktadır. Görüldüğü üzere yatırım kavramı ile ilgili olarak grupların hepsi benzeri cevapları vermiştir. Ortak görüş olarak gelecek kaygısı gösterilebilir.

Yatırım kararları ve risk algılamalarına yönelik bulgular, katılımcılar ile yapılan görüşmeler sonucunda analiz edilmiştir. Yapılan analizler neticesinde alt temalar, on dört başlık ve dört ana başlık altında ele alınmıştır. Katılımcılar kendilerini, gelir düzeyi, işgücüne katılım, medeni durum, yatırım ortamı, çocuk sahibi olma, yatırımcı ruhu, cesaret, stres, pişmanlıktan kaçınma, sosyal etkileşim ve sürü psikolojisi, haz alma, finansal okuryazarlık bilgisi, kadınların toplumdaki yetişme tarzı ve başkalarına danışma kodlarıyla ifade etmişlerdir. Bu durum Tablo-2-3-4 ve 5'te verilmiştir. Tablo-2 katılımcıların yatırım kararları ve risk algılamalarına yönelik bulgularını sosyo ekonomik ve demografik özellikler açısından gruplar bazında özetlemektedir.

Gelir düzeyi, ekonomik güç, medeni durum, yatırım ortamı, aile etkisi ve çocuk sahibi olma kodları ile katılımcı görüşlerinden “sosyo-ekonomik ve demografik özellikler” teması ortaya çıkmıştır. Katılımcılar, ortak görüş olarak kadın yatırımcıların riski algılamasında en önemli faktörün gelir düzeyi olduğunu ifade etmişlerdir. Gelir düzeyi yüksek olan bireylerin riski göze alabileceklerini, gelir düzeyi düşük olan bireylerin ise riske karşı mesafeli durabileceklerini belirtmişlerdir (Alpay vd., 2015). Ancak Y20 bu karara katılmasına rağmen gelir düzeyinin belirli bir noktaya kadar riskli karar almada etkili olabileceğini,

bir noktadan sonra bunun etkisini kaybedebileceğini ifade etmiştir. Küçüksille (2004), Kumar vd. (2015) ve Almenberg ile Dreber (2015) gelir düzeyi ile risk toleransı arasında pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

Tablo 2: SE-DÖ Açısından Katılımcıların Yatırım Kararları ve Risk Algılamalarına Yönelik Bulgular

Kodlar	Katılımcılar			
	Grup A	Grup B	Grup C	Grup D
Gelir Düzeyi (GD)	Y6, Y5, Y3, Y1, Y4	Y11, Y12	Y13, Y14, Y15, Y17	Y19, Y22, Y24
Ekonomik Güç (İşgücüne Katılım) (İK)	Y3	Y9	Y15	Y19, Y20
Medeni Durum (MD)	Y1	Y12	-	Y21, Y23
Yatırım Ortamı (YO)	Y6	Y9, Y12	-	-
Çocuk Sahibi Olma (Ebeveyn) (ÇSO)	Y4, Y6, Y3	Y11	Y13, Y17, Y18	Y20, Y21, Y22

Tema: SOSYO-EKONOMİK VE DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER (SE-DÖ)

Katılımcıların ittifakla katıldığı bir diğer nokta da, borç alarak yatırım yapmayı doğru bulmadıklarıdır. Bunu riskli bir durum olarak algılamaktadırlar. Yatırımın, borç alarak yapmak yerine, pozitif tasarruflarla yapılması gerektiği ifade edilmiştir. Y2, Y9, Y10, Y20, Y23 hariç tüm katılımcılar yatırım kararlarında riskli araçlara yatırım yapmak istememelerinin temel nedeninin, gelir düzeyinin düşük olmasından ileri geldiğini söylemişlerdir. Y3, Y9, Y15, Y19 ve Y20 kadının iş gücüne katılımının çok eski zamanlara dayanmadığını ifade ederek, ekonomik gücünün yüksek olmadığını ve bu bağlamda da yüksek riskli yatırım kararlarını alamadıklarını ifade etmiştir. Roszkowski ve Grable (2010) ve G. V. Venter (2006) kadınların iş hayatında daha düşük ücretlerle çalışmalarının ve daha düşük servet düzeyine sahip olmalarının risk toleranslarını düşürdüğünü ifade etmektedir. Y1, Y12, Y21 ve Y23 evli olan bireylerde aile gelirinin daha yüksek olabileceğini ifade ederek, Thanki'nin (2015) aksine, evliyken daha riskli kararlar alınabileceği noktasında fikir belirtmiştir. Ancak Y3, Y14, Y15, Y19 ve Y20 kendilerinde evli olma durumunun geçerli olmadığını söylemiştir. Grable ve Joo (1999) ve Irandoust (2017)'a göre medeni durum (evli olma) ve çocuk sahibi olma düşük finansal risk toleransına neden olmaktadır. Ancak Saraç ve Kahyaoğlu (2011), çalışmalarında tersi bir sonuç elde etmiştir. Ceyhan (2008) evli bireylerin risk toleranslarının daha düşük olabileceğini bildirmiştir. Watson ve McNaughton (2007) evli olmanın bilgi-tecrübeyi ve gelir düzeyini arttıracığından dolayı finansal risk algısının daha yüksek olacağını ifade etmiştir. Y6, Y9 ve Y12 riskli yatırım kararları verebilmesi için, yatırım ortamının da iyi olması gerektiğini belirtmiştir. Ekonomik şartların ve hukuk sisteminin daha iyi olduğu bir ortamda risk seviyesi yüksek yatırım araçlarına yatırım yapılabileceğini ifade etmiştir. Y4, Y3, Y6, Y13, Y17, Y18 ve Grup D'nin tamamı, çocuk sahibi olan kadınların çocukların geleceğini daha çok düşündüğünü ve bu amaçla kaybetme korkusundan dolayı, riskli yatırım araçlarını tercih etmediklerini bildirmişlerdir. Y4 aile reisi olmanın risk algısında değişikliğe neden olduğunu ifade ederken; Y3 bu durumun riske karşı olan tolerans seviyesini değiştirmediklerini beyan etmiştir. Hawley ve Fujii (1993) aile reisi olan kadınların normal kadınlara göre daha düşük risk toleransına sahip olduklarını tespit etmişlerdir.

İdeal grup A'ya göre diğer gruplar karşılaştırıldığında, C grubu nispeten diğer gruplara göre riskli yatırım kararlarında gelir düzeyinin oldukça etkili olduğunu düşünmektedir. C grubunun, diğer gruplar içerisinde gelir açısından en düşük gelir düzeyine sahip olduğu düşünüldüğünde bu durum normal sayılabilir. Grup C ve D'nin katılımcılarının, grup A ve B'yle kıyaslandığında yatırım ortamının riskli yatırım kararı almada etkili olduğunu düşünmedikleri tespit edilmiştir. Grup C'nin tüm katılımcıları evli olmasına rağmen, riskli yatırım kararlarını almada evli olmalarının hiçbir etkisinin olmadığını belirtmişlerdir. Genel olarak tüm gruplar beraber dikkate alındığında, yatırım ortamı ve medeni durum hariç benzeri eğilimleri sergiledikleri görülmektedir. Bütün bu kodlar, sosyo ekonomik ve demografik özellikler teması altında toplanmıştır. Genel olarak sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerin, kadın yatırımcılarda risk algısını yükselttiği söylenebilir. Literatürde Grable (2013) kadın yatırımcıların erkeklere oranla risk toleransının daha düşük olmasını başta sosyo-ekonomik statüye bağlamaktadır. Sosyo-ekonomik statünün altında düşük gelir düzeyi, düşük net servet düzeyi, düşük eğitim düzeyine ve daha kötü bir mesleğe sahip olmaya

bağlamaktadır. Saraç ve Kahyaoglu (2011) sosyo-ekonomik faktörler açısından erkek yatırımcıların risk toleransının, kadın yatırımcıların risk tolerans seviyesine göre oldukça yüksek olduğunu tespit etmiştir.

**Tablo 3: KÖ Açısından Katılımcıların Yatırım Kararları ve Risk Algılamalarına Yönelik Bulgular**

Kodlar	Katılımcılar			
	Grup A	Grup B	Grup C	Grup D
Yatırımcı Ruhü (YR)	Y6, Y2, Y4	Y7, Y9	Y14	Y19, Y20, Y21
Cesaret (C)	Y3, Y6, Y2	Y7, Y9, Y10, Y11	Y13, Y15, Y17	Y20, Y22, Y23
Stres (S)	Y4	Y7, Y8	Y13, Y16, Y17	Y21, Y22

**Tema: KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ (KÖ)**

Araştırmada ortaya çıkan yatırımcı ruhu, cesaret ve stres kodları ile katılımcı görüşlerinden “kişilik özellikleri” teması ortaya çıkmıştır. Grup A’da katılımcıların yarısı, riskli yatırım kararları vermek için yatırımcı ruha sahip olunması gerektiğini ifade etmiştir. Y6, Y2 ve Y4 diğer faktörlerin dışında, bireyin yatırımcı bir ruha sahip olması durumunda risk toleransının daha yüksek olabileceğini ayrıca ifade etmişlerdir. Grup D katılımcıları da riskli karar almada yatırımcı ruha sahip olmanın öneminden bahsetmiştir. Bu düşünceye Y7, Y9 ve Y14 de katıldıklarını ifade etmişlerdir. Bu durumu Y6, Y2, Y11, Y7, Y15 ve Y18 ise cesaret ile ilişkilendirmiştir. Daha cesaretli insanların riskli araçları tercih edebileceklerini belirtmişlerdir. Y3, “erkekler bu konuda biraz daha gözüpekler” ifadesiyle bu durumu teyit etmiştir. Bu anlamda Barber ve Odean (2001), erkeklerin kadınlara oranla kendilerine daha fazla güvendiklerini ortaya koymuştur. Y4, Y7, Y8, Y13, Y16, Y17, Y21 ve Y22 riskli yatırımların kendinde stres yarattığını ifade etmiştir.

Gruplar bazında kişilik özellikleri temasına ait kodlar karşılaştırıldığında, Grup D yatırımcı ruhun riskli karar almada Grup A ile beraber etkili olduğunu ifade etmektedir. Grup B ve C ise bu kodun daha az etkili olduğunu düşünmektedirler. Cesaret kodu bütün gruplarda önemli bir kod olarak kabul edilmektedir. Stresin, riskli karar almada etkili olduğunu en çok savunan kadın yatırımcı grubu ise grup C’dir. Eğitim ve gelir düzeyi en yüksek olan grup A’da katılımcıların, stresi yatırım kararı almada önemli bir kod olarak görmedikleri anlaşılmaktadır. Aksine, eğitim ve gelir düzeyi düşük olan grup C’de bu kodun etkili olduğu görülmektedir.

Balhara vd., (2012) erkek ve kadınların stres düzeylerinin farklı olduğunu ve bunun altında yatan en önemli sebeplerden birinin ise, nörobiyolojik etkenler olduğunu ifade etmektedir. Kadın yatırımcıların aynı olay karşısında sahip olduğu risk düzeyi farklılık gösterebilir, bu durumun risk algısına yansıtılabileceği düşünülmektedir. Özellikle, menkul kıymet araçlarına yatırım yapıldığında stres seviyesinin yükseldiğini ve bu durumun kendisini rahatsız ettiğini belirtmiştir. Risksiz yatırım araçlarının, bu kadar yüksek stres seviyesine neden olmadığını ifade etmiştir. Bireyin kendinde taşıdığı yatırımcı ruha sahip olma ve ticari işlerde daha cesaretli olma durumu ve stres, kodlanarak kişilik özellikleri teması altında verilmiştir. Bu bağlamda kadın yatırımcıların risk toleransını yükselten önemli bir faktör de sahip oldukları kişilik özellikleridir denebilir. Ali ve Waheed (2013) ve Mayfield vd (2008) kişilik özellikleri ile risk algısı arasında ilişki olduğunu belirtmiştir. Benzer şekilde Sadi vd., (2011), yatırımcıların finansal kararları üzerinde etkili olan finansal risk algısının kişilikle ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Bugün hala risk alma eğiliminin, istikrarlı bir kişilik eğilimi olup olmadığı araştırılmaktadır (Lo vd., 2005). Ancak Gerhard Van de Venter vd. (2012) risk toleransının istikrarlı bir kişilik özelliği olduğunu belirterek bireyin sahip olduğu finansal risk algısının önemli ölçüde değişmediğini vurgulamaktadır. Ayrıca pozitif ruh halinin yatırım tercihini değiştirdiği yönünde çalışmalar da bulunmaktadır (Lin, 2012).

**Tablo 4: PE Açısından Katılımcıların Yatırım Kararları ve Risk Algılamalarına Yönelik Bulgular**

Kodlar	Katılımcılar			
	Grup A	Grup B	Grup C	Grup D
Pişmanlıktan Kaçınma (PK)	Y3, Y6, Y1, Y2	Y7, Y11, Y12	-	Y20, Y23
Sosyal Etkileşim-Sürü Psikolojisi (SE-SP)	Y3, Y4	Y7, Y12	Y13, Y17	-
Haz Alma (HA)	Y1, Y2	-	-	-

**Tema: PSİKOLOJİK ETKENLER (ÖNYARGILAR) (PE)**

Pişmanlıktan kaçınma, sosyal etkileşim-sürü psikolojisi ve haz alma kodları ile katılımcı görüşlerinden “önyargılar” teması ortaya çıkmıştır. Katılımcıların birçoğu, riskli yatırım araçlarını tercih ettiklerinde ellerindeki parayı da kaybedebilecekleri düşüncesi ile bundan uzak durduklarını beyan etmişlerdir. Dolayısıyla, Rau'nun (2014) da belirttiği gibi, kadın katılımcıların ileriki zaman diliminde üzülmemek için pişmanlıktan kaçınma eğiliminde oldukları anlaşılmıştır. Y3, Y6, Y1, Y2, Y7, Y11, Y12, Y20 ve Y23 bu nedenle yatırım araçlarına karşı, özellikle de yeni yatırım araçlarına karşı risk toleranslarının düşük olduğunu ifade etmişlerdir. Y6 ve Y11 ailesinde daha önce risk düzeyi yüksek olan bir yatırım yaptıklarını ve bu yatırımda çok büyük zararlar söz konusu olduğu için hem kadın olarak kendisinin hem de ailesinden birinin artık bu tür bir yatırıma girmediğini ifade etmiştir. Y3 ve Y4 buldukları yaşam ortamında veya arkadaş gruplarında hiç kimsenin riskli yatırım araçlarını tercih etmediğini, dolayısıyla içgüdüsel olarak onlar da (Y3 ve Y4) riskli yatırım araçlarının hiç ilgilerini çekmediğini ifade etmişlerdir. Diğer bir ifadeyle denilebilir ki; bireyin sosyal etkileşim içinde olduğu grubun dinamikleri de bu bireyin hangi tür yatırım araçlarına karar vereceği noktasında önem arz etmektedir (Awais vd., 2016). Buna bağlı olarak katılımcıların bir kısmı, farkında olmadan sürü psikolojisinin etkisinde olduklarını ifade etmişlerdir. Y3, Y4 ve Y7 yakın bir arkadaşının yatırım davranışını kendilerinin de taklit ettiğini ifade etmişlerdir. Bu yakın arkadaşının risksiz yatırım araçlarını tercih etmesinin, kendilerinde de benzeri bir durum yarattığı kanısına ulaşılmıştır. Y1 ve Y2 no'lu katılımcılar bir kere riskli bir yatırımdan çok para kazanmış olsalardı, bundan haz alacakları ve daha sonraki dönemlerde de belki riskli yatırım kararları almakta çekimser olmayacakları yönünde görüş bildirmişlerdir.

Grup B, C ve D'deki hiç bir katılımcı, haz aldıkça daha riskli yatırım kararları verebilirim ifadesine katılmamıştır. Bunda nispeten grup A'ya göre gelir düzeyinin düşük olmasının etkisi olduğu düşünülebilir. Ayrıca grup D'deki katılımcılar da, sosyal yapıdan etkilenecek veya sürü psikolojisi ile riskli yatırım kararı almadıklarını bildirmişlerdir. Bu kod açısından grup B ve C'nin sergiledikleri davranışlar benzerdir. Genel olarak grup B, ideal grup A'ya yakın davranışlar sergilerken; grup C ve D'nin ise, grup A'dan farklı davranışlar sergileme eğiliminde olduğu anlaşılmıştır.

Cordell, (2001) risk toleransı düşük olan yatırımcıların yakın arkadaşı yüksek düzeyde risk içeren bir yatırımdan yüksek bir kazanç elde etmişse, söz konusu bu durumun risk alma konusunda cesaretlendirdiğini tespit etmiştir. Psikolojik önyargı olarak da kabul edebileceğimiz bu hevristiklerin, kadın yatırımcıların riskli yatırım araçlarına karşı risk toleranslarının düşük olmasına neden olabileceği kanısına varılmıştır. Literatürde kadın yatırımcıların erkek yatırımcılara oranla, risk algısına etki eden psikolojik önyargılardan daha fazla etkilendiğine dair bulgular bulunmaktadır (Eckel ve Grossman, 2002; Kahyaoglu, 2011).

Tablo 5: İS-BD Açısından Katılımcıların Yatırım Kararları ve Risk Algılamalarına Yönelik Bulgular

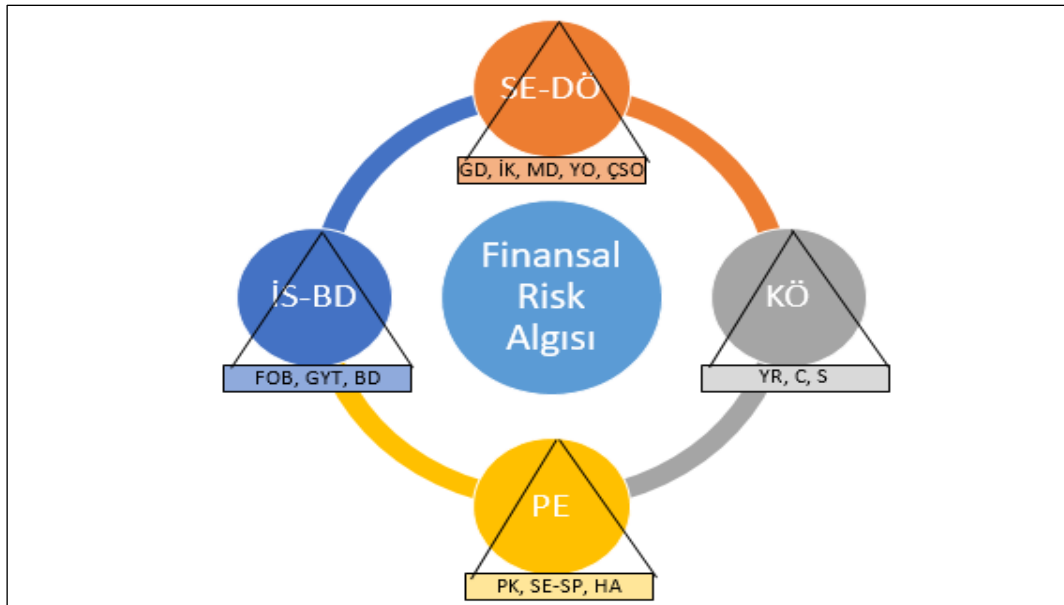
Kodlar	Katılımcılar			
	Grup A	Grup B	Grup C	Grup D
Finansal Okuryazarlık Bilgisi (FOB)	Y1, Y2, Y3, Y4, Y5, Y6	Y9	Y14, Y15, Y16, Y17, Y18	Y22
Gelenek ve Yetiştirilme Tarzı (GYT)	Y6, Y2, Y3, Y4, Y1	Y7, Y8, Y11, Y12	Y13, Y14, Y15, Y16, Y18	Y19, Y20, Y21, Y23
Başkalarına Danışma (Yatırım Tavsiyesi) (BD)	Y1, Y2, Y6	Y7, Y9, Y12	Y13, Y16, Y17, Y18	Y19, Y24

Tema: İNSAN SERMAYESİ VE BİLGİ DÜZEYİ (İS-BD)

Finansal okuryazarlık bilgisi, kadınların toplumdaki yetişme tarzı ve başkalarına danışma kodları katılımcı görüşlerinden “insan sermayesi ve bilgi düzeyi” temasını ortaya çıkarmıştır. Katılımcıların çoğu, finansal okuryazarlık düzeyinin riskli yatırım kararları almada etkili olduğunu ifade etmiştir. Diğer bir ifadeyle, neden riskli yatırım araçlarını tercih etmiyorsunuz sorusuna verilen ilk cevap; bu araçların ne olduğunu ve bu araçların nasıl çalıştıkları konusunda bilgi sahibi olmadıklarıdır. Dolayısıyla, bu araçlara yatırım yaparak para kaybetmekten korktukları anlaşılmıştır. Finke ve Huston (2003), Almenberg ve Dreber (2015) ile Bannier ve Neubert (2016) finansal bilgi eksikliğinin, bireyin risk algısında önemli bir değişim yarattığını ve böyle bir durumda yatırımcının riskli araçlardan uzak durduğunu ifade etmiştir. Bu

durumda finansal bilgi seviyesi ve risk toleransı arasında pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir (Agarwal vd., 2015; Lusardi, 2015; Muzindutsi ve Ramudzuli, 2015). Bazı katılımcılar tarafından, kadınların ekonomik hayata erkeklerden daha geç başlaması ve kadınların toplumdaki yetiştirilme tarzlarının da riskli araçları tercih etmeme noktasında etkili olduğu ifade edilmiştir. Çocukluktan itibaren kız ve erkeklerin öncelikle ailelerinde, daha ileriki zamanlarda ise sosyal çevrelerinde karşılaştıkları eleştiriler ve korumacı davranışlar neticesindeki sınırlamaların bu duruma zemin hazırladığı düşünülmektedir. Bir anlamda, süregelen gelenekler ve sosyal cesaretinin yeterli düzeyde oluşmaması ve kadınlara karşı aşırı korumacı davranışlar gibi etkenlerin, kadınların kendine olan güvenlerini azaltma yönünde rol oynadığı ve dolayısıyla düşük risk toleranslı yatırım davranışları sergilemelerine sebep olduğu anlaşılmıştır. Olsen ve Cox (2001) ataerkil toplumlarda kadınların kendilerine daha az güvendiklerini ve bu nedenle de riskten uzak durduklarını ifade etmektedir. Grable ve Lytton (1998) dünyadaki birçok kültürde, erkeklerin kadınlara göre risk toleranslarının daha yüksek olması gerektiği yönünde inanış olduğunu bildirmişlerdir. Tüm gruplardaki katılımcıların yarısı sosyal ve yetiştirilme şartlarından dolayı kendi finansal bilgi düzeylerini yeterli görmemekte ve uzman gördükleri ya da finansal yatırım konusunda kârlı yatırımlar yaptıklarını bildikleri kişilere danışma ihtiyacı hissettikleri tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu durum, finansal danışmanlara yatırım konusunda talep eğilimi gösterdiklerini ortaya çıkarmıştır. Yatırımcının finansal bilgi düzeyi arttıkça, başka birine danışma ihtiyacı da azalacaktır. Ayrıca bu bilgi düzeyi sürü psikolojisinden de kaçınmasına olanak verir (Anbar ve Eker, 2009). Grable (2013) hem finansal okuryazarlık hem de kadınların erkeklere göre olan yetiştirilme tarzının, risk alma davranışını etkilediğini ve kadın yatırımcıların risk düzeyi düşük araçlara yöneldiğini ifade etmiştir. Dwyer vd. (2002) insan sermayesi ve bilgi düzeyinin, kadınların risk toleranslarının daha düşük olmasına ve sonuçta yatırım kararlarında finansal risk algılarının daha yüksek olmasına neden olduğunu ifade etmektedirler.

İnsan sermayesi ve bilgi düzeyi teması açısından hangi kodların hangi gruplarda farklılıklar gösterdiğine bakıldığında, genel olarak grupların benzer eğilime sahip oldukları görülmektedir. Finansal okuryazarlık bilgisi kodunda, Y9 ve Y22 numaralı katılımcılar hariç diğer tüm katılımcılar açısından bu kodun, karar vermede önemli derecede etkin olduğu söylenebilir. Grup B ve D'de insan sermayesi ve bilgi düzeyi açısından daha çok gelenek ve yetiştirilme tarzı kodu ile başkalarına danışma kodu etkili iken, grup A ve C'de bütün kodlar etkilidir. Şekil-1, kadın yatırımcıların finansal risk algılamasına etki eden temaları toplu olarak göstermektedir.



Şekil 1: Finansal Risk Algılamasına Etki Eden Temalar

Buna göre, Tablo-2, 3, 4 ve 5'te "katılımcılar" sütunundaki veriler de dikkate alınarak kadın yatırımcıların finansal risk algılarının neden yüksek olduğunu açıklayan dört temel tema tespit edilmiştir<sup>4</sup>. Bu dört temel tema içerisinde en çok sosyo-ekonomik ve demografik özellikler (36) ile insan sermayesi ve bilgi düzeyi (33) öne çıkmaktadır. Bunları kişilik özellikleri (30) ve psikolojik önyargılar (17) takip etmektedir. Katılımcıların verdiği cevaplar dikkate alındığında, en düşük etkinin kişilik özelliklerinde olduğu söylenebilir. Ancak bütün bu davranış kalıplarının, bireyin kişiliğiyle yakından ilişkili olduğunu da belirtmek yerinde olacaktır. Daha özelden ifade etmek gerekirse, sosyo-ekonomik ve demografik özellikler teması içerisinde gelir düzeyi ve çocuk sahibi olma önde gelmektedir. İnsan sermayesi ve bilgi düzeyi teması içerisinde gelenek ve yetiştirilme tarzı ve finansal okuryazarlık bilgisi öne çıkarken, kişilik özellikleri temasında ise cesaret, kadınların riskli yatırım kararı almamalarında önemli kodlardır. Son olarak psikolojik önyargılar temasında pişmanlıktan kaçınma duygusu karar almada etkili olan diğer kodlamadır.

## SONUÇ

Beklenen fayda teorisine göre risk ve getiri, bir yatırımcının yatırım kararı vermesindeki en temel iki değişken olarak bilinmektedir. Birçok yatırımcı rasyonel hareket ettikleri varsayımıyla minimum risk ve maksimum getiri elde etmek istemektedir. Yapılan çalışmalar, yatırımcının elde etmek istediği getiri kadar riske maruz kalmak istemediğini ortaya koymaktadır. Bu duruma özellikle cinsiyet açısından bakıldığında kadın yatırımcıların riskten uzak durdukları ve buna bağlı olarak da çok fazla getiri elde etmek istemedikleri gözlemlenmektedir. Kadınların, riskli yatırımlardan kaçındıkları için yüksek getirilerden de mahrum kaldıkları, dolayısıyla daha az servete sahip oldukları da bilinmektedir. Buradaki en önemli soru neden kadın yatırımcılar riskten uzak duruyorlar? Neden kadın yatırımcıların riskli yatırım araçlarına karşı finansal risk toleransları daha düşüktür? Bu çalışmada bu sorulara yanıt aranmıştır.

Araştırma sonuçları kadın yatırımcıların finansal risk toleranslarının en çok sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerden, insan sermayesi-bilgi düzeyinden, kişilik yapısından ve psikolojik önyargılardan etkilendiğini ortaya koymaktadır. Bu temalar içerisinde gelir düzeyi, finansal okuryazarlık düzeyi, gelenekler ve yetiştirilme tarzından ve pişmanlıktan kaçınmadan etkilendiğini ortaya koymaktadır. Bunun yanında, kadının yatırımcı bir ruha sahip olmaması ve cesaret noktasındaki durumunun da risk algısını etkilediği söylenebilir. Çalışmaya, farklı özelliklere sahip gruplar da dâhil edilerek analizler gerçekleştirilmiştir. Gruplar arası çok farklı sonuçlar elde edilememiştir. Genel olarak farklı gruplarla yapılan odak grup görüşmeleri sonucu elde edilen bulgular pekiştirilmiştir. Elde edilen bütün bu sonuçlar, kadının risk algısının neden yüksek olduğunu ve buna bağlı olarak riski tolere edemediğini ortaya koymaktadır. Ancak bulunan bu sonuçlara ek olarak, başka faktörlerin de kadınların risk karşısında niçin farklı yatırım davranışı sergilediğini ifade etmede önemli olduğu düşünülmektedir. Gelecek çalışmalarda, kadınların risk algısına etki edebileceği düşünülen farklı faktörlerin de etkisinin analiz edilmesi gerektiği gerçeği açıktır. Örneğin, kadınların riskli durumlara karşı uzak durmalarını sağlayan annelik içgüdüsünün, risk karşısındaki yatırım davranışlarını etkileyebileceği düşünülmektedir.

<sup>4</sup> Katılımcıların temalara ve kodlara verdikleri cevaplar (ifade yoğunluğu) dikkate alınarak derecelendirme yapılmıştır. İfade edilen kod ve temalara katılımcılar daha fazla ilgi göstermiş ve cevaplamışlardır.



## KAYNAKLAR

- AGARWAL, S., AMROMIN, G., BEN-DAVID, I., CHOMSISENGPHET, S., ve EVANOFF, D. D. (2015), Financial Literacy and Financial Planning: Evidence from India, *Journal of Housing Economics*, 27: 4–21.
- ALI, I., ve WAHEED, M. S. (2013), Determinants of Small Equity Investor's Risk Assumption Attitude, 2nd International Conference on Humanities, Economics and Geography (ICHEG'2013), Haziran 17-18, London.
- ALMENBERG, J., ve DREBER, A. (2015), Gender, Stock Market Participation and Financial Literacy, *Economics Letters*, 137: 140–142.
- ALPAY, E. E., YAVUZ, M., ve KAHYAOĞLU, M. B. (2015), Gelir Durumunun Risk Algısına Etki Eden Diğer Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörler Üzerindeki Etkisi, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(1): 205–226.
- ANBAR, A., ve EKER, M. (2009), Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algılamalarını Etkileyen Demografik ve Sosyoekonomik Faktörler, *ZKU Journal of Social Sciences*, 5(9): 129–150.
- ARANO, K., PARKER, C., ve TERRY, R. (2010), Gender-Based Risk Aversion and Retirement Asset Allocation, *Economic Inquiry*, 48(1): 147–155.
- AWAIS, M., LABER, M. F., RASHEED, N., ve KHURSHEED, A. (2016), Impact of Financial Literacy and Investment Experience on Risk Tolerance and Investment Decisions: Empirical Evidence from Pakistan, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(1): 73–79.
- BAKER, H. K., ve NOFSINGER, J. R. (2002), Psychological Biases of Investors, *Financial Services Review*, 11(2): 97–116.
- BALHARA, Y. S., VERMA, R., ve GUPTA, C. (2012), Gender Differences in Stress Response: Role of Developmental and Biological Determinants, *Industrial Psychiatry Journal*, 20(1): 4.
- BANNIER, C. E., ve NEUBERT, M. (2016), Gender Differences in Financial Risk Taking: The Role of Financial Literacy and Risk Tolerance, *Economics Letters*, 145: 130–135.
- BARBER, B. M., ve ODEAN, T. (2000), The Courage of Misguided Convictions: The Trading Behavior of Individual Investors, *SSRN Electronic Journal*: 41–55.
- BARBER, B. M., ve ODEAN, T. (2001), Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment, *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1): 261–292.
- BAŞ, T., ve AKTURAN, U. (2017) Sosyal Bilimlerde Bilgisayar Destekli Nitel Araştırma Yöntemleri, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- BAYAZIT HAYTA, A. (2014), Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algısına Etki Eden Psikolojik Önyargılar, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 18(3): 329–352.
- BECKMANN, D., ve MENKHOFF, L. (2008), Will Women Be Women? Analyzing the Gender Difference Among Financial Experts, *Kyklos*, 61(3): 364–384.
- CEYHAN, G. (2008), Yaşam Biçimlerinin Finansal Risk Toleransına Olan Etkileri Üzerine Bir Uygulama, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Ankara, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- CHARNESS, G., ve GNEEZY, U. (2012), Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking, *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 83(1): 50–58.
- CHAVALI, K., ve MOHANRAJ, M. P. (2016), International Journal of Economics and Financial Issues Impact of Demographic Variables and Risk Tolerance on Investment Decisions: An Empirical Analysis, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(1): 169–175.
- CLONINGER, C. R. (2000), A Practical Way to Diagnosis Personality Disorder: A Proposal, *Journal of Personality Disorders*, 14(2): 99–108.

- CORDELL, D. M. (2001), RiskPACK: How to Evaluate Risk Tolerance, *Journal of Financial Planning*, 14(6): 36–40.
- CRESWELL, J. W. (2013) *Qualitative Inquiry&Research Design-Choosing Among Five Approaches*, CA: Sage Publications.
- ÇOKLUK, Ö., YILMAZ, K., ve OĞUZ, E. (2011), Nitel Bir Görüşme Yöntemi: Odak Grup Görüşmesi, *Kuramsal Eğitimbilim*, 4(1): 95–107.
- DALTON, M. A., ve DALTON, J. F. (2004), *Personal Financial Planning: Theory and Practice*, London: Kaplan Financial.
- DEMİRELİ, E. (2007), Finansal Yatırım Kararlarında Risk Unsuru ve Riske Maruz Değer, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1): 122–134.
- DONKERS, B., ve VAN SOEST, A. (1999), Subjective Measures of Household Preferences and Financial Decisions, *Journal of Economic Psychology*, 20(6): 613–642.
- DROMS, W. G. (1987), Investment Asset Allocation for PFP Clients, *Journal of Accountancy*, 163(4): 114–118.
- DURAND, R. B., NEWBY, R., PEGGS, L., VE SIEKIERKA, M. (2013), Personality, *Journal of Behavioral Finance*, 14(2): 116–133.
- DURAND, R. B., NEWBY, R., ve SANGHANI, J. (2008), An Intimate Portrait of the Individual Investor, *Journal of Behavioral Finance*, 9(4): 193–208.
- DWYER, P. D., GILKESON, J. H., ve LIST, J. A. (2002), Gender Differences in Revealed Risk Taking: Evidence From Mutual Fund Investors, *Economics Letters*, 76(2): 151–158.
- ECKEL, C. C., ve GROSSMAN, P. J. (2002), Sex Differences and Statistical Stereotyping in Attitudes Toward Financial Risk, *Evolution and Human Behavior*, 23(4): 281–295.
- EMBREY, L., ve FOX, J. (1997), Gender Differences in the Investment Decision-Making Process, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 8(2): 33–40.
- ERSİN, F., ve BAHAR, Z. (2013), Odak Grup Görüşmeleri ve Kültürel Bakım Farklılık-Evrensellik Teorisi İlişkisi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu E Dergisi*, 6(3): 172–175.
- FAFF, R., HALLAHAN, T., ve MCKENZIE, M. (2011), Women and Risk Tolerance in an Aging World, *International Journal of Accounting ve Information Management*, 19(2): 100–117.
- FINKE, M. S., ve HUSTON, S. J. (2003), The Brighter Side of Financial Risk: Financial Risk Tolerance and Wealth, *Journal of Family and Economic Issues*, 24(3): 233–256.
- FISHER, P. J., ve YAO, R. (2017), Gender Differences in Financial Risk Tolerance, *Journal of Economic Psychology*, 61: 191–202.
- GAMBETTI, E., ve GIUSBERTI, F. (2012), The effect of anger and anxiety traits on investment decisions, *Journal of Economic Psychology*, 33(6): 1059–1069.
- GÄRLING, T., KIRCHLER, E., LEWIS, A., ve VAN RAAIJ, F. (2009), Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises, *Psychological Science in the Public Interest*, 10(1): 1–47.
- GERRANS, P., FAFF, R., ve HARTNETT, N. (2015), Individual Financial Risk Tolerance and The Global Financial Crisis, *Accounting ve Finance*, 55(1): 165–185.
- GRABLE, J. E. (2000), Financial Risk Tolerance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matters, *Journal of Business and Psychology*, 14(4): 625–630.
- GRABLE, J. E. (2013), Gender, Wealth, and Risk: Why Are Baby Boomer Women Less Risk Tolerant Than Baby Boomer Men?, *Journal of Financial Service Professionals*, 67(May): 7–9.

- GRABLE, J. E. (2016) Handbook of Consumer Finance Research, New York: Springer.
- GRABLE, J. E., ve JOO, S. (1999), Factors Related To Risk Tolerance: A Further Examination, Consumer Interests Annual, 45: 53–58.
- GRABLE, J. E., ve LYTTON, R. H. (1998), Investor Risk Tolerance: Testing the Efficacy of Demographics as Differentiating and Classifying Factors, Financial Counseling and Planning, 9(1): 61–73.
- GRABLE, J., ve JOO, S. (2004), Environmental and Biopsychosocial Factors Associated with Financial Risk Tolerance, Journal of Financial Counseling and Planning, 15(1): 73–82.
- GULLONE, E., ve MOORE, S. (2000), Adolescent Risk-Taking And The Five-Factor Model Of Personality, Journal of Adolescence, 23(4): 393–407.
- GÜRBÜZ, S., ve ŞAHİN, F. (2017) Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- HALLAHAN, T. A., FAFF, R. W., ve MCKENZIE, M. D. (2004), An Empirical Investigation Of Personal Financial Risk Tolerance, Financial Services Review-Greenwich-, 13(1): 57–78.
- HALLAHAN, T., FAFF, R., ve MCKENZIE, M. (2003), An Exploratory Investigation Of The Relation Between Risk Tolerance Scores And Demographic Characteristics, Journal of Multinational Financial Management, 13(4–5): 483–502.
- HANNA, S. D., ve LINDAMOOD, S. (2004), An Improved Measure of Risk Aversion, Journal of Financial Counseling and Planning, 15(2): 27–38.
- HARRANT, V., ve VAILLANT, N. (2008), Are Women Less Risk Averse Than Men? The Effect Of Impending Death On Risk-Taking Behavior, Evolution and Human Behavior, 29(6): 396–401.
- HAWLEY, C. B., ve FUJII, E. T. (1993), An Empirical Analysis of Preferences for Financial Risk: Further Evidence on the Friedman–Savage Model, Journal of Post Keynesian Economics, 16(2): 197–204.
- HOUSER, L., ve VARTANIAN, T. (2012), Pay Matters : The Positive Economic Impacts of Paid Family Leave for Families, Businesses and the Public, Report of Center for Women and Work.
- IRANDOUST, M. (2017), Factors Associated With Financial Risk Tolerance Based On Proportional Odds Model: Evidence From Sweden, Journal of Financial Counseling and Planning, 28(1): 155–164.
- ISIDORE, R. (2017), Review of the Influence of Investor Personality (The Big 5 Model) on Investor Behavior, International Journal of Research in Finance and Marketing, 7(7): 23–32.
- JAMSHIDINAVID, B., CHAVOSHANI, M., ve AMIRI, S. (2012), The Impact of Demographic and Psychological Characteristics on the Investment Prejudices in Tehran Stock, European Journal of Business and Social Sciences, 1(5): 41–53.
- JIANAKOPOLOS, N. A., ve BERNASEK, A. (1998), Are Women More Risk Averse?, Economic Inquiry, 36(4): 620–630.
- KAHYAOĞLU, M. B. (2011), Yatırım Kararlarına Etki Eden Çeşitli Duygusal ve Psikolojik Faktörlere Maruz Kalma Düzeyi Üzerinde Cinsiyetin Rolü: İMKB Bireysel Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 7(1): 29–51.
- KAHYAOĞLU, M. B., ve ÜLKÜ, S. (2012), Temsililik Hevristikinin Algılanan Risk Üzerindeki Etkisi : İMKB Bireysel Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama, International Journal of Alanya Faculty of Business, 4(1): 53–59.
- KANNADHASAN, M., ARAMVALARTHAN, S., MITRA, S. K., ve GOYAL, V. (2016), Relationship between Biopsychosocial Factors and Financial Risk Tolerance: An Empirical Study, Vikalpa, 41(2): 117–131.
- KITZINGER, J. (1994), The Methodology Of Focus Groups: The Importance Of Interaction Between Research Participants, Sociology of Health and Illness, 16(1): 103–121.

- KUMAR, M. D., KAMBUAYA, M., JAMIL, F., ve MUNEER, S. (2015), Determinants of the Risk Tolerance of Individual Investors, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(Special Issue): 373–378.
- KÜBİLAY, B., ve BAYRAKDAROĞLU, A. (2017), *Finansta Psikososyal Boyut: Yatırım Psikolojisi ve Sosyolojik Faktörler Açısından Bir İnceleme*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- KÜÇÜKSİLLE, E. (2004), *Optimal Portföy Oluşturmaya Davranışsal Bir Yaklaşım*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- LEMASTER, P., ve STROUGH, J. (2014), Beyond Mars and Venus: Understanding Gender Differences in Financial Risk Tolerance, *Journal of Economic Psychology*, 42: 148–160.
- LIN, H. (2011), Elucidating the Influence of Demographics and Psychological Traits on Investment Biases, *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 5(5): 145–150.
- LIN, H. (2012), How Herding Bias could be derived from Individual Investor Types and Risk Tolerance?, *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 6(6): 1395–1400.
- LO, A. W., REPIN, D. V, ve STEENBARGER, B. N. (2005), Fear and Greed in Financial Markets: A Clinical Study of Day-Traders, *American Economic Review*, 95(2): 352–359.
- LOMMEN, M. J. J., ENGELHARD, I. M., ve VAN DEN HOUT, M. A. (2010), Neuroticism and Avoidance of Ambiguous Stimuli: Better Safe Than Sorry?, *Personality and Individual Differences*, 49(8): 1001–1006.
- LUSARDI, A. (2015), Financial Literacy: Do People Know the ABCs of Finance?, *Public Understanding of Science*, 24(3): 260–271.
- MAYFIELD, C., PERDUE, G., ve WOOTEN, K. (2008), Investment Management and Personality Type, *Financial Services Review*, 17: 219–236.
- MORESCHI, R. W. (2005), An Analysis Of The Ability Of Individuals To Predict Their Own Risk Tolerance, *Journal of Business ve Economics Research*, 3(2): 39–48.
- MUZINDUTSI, P.-F., ve RAMUDZULI, P. M. (2015), Financial Knowledge And Subjective Financial Risk Tolerance Among Students At A South African University, *Risk Governance and Control: Financial Markets ve Institutions*, 5(3): 180–185.
- NEELEKANTAN, U. (2010), Estimation and Impact of Gender Differences in Risk Tolerance, *Economic Inquiry*, 48(1): 228–233.
- NGUYEN, L., GALLERY, G., ve NEWTON, C. (2017), The Joint Influence Of Financial Risk Perception And Risk Tolerance On Individual Investment Decision-Making, *Accounting ve Finance*.
- NICHOLSON, N., SOANE, E., FENTON-O’CREEVY, M., ve WILLMAN, P. (2005), Personality and Domain-Specific Risk Taking, *Journal of Risk Research*, 8(2): 157–176.
- NISZCZOTA, P. (2014), Neuroticism, Uncertainty, and Foreign Investment, *SSRN Electronic Journal*.
- OEHLER, A., WENDT, S., WEDLICH, F., ve HORN, M. (2017), Investors’ Personality Influences Investment Decisions: Experimental Evidence on Extraversion and Neuroticism, *Journal of Behavioral Finance*, 7560(September): 1–19.
- OLSEN, R. A., ve COX, C. M. (2001), The Influence of Gender on the Perception and Response to Investment Risk: The Case of Professional Investors, *Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1): 29–36.
- ÖNCÜ, M. A., ve ÖZEVİN, O. (2017), Kadınların Yatırım Alışkanlıklarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(61): 583–601.
- PARADI, J. C., SHERMAN, H. D., ve TAM, F. K. (2018), *Financial Services Beyond Banking: Risk Tolerance Measures for Portfolio Investors*, Springer, Cham.

- PATTON, M. Q. (1990), *Qualitative Evaluation and Research Methods*, CA: Sage Publications.
- PEÑARANDA, F. (2016), Understanding Portfolio Efficiency with Conditioning Information, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 51(3): 985–1011.
- POMPIAN, M. M., ve LONGO, J. M. (2004), A New Paradigm for Practical Application of Behavioral Finance, *The Journal of Wealth Management*, 7(2): 9–15.
- POWELL, M., ve ANSIC, D. (1997), Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-Making: An Experimental Analysis, *Journal of Economic Psychology*, 18(6): 605–628.
- PRINZ, S., GRUNDER, G., HILGERS, R. D., HOLTEMOLLER, O., ve VERNALEKEN, I. (2014), Impact of Personal Economic Environment and Personality Factors on Individual Financial Decision Making, *Frontiers in Psychology*, 5(MAR): 1–11.
- RAU, H. A. (2014), The Disposition Effect and Loss Aversion: Do Gender Differences Matter, *Economics Letters*, 123(1): 33–36.
- RICCIARDI, V., ve SIMON, H. K. (2000), What is behavioral finance?, *Business, Education and Technology*, (Fall): 1–12.
- ROSZKOWSKI, M. J., ve GRABLE, J. E. (2010), Gender Differences in Personal Income and Financial Risk Tolerance: How Much of a Connection?, *The Career Development Quarterly*, 58(3): 270–275.
- SACHSE, K., JUNGERMANN, H., ve BELTING, J. M. (2012), Investment Risk – The Perspective of Individual Investors, *Journal of Economic Psychology*, 33(3): 437–447.
- SADI, R., ASL, H. G., ROSTAMI, M. R., GHOLIPOUR, A., ve GHOLIPOUR, F. (2011), Behavioral Finance: The Explanation of Investors' Personality and Perceptual Biases Effects on Financial Decisions, *International Journal of Economics and Finance*, 3(5): 234–241.
- SARAÇ, M., ve KAHYAOĞLU, M. B. (2011), Bireysel Yatırımcıların Risk Alma Eğilimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Analizi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 5(2): 135–157.
- SCHUBERT, R., BROWN, M., GYSLER, M., ve BRACHINGER, H. W. (1999), Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk Averse?, *American Economic Review*, 89(2): 381–385.
- SEETHARAMAN, A., NIRANJAN, I., PATWA, N., ve KEJRIWAL, A. (2017), A Study of the Factors Affecting the Choice of Investment Portfolio by Individual Investors in Singapore, *Accounting and Finance Research*, 6(3): 153.
- SEFİL, S., ve ÇİLİNGİROĞLU, H. (2011), Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel Ve Duygusal Eğilimleri, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19): 247–268.
- SHAH, S. Z. A., AHMAD, M., ve MAHMOOD, F. (2018), Heuristic Biases in Investment Decision-Making and Perceived Market Efficiency, *Qualitative Research in Financial Markets*, 10(1): 85–110.
- SRIDHAR, S., SHETTY, S., ve K.B., K. (2015), Personality and Investment Decision Making of Individuals, *Finance India (Indian Institute of Finance)*, 29(4): 1213–1235.
- ŞİMŞEK, H., ve YILDIRIM, A. (2016), *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- THANKI, H. (2015), Risk Tolerance Dependent on What? Demographics or Personality Type: Findings from an Empirical Research, *Journal of Marketing and Consumer Research*, 6: 48–56.
- THOMAS, T. C., ve RAJENDRAN, G. (2012), BB & K Five-way Model and Investment Behavior of Individual Investors: Evidence from India, *International Journal of Economics and Management*, 6(1): 115–127.
- TVERSKY, A., ve KAHNEMAN, D. (1973), Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability, *Cognitive Psychology*, 5(2): 207–232.

- TVERSKY, A., ve KAHNEMAN, D. (1974), Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science*, 185(4157): 1124–1131.
- VAN DE VENTER, G., MICHAYLUK, D., ve DAVEY, G. (2012), A Longitudinal Study of Financial Risk Tolerance, *Journal of Economic Psychology*, 33(4): 794–800.
- VENTER, G. V. (2006), Financial Planners' Perceptions of Risk Tolerance, The 2006 Financial Management Association's (FMA) Annual Conference, Utah
- WATSON, J., ve MCNAUGHTON, M. (2007), Gender Differences in Risk Aversion and Expected Retirement Benefits, *Financial Analysts Journal*, 63(4): 52–62.
- YAO, R., ve HANNA, S. D. (2005), The Effect of Gender and Marital Status on Financial Risk Tolerance, *Journal of Personal Finance*, 4(1): 66–85.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**KARANLIK ÜÇLÜ ÖLÇEĞİ:  
TÜRKÇE'YE UYARLAMA, GÜVENİLİRLİK VE GEÇERLİLİK ÇALIŞMASI**

***DIRTY DOZEN SCALE: ADAPTATION TO TURKISH, RELIABILITY AND VALIDITY***

**Duygu TOPLU YAŞLIOĞLU**

Dr., İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, dygtoplu@gmail.com,  
<https://orcid.org/0000-0002-5637-8999>

**Özgür ATILGAN**

Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ozguratilgan85@gmail.com,  
<https://orcid.org/0000-0003-0043-0775>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 22.06.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 18.09.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.435604**

**Öz**

Bu çalışmanın amacı “Karanlık Üçlü” adı verilen, makyavelizm, psikopati ve narsizm kişilik özelliklerini ölçmek için kullanılmakta olan ölçeğin Türkçe'ye uyarlanarak güvenilirlik ve geçerliliğinin ortaya konulmasıdır. Bir işletmede yönetici pozisyonunda çalışanlar araştırma örnekleme olarak seçilmiştir. Ölçeğin Türkçe dilinde güvenilirlik ve geçerliliğinin test edilebilmesi için iki farklı örneklemeden veriler toplanarak önce keşfedici ve daha sonra da doğrulayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. Yapılan analizler sonucunda ölçeğin üç faktörlü yapısının doğrulandığı görülmüştür. Ardından yapı geçerliliği için gerçekleştirilen yakınsak ve iraksak geçerlilik testlerinde de herhangi bir sorun gözlenmediğinden ölçeğin güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğu ileri sürülebilmektedir. Söz konusu bu bulgular, karanlık üçlü ölçeğinin özellikle işletme yönetimi alanında yapılacak çalışmalarda kullanılabilmesi için güvenilir ve geçerli bir araç olarak kullanılabileceğini ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Karanlık üçlü, Makyavelizm, Psikopati, Narsizm, Ölçek Uyarlama

**Abstract**

The aim of this study is to demonstrate the reliability and validity by adapting the scale called “Dark triad dirty dozen” to Turkish. Employees who were in managerial positions in any enterprise were selected as research sample. In order to test the reliability and validity of the scale in Turkish language, data collected from two different samples. The results of the exploratory factor analysis and confirmatory factor analysis revealed that three factor structure was confirmed. Since there is no problem in convergent and divergent validity tests, it can be argued that the scale is reliable and valid. In other words, these findings show that the dark triad scale can be used as a reliable and valid tool to be used especially in the field of business management.

**Keywords:** Dirty Dozen, Machiavellianism, Psychopathy, Narcissism, Scale Adaptation

## EXTENDED SUMMARY

### Research Problem:

The aim of this study is to demonstrate the reliability and validity by adapting the scale called “Dark triad dirty dozen” to Turkish.

### Literature Review:

Studies on personality traits in the field of organizational behavior have generally focused on the positive personality traits, especially after 2010, the studies needed to examine the dark sides of human nature in order to explain the reasons for the inappropriate behavior of the employees at the workplace. Paulhus and Williams have described the three different, but also similar, characteristics of human nature as machiavellianism, psychopathy and narcissism as the dark triad of personality. In the last decade, the number of researches on the concept of dark triad has increased exponentially. Studies that analyze the functionality of the human personality claim that personality traits arise when people have to adopt social situations and that personal characteristics of people are to gain social status in society, to secure their position in society and to be friends with other people. Some people achieve these goals by using socially positive characteristics such as being compromiser and conscientious, while others, in the interest of their own interests, achieve by using socially negative features. In this respect, individuals with machiavellian personality characteristics think that other individuals have a naive personality and therefore do not see any disadvantages in manipulating others. Individuals with narcissistic personality are extremely admired for their spiritual and physical identities, they are very much like themselves, they are not empathetic and they tend to attract attention. Besides, individuals with personality characteristics of psychopathy tend to exhibit anti-social behaviors by ignoring social norms. Paulhus and Williams describe these three negative personality traits as “dark triad”. It is claimed that these three personality traits also contain malice, which directly affects interpersonal behavior. In the literature review of this study, the dimensions of the concept of dark triad mentioned in detail.

### Methodology:

The researchers use the scale which is conducted by Jonason and Webster (2010) in order to measure dark triad personality traits. As already mentioned, the aim of the study is to demonstrate the reliability and validity by adapting the scale called “Dark triad dirty dozen” to Turkish. Employees who were in managerial positions in any enterprise were selected as research sample. In order to adapt the scale in Turkish, firstly, the researchers agreed on each other's translations by making the English-Turkish translation separately. Then, in consultation with researchers from psychology and organizational behavior disciplines, the scale was revised to give the best meaning. Finally, to test the linguistic suitability of the scale, the appropriateness of the Turkish-English translation by linguistic academicians was checked. In order to test the reliability and validity of the scale in Turkish language, data collected from two different samples and analyzed with the SPSS 21.0 package program and then with AMOS 14.0 program.

### Results and Conclusion:

It is aimed to adapt the scale created by Jonason and Webster (2010) to Turkish, because the measurement of each of the personality traits necessitates the creation of a longer questionnaire and creates difficulties for the validity of the research. For this reason, after the data were collected in the research progress, the construct validity of the scale, as a model, has been proved with exploratory and confirmatory factor analyzes. However convergent and divergent validity tests were carried out in order to be able to use the scale in the following studies. As a result of different validity and reliability analyzes, the scale was valid for Turkish language. Thus Turkish version of the scale can be used by academicians and researchers in Turkey sample. Although it is not possible to make a generalization as to be valid and reliable in all enterprises, it is obvious that testing with different regions, different industries and participants from different positions in the future will increase the reliability of the scale. When the findings of the research are evaluated as a whole, the reliability and validity of the scale is tested with two different samples and with different analyzes. In this context, it can be said that it is a powerful tool for measuring the concept.



## GİRİŞ

Örgütsel davranış alanında kişilik özellikleri ile ilgili yapılan çalışmalar genellikle insanın pozitif kişilik özelliklerine odaklanırken, özellikle 2010 yılından sonra yapılan çalışmalar iş görenlerin iş yerindeki uygunsuz davranışlarının nedenlerini açıklamak için insan doğasının karanlık yönlerini inceleme ihtiyacı duymuşlardır (Forsyth vd., 2012: 560). Paulhus ve Williams, insan doğasının birbirinden farklı ama aynı zamanda birbirine de benzeyen üç kişilik özelliği olan makyavelizm, psikopati ve narsizmi “Karanlık Üçlü” olarak tanımlamıştır (Paulhus ve Williams, 2002: 558). Son 10 yılda “Karanlık Üçlü” kavramı ile ilgili yapılan araştırmaların sayısı ise katlanarak artmaktadır.

Son zamanlarda araştırmacıların “Karanlık Üçlü” kavramına yönelik artan ilgisi, söz konusu kavramın ölçülmesi ile ilgili eksiklikleri tam anlamı ile giderememiştir. Özellikle, makyavelizm, psikopati ve narsizm boyutlarının her birini ölçmek için kullanılan toplam maddelerin sayısı 120’yi geçmektedir. Örneğin yapılan çalışmalar incelendiğinde, psikopati boyutunu ölçmek için 64 maddeye (Mahmut vd., 2011: 672), makyavelizm boyutunu ölçmek için 20 maddeye (Mach-IV, Christie ve Geis 1970) ve narsistik kişiliği ölçmek için ise 40 maddeye (NPI; Raskin ve Hall, 1979: 590) ait ölçekler oluşturulduğu görülmektedir. Söz konusu boyutları ölçmek için kullanılan ölçeklerin en kısa versiyonları kullanıldığında ise, toplam ifade sayısı ancak 65 maddeye düşürülmektedir. Dolayısıyla, “Karanlık Üçlü” kavramını ölçmek için gereken ölçeklerdeki ifade sayısının fazlalığı potansiyel cevaplayıcılar için fazla zaman alıcı olduğundan söz konusu kavram ile ilgili araştırma yapmayı da zorlaştırmaktadır (Jones ve Paulhus, 2014: 31).

Bu bağlamda Jonason ve Webster, “Karanlık Üçlü” kavramını ölçmek için makyavelizm, psikopati ve narsizm boyutlarını 4’er madde ile ölçen ve toplamda 12 maddeden oluşan “Dirty Dozen” olarak adlandırdıkları bir ölçek geliştirmişlerdir. Ampirik kanıtlar, makyavelizm, psikopati ve narsizm boyutlarının tek bir örtük değişkeni ölçebildiğini ve bu örtük değişkenin de her üç boyuttaki varyansın yaklaşık olarak %50’sini açıklayabildiğini ve ayrıca geliştirilen ölçeğin 12 maddesinin, “Karanlık Üçlü” ölçümünde kullanılan uzun ölçeklerdeki maddeler ile yüksek korelasyona sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Jonason ve Webster, 2010: 428). Öte yandan, 12 maddelik “Dirty Dozen” ölçeği, az sayıda maddeden oluştuğu için her üç boyutu (makyavelizm, psikopati ve narsizm) tam anlamıyla ölçemeyebileceği için bazı eleştirilere de maruz kalmıştır. (Miller vd., 2012: 1051). Buna rağmen, “Dirty Dozen” literatürde “Karanlık Üçlü” kavramını ölçmek için kullanılan en yaygın ölçeklerden biri olarak birçok araştırmada kullanılmış (Gonzales ve Greitemeyer, 2018; Rapp-Ricciardi vd., 2018 ; Baloch vd., 2017; Le Breton vd., 2017; Robertson vd., 2016) ve Fransızca (Savard vd., 2017: 125), İsveççe (Garcia vd., 2017: 648), Farsça (Yousefi ve Piri, 2016: 71), Çince (Geng vd., 2015: 246) ve Lehçe (Czarna vd., 2016: 445) dillerine uyarlamaları yapılmıştır.

“Dirty Dozen” ölçeğinin Türkçe’ye uyarlaması 2015 yılında Eraslan-Çapan, Satıcı, Yılmaz ve Kayış tarafından denenmiştir. Araştırmacılar, 430 üniversite öğrencisinden elde edilen veriler doğrultusunda ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik analizlerini 9’lu Likert tipi ölçek kullanarak test etmiştir. Çalışmanın sonucuna göre yapı geçerliği için uygulanan DFA (Doğrulayıcı Faktör Analizi) sonucuna göre ölçeğin üç faktörlü yapısının doğrulandığı tespit edilmiştir (Eraslan-Çapan vd., 2015). Özsoy, Rauthmann, Jonason ve Ardıç ise 2017 yılında “Dirty Dozen” ölçeğinin Türkçeye uyarlanması için başka bir çalışma yapmışlardır. Araştırmacılar, bir önceki çalışmaya benzer şekilde 368 öğrenciden elde edilen veriler doğrultusunda ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik analizlerini 5’li Likert tipi ölçek kullanarak test etmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, ölçeğin üç faktörlü yapısı doğrulanmıştır. (Özsoy vd., 2017:12).

Her iki çalışmada da geçerlilik ve güvenilirlik analizleri üniversite öğrencileri örnekleminde sınanmıştır. Dolayısıyla ölçeğin işletme ya da örgütsel davranış alanları için geçerliliği ve güvenilirliği hala sınanmamıştır. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı “Karanlık Üçlü (Dirty Dozen)” ölçeğinin işletme ya da örgütsel davranış alanlarında kullanılabilmesi için Türkçe uyarlamasının yapılarak, geçerlilik ve güvenilirliğinin test edilmesi olarak belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda söz konusu ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri bir işyerinde yönetici pozisyonunda çalışmakta olan kişilerden elde edilen veriler doğrultusunda gerçekleştirilecektir. Böylece “Karanlık Üçlü” kavramı yönetici pozisyonundaki çalışanlar

için daha hassas ve doğru bir şekilde ölçülebilecek ve özellikle örgütsel davranış literatüründeki diğer kavramlar ile ilişkilendirilebilecektir.

Çalışmada, ilk olarak “Karanlık Üçlü” kavramı tanıtılmakta ve karanlık üçlü kavramının boyutları hakkında bilgi verilmektedir. Sonrasında ise ölçeğin Türkçe dilinde kullanılabilmesi için yapı geçerliliği ve güvenilirlik hesaplamaları gerçekleştirilecektir.

## 1. KARANLIK ÜÇLÜ KAVRAMI

İnsan kişiliğinin işlevselliğini analiz eden çalışmalar kişilik özelliklerinin insanların sosyal durumlara uyum sağlamak zorunda kalması ile ortaya çıktığını ve insanların kişisel özelliklerinin toplumda statü kazanma, toplum içindeki konumlarını güvence altına alma ve diğer insanlar ile arkadaşlık kurabilme amacı için bir araç olduğunu iddia etmektedir (Buss, 1991: 460). Bazı bireyler, bu amaçlarına uzlaşmacı ve vicdanlı olma gibi sosyal açıdan da olumlu özelliklerini kullanarak ulaşırken, diğerleri daha kendi çıkarları doğrultusunda gerekirse sosyal açıdan olumsuz özellikleri kullanarak ulaşmaktadır (Jonason ve Webster, 2010: 430). Makyavelist kişilik özelliğine sahip bireyler, diğer bireylerin naif kişilik özelliğine sahip olduğunu düşünmekte ve dolayısıyla diğer bireyleri manipüle etmede bir sakınca görmemektedirler. Narsist kişilik özelliğine sahip bireyler ise kendi ruhsal ve bedensel kimliklerine aşırı derecede hayranlık duymakta, kendilerini çok fazla beğenmekte, empati yeteneğinden yoksun ve dikkat çekmeye meyilli bireylerdir. Psikopati kişilik özelliğinde olan bireyler ise toplumsal normları göz ardı ederek, anti-sosyal davranışlar sergileme eğilimindedirler. Paulhus ve Williams bu üç negatif kişilik özelliğini “karanlık üçlü” olarak tanımlamaktadır. Bu her üç kişilik özelliğinin de içinde kişilerarası davranışları doğrudan etkileyen kötü niyet barındırmakta olduğu iddia edilmektedir (Paulhus ve Williams, 2002: 560). Aşağıdaki bölümlerde “karanlık üçlü” kavramının boyutlarına değinilecektir.

### 1.1. Makyavelizm

Niccolo Makyavelli'nin ‘Prens’ adlı kitabı politik gücü ele geçirmek ve muhafaza etmek için yazılmış bir el kitabıdır. Makyavelli, felsefi ideallerden ziyade tarihsel olayları emsal göstererek ahlaklı bir insanın bile vicdansız biriyle baş ederken, acımasız, ahlaksız ve hilekar yöntemler izlemesi gerektiğini savunmuştur (Forsyth vd., 2012: 570). Makyavelizmin kavram olarak psikoloji ve yönetim alanlarında çalışan akademisyenlerin dikkatini çekmesi ise 1970 yılında Christie ve Geist tarafından Makyavelli'nin prensiplerine dayanarak bir kişilik ölçeği geliştirilmesiyle başlamıştır (Christie ve Geis, 1970). Makyavelist kişilik birbiriyle bağlantılı üç değer bir araya gelmesiyle oluşturulmuştur. Bunlardan ilki, diğer bireylerle baş ederken manipüle edici taktiklerin işe yaradığına olan inanç, ikincisi insanın doğası gereği iyi olmadığına olan inanç ve üçüncüsü ise menfaatin prensiplerden önce geldiğine yönelik inançtır.

Yapılan araştırmalar, gerçekten makyavelist kişilik özelliğine sahip bireylerin diğer insanların kötü olduğunu düşünmeye ve ahlaki olarak şüphe uyandıran seçimler yapmaya meyilli olduğunu göstermektedir (Fehr vd., 1992: 80). Makyavelist bireyler, duygusal zekaları kendilerinin sandığı kadar güçlü olmamasına rağmen kendilerini başkalarının manipülatörü olarak düşünürler. Özellikle, yapısal olarak gelişmemiş ve iyi organize olmamış ortamlarda makyavelist bireylerin kariyerlerinde başarılı olma şansı artmaktadır (Dahling vd., 2009: 220). Organizasyon yapısı sağlamlaştığında ise makyavelist bireylerin kariyer başarıları düşme eğilimi göstermektedir. Makyavelist bireylerin genel olarak, hile yapma, yalan söyleme ve başkalarına ihanet etme olasılıkları yüksektir; ancak buna rağmen düzenli olarak anti-sosyal davranış biçimleri göstermezler (Ferris ve King, 1996: 55).

Makyavelistlerin bir diğer özelliği de mükemmel görünme çabasıdır. Bu çabanın nedeninin ise makyavelist kişilerin kendileri için değil, başkaları için mükemmel olma isteği olduğu düşünülmektedir. Başkalarının gözünde kusursuz görünme isteği, aslında makyavelistler için güçsüzlüklerini maskeleyen önemli bir araçtır (Sherry vd., 2006: 831). Yüksek düzeyde makyavelist kişilik özelliği taşıyan bireylerin düşük düzeyde makyavelist kişilik özelliği taşıyan bireyler ile kıyaslandıklarında ise çevreleri üzerinde kişisel kontrol uygulamaya ve aynı zamanda risk almaya daha çok meyilli oldukları tespit edilmiştir (Allsopp vd.,

1991: 36). Cinsiyet temelinde ise kadınların genel olarak erkeklere göre daha düşük düzeyde makyavelist kişilik özelliği taşıdığı ileri sürülmektedir. Bunun en önemli nedeninin ise kadınların erkeklere göre daha yaygın olarak etik davranış sergilemesi ve empati yapmaları gösterilmektedir (Arlow, 1991: 66).

## 1.2. Narsizm

Narsizm kavramı ilk olarak 1898 yılında Havelock Ellis'in 'Narcissuslike' terimini kişinin cinsel duygularını neredeyse tamamen kendine hayranlık duyma düzeyinde absorbe etme eğilimine girmesi olarak tanımlamasıyla psikoloji literatürüne girmiştir (Raskin ve Howard, 1988: 890). Ellis'in çalışması Freud üzerinde derin bir etki bırakmış ve Freud narsizmi 1914 yılında meta psikoloji kuramını oluştururken klinik çalışmalarının odak noktası olarak kullanmıştır. Narsizm kişinin kendi fiziksel ya da ruhsal benliğine aşırı bir tutku ile bağlanması, kendini aşırı beğenmesi veya empatiden yoksun olması anlamına gelmektedir (Miller ve Campbell, 2008: 452).

Kişilik bozukluklarını analiz eden klinisyenlere göre narsizmin karakteristik özelliği "kendine aşırı paha biçme"dir. Bununla birlikte, kişilikle ilgili çalışan psikologlar narsizmin mutlaka bir kişilik bozukluğu değil, bir kişilik tipi olduğunu öne sürmektedir (Rhodewalt ve Peterson, 2009: 550). Narsizm, kişinin benliğini aşırı büyütmesini, kontrol, başarı, prestij elde etme, statü sahibi olma ve başkaları tarafından hayranlık duyulma gibi isteklerini ve kendine duyulan sevginin başkaları tarafından da pekiştirilmesi ile başkalarının kendilerine iltimas göstermesi isteğini içermektedir (Morf ve Rhodewalt, 2001: 182). Teorisyenler, sağlıklı özgüven ve özsaygıyı narsizm kavramından ayırtmaktadır. Narsistler, genellikle başarılarını abartma, eleştirileri kabullenmeme, uzlaşmadan uzak olma ve yalnızca kendilerine hayran olan bireylerle kişilerarası ve romantik ilişki kurma eğilimindedirler (Resick vd., 2009: 1365). Başkalarına tarafından ise narsistler kibirli, kendi ile övünen, agresif ve genellikle sevimsiz insanlar olarak görülmektedir. Bazı durumlarda ise narsizm saldırganlıkla ilişkilendirilmektedir. Narsist bireylerin, olumsuz geri bildirim aldıklarında, toplum tarafından dışlandıklarında veya eleştirildiklerinde saldırgan bir tutum takınma olasılıkları oldukça yüksektir (Buffardi ve Campbell, 2008: 1303).

Narsizm, Ellis tarafından ilk defa kavramsallaştırılmasından günümüze kadar çeşitli çalışmalara konu olmuş, bazı akademisyenler tarafından patolojik düzeyde incelenmiş, bazı akademisyenler tarafından ise insan doğasında narsizmin sağlıklı taraflarının da olabileceğini iddia edilmiştir. Narsizmin kişinin ruh sağlığına faydalı olabileceğini öne süren araştırmalar, narsizmi tehlikeli boyutlara ulaşmayıp belli bir seviyede seyrettiği müddetçe zararsız ve hatta gerekli bir eğilim olarak kabul etmektedir (Foster ve Campbell, 2007: 1325). Narsist kişilik özelliği gösteren iş görenlerin iş performansı da oldukça tartışılan bir konudur. Örneğin bazı çalışmalar, yüksek düzeyde narsist kişilik özelliği gösteren kişilerin kendilerinin reklamlarını iyi yapabildikleri, yöneticilerinin gözünde kendilerini parlatabildikleri ve sonuç olarak izlenim yönetimini iyi beceribildiklerinden dolayı daha hızlı terfi ettiklerini iddia etmektedir (Hogan ve Kaiser, 2005; Vohs vd., 2005). Öte yandan, diğer çalışmalar ise narsist kişilerin güveni kötüye kullanma, nezaketsizlik, zorbalık gibi tutumlar sergilediklerinden dolayı iş yerinde dışlandıklarını ve iş performanslarının da düştüğünü ileri sürmüştür (Bogart vd., 2004; Penney ve Spector, 2002).

## 1.3. Psikopati

Psikopati, başka bireylere ve toplumsal düzen sağlayan mekanizmalara karşı kayıtsızlık, dürtülere hakim olamama ve başka bireylere zarar verici davranışlar sergilendiğinde pişmanlık ya da suçluluk duymama olarak ifade edilmektedir. Duygusal olarak sığ olan psikopatlar amaçlarına ulaşmak için çeşitli suç içeren ahlak dışı faaliyetlerde bulunarak parazit bir yaşam şekli benimsemektedir (Hare ve Neumann, 2009: 795). Psikopati, kişinin güç algısı, otoriteye karşı gelme, streten etkilenmeme, vurdumduymazlık, vicdan azabı duymama ve başkalarına karşı duyarsız olma gibi özellikleri barındırmaktadır. İlk başta tıpkı narsizm gibi psikopati de kişilik bozukluğu gibi klinik bir vaka olarak görülürken, son yıllarda yapılan çalışmalar psikopatinin bir kişilik bozukluğu olabileceği gibi bir kişilik özelliği de olabileceğini göstermiştir (Levenson vd., 1995: 156). Psikopati, akademik hilekarlık, sömürücü ve kısa vadeli arkadaşlık ilişkileri,

küçümseyici davranışları ve aleni şiddet içeren diğer anti-sosyal iletişim mekanizmalarını içermektedir (Nathanson vd., 2006: 120).

Makyavelizm ve narsizmde olduğu gibi, psikopat kişilik özelliği gösteren çalışanların kurumsal ortamlarda, aşırı rasyonel ve duygusal davranış biçimi gerektirmeyen işlerde başarı (bu başarı başkalarına zarar verme pahasına olsa bile) göstermeleri muhtemeldir (Yang ve Raine, 2008: 134). Aslında bazı durumlarda psikopat bireyin nitelikleri, çalıştığı organizasyonun misyon ve vizyonu ile uyumlu olabilmektedir. Örneğin, faaliyetleri sonucunda ceza alabileceği bir işletmede, duygusuz, güç odaklı ve agresif bir psikopat tüm bu özelliklerini işletmenin hedefleri için kullandığında o örgüt için iyi bir örgütsel vatandaş sayılabilmektedir (Forsyth vd., 2012: 578). Babiak ve Hare'nin 2006 yılında iş yerinde psikopatolojinin analizini yaptığı "Snakes in Suits (Takım elbise içindeki yılanlar)" başlıklı çalışmasında üst yönetim takımında yer alan yöneticilerin % 3,5'unun psikopatlık ölçeğinde çok yüksek skorlara sahip oldukları tespit edilmiştir (Babiak ve Hare, 2006). Yine de psikopat iş görenlerin herhangi bir organizasyonda başarılı olmaları oldukça istisnadır. Psikopatlar başkalarının haklarına saygı duymamakta, tehlikeli, saldırgan ve gayri meşru faaliyetlerde bulunarak üretim karşıtı iş davranışı sergilemeye meyilli olmaktadır (Hare ve Neumann, 2009: 791).

## 2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE AMACI

### 2.1. Karanlık Üçlü Ölçeği

"Karanlık Üçlü" kavramını ölçmek için Jonason ve Webster tarafından, makyavelizm, psikopati ve narsizm boyutlarını 4'er madde ile ölçen ve toplamda 12 maddeden oluşan "Dirty Dozen" olarak adlandırdıkları bir ölçek geliştirilmiştir. Karanlık üçlü olarak adlandırılan makyavelizm, narsizm ve psikopati kişilik türlerini bir arada ve ayrı ayrı olarak değerlendirmeye olanak sağlayan ölçek her bir kişilik türünü 4 ifade ile ölçmektedir. İlgili literatürde en sık kullanılan ölçek olması ve Türkçe uyarlamasının daha önce çalışanların kullanıldığı bir örneklem ile gerçekleştirilmemiş olması sebebiyle bu çalışmanın konusu söz konusu ölçeğin Türkçe uyarlamasının gerçekleştirilmesidir.

Daha önce de bahsedildiği üzere öğrenciler üzerine yapılan bir çalışmada ölçeğin Türkçe uyarlaması yapılmış olsa da farklı bir örneklem olarak çalışanlar üzerinde denemesi yapılmamıştır. Bu sebeple bu çalışmada, işletme yönetimi literatürüne katkı sağlamak amaçlandığından bir işletmede yönetici pozisyonunda çalışanlar araştırma örneklemi olarak seçilmiştir. Ölçeğin Türkçeye uyarlanmasında öncelikle araştırmacılar bireysel olarak ayrı ayrı İngilizce-Türkçe çevirisini yaparak birbirlerinin çevirileri üzerine mutabık kalmışlardır. Daha sonra ise psikoloji ve örgütsel davranış bilim dallarından araştırmacılara danışılarak ölçek en iyi anlamı verecek şekilde revize edilmiştir. Son olarak da ölçeğin dilsel uygunluğunu test etmek amacıyla dilbilim akademisyenleri tarafından Türkçe-İngilizce çevirisinin uygunluğunun kontrol edilmesi sağlanmıştır. Ölçek maddelerinin orijinal ifadelerle en yakın olacak şekilde ve dil açısından anlaşılabilirliğin sağlandığına karar verildikten sonra ifadeler anket formuna dönüştürülerek veri toplama aşamasına geçilmiştir.

### 2.2. Araştırma Süreci

Çalışmanın amacı karanlık üçlü ölçeğinin Türkçe diline uyarlanması olduğundan, iki farklı örneklemden anket toplanarak önce SPSS 21.0 paket programıyla ve daha sonra da AMOS 14.0 programıyla analizler gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin iç tutarlılığı için Cronbach Alpha katsayılarına bakılmış, yapısal geçerlilik için de önce keşfedici ve daha sonra da doğrulayıcı faktör analizleri uygulanmıştır. Karanlık üçlü ölçeğinin Türkçeye uyarlanması çalışmasında iki ayrı örneklem grubu kullanılmıştır. Her iki örneklem de İstanbul ilinde faaliyet gösteren büyük işletmelerde çalışan orta ve üst düzey yöneticileri kapsayacak şekilde oluşturulmuştur.

#### 2.2.1. Birinci Örneklem

Anket, ilk olarak geniş katılım sağlaması amacıyla LinkedIn sosyal ağı üzerinden çevrimiçi olarak paylaşılmıştır. Araştırmacıların sosyal ağ üzerinde belirttikleri kısıtlar dolayısıyla anketi cevaplayanların

hassas olması istenmiştir. Çalışanlarda ve özellikle yönetici pozisyonundaki kişilerde karanlık üçlü kişilik ölçeğinin denenmesi amaçlanmış olduğundan bu konuya titizlikle yaklaşılmıştır. Çalışma kapsamında 365 anket toplanmış ancak yapılan incelemelerde uygun cevaplanmayan, demografik özellikler açısından çalışmanın amacına uygun olmayan 24 anket elenmiştir. Bu doğrultuda 341 anket üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir.

İlk örnekleme ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de özet olarak gösterilmiştir. Örneklemin özellikleri incelendiğinde örneklemin yarısından çoğunu oluşturan kişilerin 28-47 yaşları arasında, iş hayatında aktif olarak uzunca bir süredir çalışmakta olan kişiler olduğu görülmektedir. Katılımcıların cinsiyetlerinin dağılımında erkek katılımcılar kadın katılımcılardan her ne kadar fazla olsa da aradaki farkın sorun yaratacak fazlalıkta olmadığı düşünülmektedir. Eğitim durumları incelendiğinde lise ve altı eğitim düzeyine sahip katılımcının olmadığı, katılımcıların neredeyse tamamının lisans ve lisansüstü mezunu olduğu gözlenmektedir.

**Tablo 1: Birinci Örnekleme İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Yaş	18-27 arası	28-37 arası	38-47 arası	48-57 arası	58 ve üstü
	84 (%24,6)	147 (%43,1)	69 (%20,2)	30 (%8,8)	11 (%3,2)
Cinsiyet	Kadın			Erkek	
	143 (%41,9)			198 (%58,1)	
Eğitim	Lise	Lisans		Lisansüstü	
	12 (%3,5)	186 (%54,5)		143 (%41,9)	
Toplam İş Tecrübesi	0-1 yıl	1-5 yıl	6-10 yıl	11-15 yıl	15 yıldan fazla
	23 (%6,7)	98 (%28,7)	84 (%24,6)	49 (%14,4)	87 (%25,5)

Araştırmada katılımcıların toplam iş tecrübeleri ve çalışmakta oldukları işlerindeki pozisyonları sorulmuştur. Toplam iş tecrübesine göre katılımcıların %25,5'inin 15 yıldan uzun süredir iş hayatında oldukları ve yarısından fazlasının da 1-10 yıl arası iş tecrübesine sahip olduğu göze çarpmaktadır. Araştırmanın amacı sebebiyle katılımcıların pozisyonları (yöneticilik düzeyinde çalışıyor olmaları koşulu dolayısıyla) açık uçlu soru olarak sorulmuş ve birbirinden farklı yönetici pozisyonlarında (yönetmen, müdür, uzman, şef, sorumlu, koordinatör, operasyon/iş analisti, orta düzey yönetici, danışman, yetkili, direktör, genel müdür yardımcısı, bölüm başkanı, takım lideri, iş geliştirme yöneticisi vb.) çalışmakta oldukları tespit edilmiştir.

### 2.2.2. İkinci Örnekleme

Çalışmanın ikinci adımında ölçeğin onaylayıcı faktör analizinin yapılması söz konusu olduğundan ve aynı örnekleme ile çalışılmasının doğru sonuçlar vermeyeceği düşüncesiyle ikinci kez veri toplanmıştır. Bu veri toplama aşamasında araştırmanın amacı doğrultusunda yine yönetici pozisyonunda olan ve bankacılık sektöründeki çalışanlar örnekleme olarak seçilmiştir. Söz konusu kişilere yine LinkedIn sosyal ağı üzerinden, çalıştıkları işletmeler ve pozisyonları dikkate alınarak çevrimiçi anketin mesaj olarak iletilmesi yoluyla ulaşılmıştır. Kendisine anket ulaştırılan 515 kişiden 181'inden geri dönüş elde edilmiş ancak yapılan incelemelerde uygun cevaplanmayan, demografik özellikler açısından çalışmanın amacına uygun olmayan 17 anket elenmiştir 164 anket üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 2: İkinci Örnekleme İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler**

Yaş	18-27 arası	28-37 arası	38-47 arası	48-57 arası	58 ve üstü
	51 (%31,1)	84 (%51,2)	21 (%12,8)	4 (%2,4)	4 (%2,4)
Cinsiyet	Kadın			Erkek	
	67 (%40,9)			97 (%59,1)	
Eğitim	Lise	Lisans		Lisansüstü	
	8 (%4,9)	85 (%51,8)		71 (%43,3)	
Toplam İş Tecrübesi	0-1 yıl	1-5 yıl	6-10 yıl	11-15 yıl	15 yıldan fazla
	10 (%6,1)	55 (%33,5)	52 (%31,7)	28 (%17,1)	19 (%11,6)

İkinci örnekleme ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de özet olarak gösterilmiştir. Örneklemin özellikleri incelendiğinde örneklemin yarısından çoğunu oluşturan kişilerin 28-47 yaşları arasında, %31,1'inin de 18-27 yaşları arasında olduğu görülmektedir. İş hayatında aktif rol almaları ve yönetici

pozisyonunda çalışan kişiler oldukları da iş yerindeki pozisyonları sorularak kontrol edilmiştir. Katılımcıların cinsiyetlerinin dağılımında da yine erkek katılımcıların (%59,1) kadın katılımcılardan (%40,9) fazla olduğu görülmektedir. Eğitim durumları incelendiğinde lise ve altı eğitim düzeyine sahip katılımcının olmadığı, katılımcıların neredeyse tamamının lisans ve lisansüstü mezunu olduğu gözlenmektedir. Toplam iş tecrübesi açısından katılımcıların büyük çoğunluğunun 1-5 yıl (%33,5) ve 6-10 yıl (%33,5) süreli iş tecrübesine sahip oldukları gözlenmiştir. Katılımcıların yaklaşık %30'unun da 11 yıldan uzun süredir çalışıyor oldukları belirlenmiştir.

### 3. BULGULAR

#### 3.1. Güvenilirlik (İç Tutarlılık) Analizi

Ölçeklerin güvenilirliğinin test edilmesinde kullanılan en yaygın yöntemlerden biri olan Cronbach Alpha testi gerçekleştirilmiştir. Cronbach Alpha katsayısının 0,70'den büyük olması durumunda ölçeklerin iç tutarlılığının olduğu söylenebilmektedir (Cortina, 1993: 102). Her iki örnekleme ilişkin hem ölçeğin tamamının hem de alt boyutlarının güvenilirlik katsayıları hesaplanmıştır.

Tablo 3: Ölçeklere ve Boyutlara İlişkin Güvenilirlik Analizi

Ölçek / Alt Boyut	1. Örnekleme	2. Örnekleme
Karanlık Üçlü Ölçeği	0,888	0,889
Makyavelizm	0,850	0,843
Narsizm	0,834	0,823
Psikopati	0,779	0,789

Tablo 3'te görüldüğü üzere birinci örnekleme ilişkin güvenilirlik analizi sonuçlarına göre ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,888 olup boyutların güvenilirlik değerleri de 0,779 ile 0,850 arasında değişmektedir. İkinci örnekleme ilişkin güvenilirlik analizi sonuçlarına göre ise ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,889 olup, boyutlara ilişkin güvenilirlik değerleri de 0,789 ile 0,843 arasında değişmektedir. Böylece her iki örnekleme ilişkin güvenilirlik değerlerinin 0,70'den büyük olduğu görülmektedir. Ayrıca her iki örnekleme ait ölçekte yer alan ifadelerin madde toplam korelasyon katsayıları da 0,40'dan büyük (Carmines ve Zeller, 1979: 53-60) olduğundan ölçeklerde herhangi bir problem olmadığı söylenebilmektedir. Sonuç olarak bu bilgiler ışığında ölçeğin iç tutarlılığının sağlandığı söylenebilir.

#### 3.2. Keşfedici Faktör Analizi

Çalışmada kendilerine yöneltilen soru formunu tam ve eksiksiz olarak cevaplamış olan 341 katılımcıdan elde edilen veriler doğrultusunda ölçeğin faktör yapısını ortaya çıkarmak, orijinal ölçeğe olan uygunluğunu tespit etmek için ilgili soru formu keşfedici faktör analizine tabi tutulmuştur. SPSS 21.0 paket programı kullanılarak faktör analizi gerçekleştirilmiş ve yapılan faktör analizinde "Principal Axis Factoring" yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem ile yapılan analizde ölçülmek istenen faktör yapısının oluşturacağı modelin hata ve özgül varyanslardan arındırılması söz konusudur ve yöntem paylaşılan varyanslar ile çalışmaktadır (Suhr, 2006: 2-3). Bu doğrultuda ilk olarak ölçeğin faktör analizine uygunluğunu test etmek amacıyla KMO ve Bartlett testleri yapılmış ve KMO değeri 0,891 olarak bulunmuş olup Bartlett testi ise anlamlıdır. Bu durumda veri seti faktör analizine devam etmek için uygundur.

Tablo 4: Ölçeğe İlişkin İfadeler ve Faktör Yükleri

İfade	Faktör Yükleri		
	Makyavelizm	Narsizm	Psikopati
1. İstediklerimi elde etmek için insanları manipüle edebilirim.	,693		
2. İstediklerimi elde etmek için hile ve yalana başvurduğum olmuştur.	,606		
3. İstediklerimi elde etmek için insanlara iltifat edebilirim.	,823		
4. Kendi amaçlarıma ulaşabilmek için insanları kullanabilirim.	,761		
5. Yaptıklarımın vicdan azabı duymama eğilimindeyim.		,642	
6. Davranışlarımla ahlaki olup olmaması beni ilgilendirmez.		,837	
7. İnsanlara karşı kayıtsız veya duyarsız olabilirim.		,815	
8. İnsanlara karşı küçümseyici davranışlarda bulunabilirim.		,773	

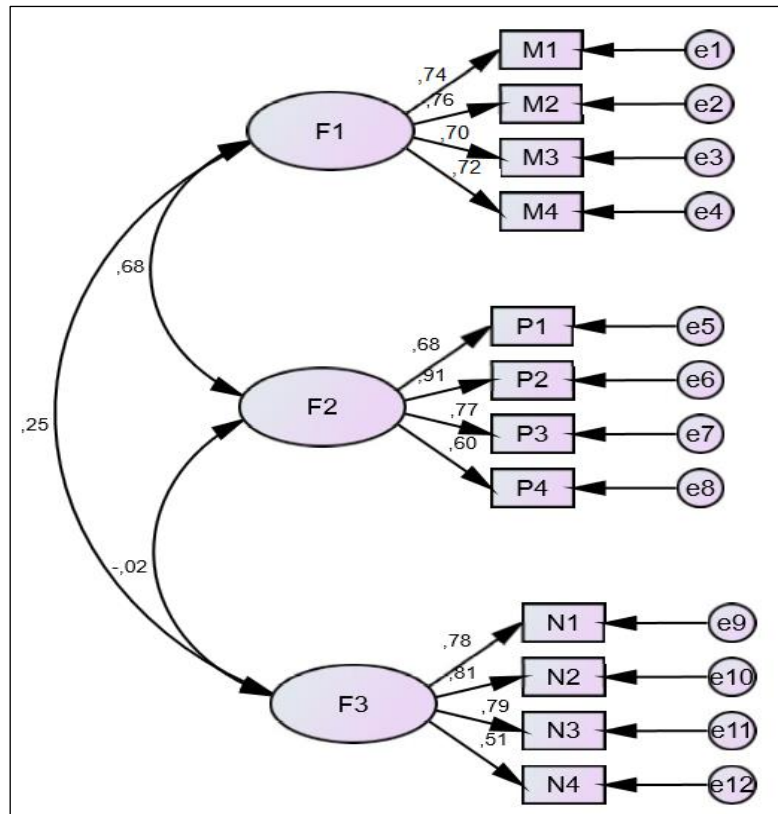
Tablo 4'ün devamı			
İfade	Faktör Yükleri		
	Makyavelizm	Narsizm	Psikopati
9. Başkalarının bana hayranlık duymasını isteyebilirim.			,746
10. Başkalarının beni dikkate almasını isteyebilirim.			,828
11. Prestij ve statü sahibi olma eğilimindeyim.			,826
12. Başkalarından bana iltimas göstermesini bekleme eğilimindeyim.			,566

Keşfedici faktör analizi sonucunda ölçeğin orijinal hali ile uyumlu olarak 3 faktörden oluştuğu açıklayıcılık oranının %67,590 olduğu görülmüştür. Bu yapıya göre ölçek 4'er ifadeden oluşan makyavelizm, narsizm ve psikopati boyutlarıyla orijinal halindeki uygun bir yapı taşımaktadır

### 3.3. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Keşfedici faktör analizinden elde edilen bulgular ışığında önerilen ölçeğin her iki örneklem için geçerliliğinin ve güvenilirliğinin test edilmesi amacıyla doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi, ölçme modellerinin geliştirilmesinde sık kullanılan ve önemli kolaylıklar sağlayan bir analiz yöntemidir. Bu yöntem ile önceden oluşturulmuş olan model doğrultusunda yapının doğrulanması amaçlanmaktadır (Yaşlıoğlu, 2017: 78-79). Orijinal ölçekte yer alan ve birinci örneklemden elde edilen veriler doğrultusunda gerçekleştirilmiş olan keşfedici faktör analiziyle de ortaya koyulan modelin doğrulanması amacıyla "Karanlık Üçlü ölçeği üç faktörlü bir yapıdır" hipotezinin test edilmesi gerekmektedir. Hipotezin kabulü sonrası yapının geçerliliği ve uygunluğu test edilmiş olacaktır. Söz konusu yapı testi için bir önceki aşamada keşfedici faktör analizi sonrası ortaya çıkmış olan üç faktörlü yapı aynı şekilde faktörleri ve ifadeleri ile Şekil 1'deki gibi tasarlanmıştır.

Şekil doğrultusunda modelin yapısal geçerliliğinin kabul edilebilmesi için; üç adet faktör bulunması, bu üç faktörün birbiriyle ilişkide olması (çift yönlü oklar), 12 tane gözlemlenebilir değişken bulunması ve bu değişkenlerin 12 ifadeye karşılık gelmesi, her gözlemlenebilir değişkenin tek bir faktör üzerinde yüklenmiş olması ve bu gözlemlenebilir değişkenlerin hata terimleri arasında ilişki bulunmaması gerekmektedir.



Şekil 1: Karanlık Üçlü Ölçeği Faktör ve Boyutları

Modelin yapısal geçerliliğinin sağlanması için gereken koşullar gerçekleşirse model geçerli sayılabilmektedir. Model testi amacıyla gerçekleştirilmiş olan anket çalışmasından elde edilen veriler ile şekildeki model doğrultusunda AMOS 21.0 programı kullanılarak önerilen modelin testi yapılmıştır. Modelin testi sonucu modeldeki hatalar “standardize kalıntılar (standardized residuals) ve “düzeltme indisleri (modification indices)” tabloları yoluyla gözlenmiş ve ayrıca modelin değerlendirilmesini sağlayan uygunluk testleri incelenmiştir.

Bu model ile ilgili sonuçlara bakıldığında  $\chi^2$  değeri 104,578 ve serbestlik derecesinin 51 olduğu görülmüştür. Modelde yer alan değişkenler olan ifadeler ve bu ifadelerle ilişkin standardize regresyon yükleri aşağıdaki özet tabloda yer almaktadır.

**Tablo 5: Modele İlişkin İfadeler, Faktörler ve Standardize Regresyon Yükleri**

İfade Kısaltması	İfade	Faktör	Standardize Reg. Yükleri
M1	1. İstediklerimi elde etmek için insanları manipüle edebilirim.	F1	,739
M2	2. İstediklerimi elde etmek için hile ve yalana başvurduğum olmuştur.		,755
M3	3. İstediklerimi elde etmek için insanlara iltifat edebilirim.		,705
M4	4. Kendi amaçlarıma ulaşabilmek için insanları kullanabilirim.		,717
P1	5. Yaptıklarımın vicdan azabı duymama eğilimindeyim.	F2	,676
P2	6. Davranışlarımla ahlaki olup olmaması beni ilgilendirmez.		,908
P3	7. İnsanlara karşı kayıtsız veya duyarsız olabilirim.		,775
P4	8. İnsanlara karşı küçümseyici davranışlarda bulunabilirim.		,598
N1	9. Başkalarının bana hayranlık duymasını isteyebilirim.	F3	,777
N2	10. Başkalarının beni dikkate almasını isteyebilirim.		,809
N3	11. Prestij ve statü sahibi olma eğilimindeyim.		,792
N4	12. Başkalarından bana iltimas göstermesini bekleme eğilimindeyim.		,508

Söz konusu modele ilişkin ifadelerin regresyon değerleri uygunluk göstermekte olup model testine ilişkin uygunluk değerlerine bakıldığında aşağıdaki tabloda yer alan değerler tespit edilmiştir

**Tablo 6: Model Uygunluk Değerleri**

Uygunluk Değerleri	Eşik Değer	Modele İlişkin Sonuç
Uygunluk İyiliği Değeri (GFI)	$\geq 0,90^*$	0,911
Karşılaştırmalı Uygunluk Değeri (CFI)	$\geq 0,90^*$	0,921
Yüksek Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA)	$< 0,08^*$	0,08
CMIN/DF	$< 2,5^*$	2,051

\*Kaynak: Bentler ve Bonett, 1980; Bagozzi ve Yi, 1989; Bollen, 1990; Aish ve Joreskog, 1990; Byrne, 2011

Tablo 6’da yer alan uygunluk değerleri incelendiğinde tüm değerlerin eşik değerlere uygun olduğu görülmektedir. Bu tablodaki değerler böylece bu modelin kararlı bir yapıda olduğunu da ifade etmektedir.

### 3.4. Yakınsak ve İraksak Geçerlilik Testleri

Ölçeğin güvenilirlik ve iç tutarlılık değerlendirilmesi aşamasında ilk olarak Cronbach’s Alpha güvenilirlik katsayısı değeri hesaplanmıştır. Ancak sayıca birden fazla, heterojen ancak benzer ifadelerin genel güvenilirliğini ölçmek üzere kullanılan “Bileşik Güvenilirlik (Composite Reliability)” değeri de ölçeğin güvenilir olduğunun sağlanmasının yapılması açısından önem taşımaktadır. Bileşik güvenilirlik (CR) değeri de Cronbach’s Alpha gibi 0,7’den büyük olduğunda ölçeğin güvenilir olduğu kabul edilmektedir (Raykov, 1998: 380). İkinci örneklemeden elde edilen veriler doğrultusunda gerçekleştirilmiş olan analiz sonucu ölçeğin CR değerinin 0,823 olduğu tespit edilmiştir.

Ölçeğe ilişkin modele ait geçerlilikten bahsedebilmek için de yalnızca yapısal uygunluk yeterli bulunmamaktadır. Bu sebeple, doğrulayıcı faktör analizi ile yapısal geçerliliği test edilen modelin yakınsak ve iraksak geçerliliklerinin de test edilmesi önem arz etmektedir.

Yakınsak geçerlilik değişkenlere ilişkin ifadelerin birbirleriyle ve oluşturmuş oldukları faktörle ilişki olduklarını ifade ederken, iraksak geçerlilik ise değişkenlere ilişkin ifadelerin ait oldukları faktör dışındaki faktörlerle kendi ait oldukları faktörden daha az ilişkili olması gerekliliğidir (Yaşlıoğlu, 2017: 80). Başka bir



deyişle, yakınsak geçerlilik ifadelerin birbiriyle ve aynı kavramı ölçtüğü varsayılan faktör ile ilişkili olması gerektiğini ifade ederken, ırsak geçerlilik ise bu ifadelerin kendi ait oldukları faktörle tüm faktörlerden daha fazla ilişki göstermesi gerektiğini ifade etmektedir.

**Tablo 7: Yakınsak ve ırsak Geçerlilik Testi Sonuçları**

	CR	Ortalama Açıklanan Varyans (AVE)	Maksimum Paylaşılan Varyansın Karesi (MSV)	Paylaşılan Varyansın Karesinin Ortalaması (ASV)
<b>Makyavelizm</b>	0,832	0,560	0,461	0,231
<b>Psikopati</b>	0,820	0,532	0,461	0,261
<b>Narsizm</b>	0,818	0,536	0,062	0,031

Modele ilişkin yakınsak geçerlilik testi açısından bakıldığında tüm bileşik güvenilirlik değerleri (CR) ölçeğe ilişkin ortalama açıklanan varyans (AVE) değerlerinden büyüktür ve yine tüm AVE değerlerinin 0,5'ten büyük olduğu gözlenmektedir. Bu doğrultuda modelin yakınsak geçerlilik koşulunu sağladığı ifade edilebilmektedir. Modele ilişkin ırsak geçerlilik testi için gereken değerlere bakıldığında ise tüm MSV değerlerinin AVE değerlerinden küçük olduğu ve ASV değerlerinin de MSV değerlerinden küçük olduğu görülmektedir. Böylece ölçeğin ırsak geçerlilik koşulunu da sağladığı ifade edilebilmektedir. Ölçeğin güvenilirliğinin hem faktörler bazında hem tüm ölçek bazında yüksek olduğu ve ırsak ile yakınsak geçerlilik testlerinde de herhangi bir sorun gözlenmediğinden dolayı ölçeğin güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğu ileri sürülebilir.

## SONUÇ

Örgütsel davranış alanında özellikle 2010 yılından sonra kişilik özellikleri ile ilgili yapılan çalışmalar çalışanların iş yerindeki uygunsuz davranışlarını konu almaya başlamıştır. Pozitif örgütsel davranış alanındaki çalışmalar her ne kadar daha çok çalışılıyor olsa dahi çalışanların karanlık ve gölgede kalmış negatif davranışlarını açıklamanın yöneticiler açısından fikir verici olacağı düşünülmektedir. Bu çalışmada konu edinilen “Karanlık Üçlü” kavramı da özellikle son yıllarda çalışılmaya başlanan ve makyavelizm, narsizm ve psikopati kişilik özelliklerinin birlikte değerlendirildiği ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması ile bu anlamda yapılacak olan çalışmalar açısından önem taşımaktadır. Bu düşünceden hareketle yola çıktığında, “Karanlık Üçlü” ölçeğindeki kişilik özelliklerinin her birinin ayrı ayrı ölçülmesinin daha uzun soru formu oluşturmayı gerektirmesi, araştırmanın geçerliliği açısından sıkıntılar yaratması dolayısıyla Jonason ve Webster (2010) tarafından oluşturulan ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması amaçlanmıştır. Yapılan literatür taraması doğrultusunda söz konusu ölçeğin birçok farklı dile uyarlandığı gözlenmiş ve ayrıca iki farklı çalışmada Türkçe diline uyarlandığı da tespit edilmiştir. Ancak bu çalışmalar üniversite öğrencileri örnekleminde test edilmiş olup Türkçe'ye uyarlanması sırasında yakınsak ve ırsak geçerlilik değerlerinin analiz edilmediği gözlenmiştir. Buradan hareketle her iki çalışmada da yapılan analizlerin üniversite öğrencileri örnekleminde sınılanması, işletme ve örgütsel davranış alanları için geçerlilik ve güvenilirliğinin sınılanması çalışmanın amacının “Karanlık Üçlü” ölçeğinin söz konusu örgütsel davranış alanında kullanılabilmesi için Türkçe diline uyarlanmasının yapılarak tüm geçerlilik ve güvenilirlik testlerinin yapılması olarak belirlenmesine sebep olmuştur.

Çalışmanın amacı doğrultusunda orijinal haliyle “Dirty Dozen” ölçeği Türkçeye çevrilerek iki farklı örneklem grubundan veriler toplanarak analize tabi tutulmuştur. Ölçeğin Türkçeye çevirisi gerçekleştirilirken işletme alanına uygun olarak uyarlama yapılması sağlanmış ve cevaplayıcıların yönetici pozisyonunda olmalarına dikkat edilmiştir. Veriler toplandıktan sonra keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizleriyle ölçeğin model olarak yapısal geçerliliği kanıtlanmıştır. Ancak yapısal geçerlilik ile birlikte, ölçeğin bundan sonraki çalışmalarda bu haliyle kullanılabilmesi için yakınsak ve ırsak geçerliliğinin de test edilmesi gerektiğinden söz konusu geçerlilik analizleri de ölçeğin son hali üzerinden (oluşan 3 faktörlü model) gerçekleştirilmiştir. Yakınsak ve ırsak geçerliliği onaylanmış olan ölçeğin iç tutarlılığının olduğu ve 3 faktörden oluşan bir model olduğu doğrulanmıştır.

Yapılan birbirinden farklı geçerlilik ve güvenilirlik analizleri sonucunda söz konusu “Karanlık Üçlü” ölçeğinin Türkçe dili için geçerli olduğu görülmüştür. Bu çalışma ile tespit edilen durum ve oluşturulan Türkçe ölçeğin konu ile ilgili araştırmalar yapacak akademisyenler için Türkiye örnekleminde kullanabilecekleri bir ölçek olduğu öne sürülebilir. Ancak, bir ölçeğin başka bir kültürde, başka bir dilde kullanılabilirliğini denemek amacıyla yapılan keşfedici, onaylayıcı faktör analizleri ile geçerlilik testleri sonucu elde edilen veriye dayalı olarak belirlenen geçerlilik ve güvenilirlik durumunun araştırmanın gerçekleştirildiği katılımcılar çerçevesinde sınırlılığa sahip olması da çalışmanın genellenebilirliğini kısıtlamaktadır. Ülkedeki tüm işletmelerde geçerli ve güvenilir olduğu şeklinde bir genelleme yapmak mümkün olmasa dahi gelecekte farklı bölgeler, farklı sektörler ve farklı pozisyonlardan katılımcılar ile yapılacak olan çalışmalar ile denenmesinin ölçeğin güvenilirliğini arttıracakları aşıkardır. Araştırmadan elde edilen bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde ise, ölçeğin güvenilirlik ve geçerlilik değerlerinin iki örneklem üzerinden ve birbirinden farklı, çeşitli analizler ile test edilmesi “Karanlık Üçlü” kavramının ölçülmesi için güçlü bir araç olduğu, bu çerçevede konu ile ilgili yapılacak çalışmalara katkı sağlayabileceği söylenebilir.

## KAYNAKLAR

- AISH, A. M. ve JÖRESKOG, K. G. (1990), A panel model for political efficacy and responsiveness: An application of LISREL 7 with weighted least squares, *Quality and Quantity*, 24(4), 405-426.
- ALLSOPP, J., EYSENCK, H.J. ve EYSENCK, S.B.G. (1991), Machiavellianism As a Component in Psychoticism and Extraversion, *Personality and Individual Differences*, 12(1), 29-41.
- ARLOW, P. (1991), Personal Characteristics in College Students Evaluations of Business Ethics and Corporate Social Responsibility, *Journal of Business Ethics*, 10(1), 63-69.
- BABIAK, P. ve HARE, R.D. (2006), *Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work*, New York, NY: HarperCollins.
- BAGOZZI, R. P. Yi, Y. (1988), On the Evaluation of Structural Equation Models, *Journal of the academy of marketing science*, 16(1), 74-94.
- BALOGH M.A, MENG, F., XU Z. ve CEPEDA-CARRION I. (2017), Dark Triad, Perceptions of Organizational Politics and Counterproductive Work Behaviours: The Moderating Effect of Political Skills, *Frontiers in Psychology*, 8,1-14.
- BENTLER, P. M. ve BONETT, D. G. (1980), Significance Tests and Goodness of Fit in the Analysis of Covariance Structures, *Psychological Bulletin*, 88(3), 588.
- BOGART, L.M, BENOTSCH, E.G. ve PAVLOVIC, J.D.P. (2004), Feeling Superior But Threatened: The Relation of Narcissism to Social Comparison, *Basic and Applied Social Psychology*, 26, 35-44.
- BOLLEN, K. A. (1990), Overall Fit in Covariance Structure Models: Two Types of Sample Size Effects, *Psychological Bulletin*, 107(2), 256.
- BUFFARDI, L.E. ve CAMPBELL, W.K. (2008), Narcissism and Social Networking Sites, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34,1303-1314.
- BUSS, D. (1991), Evolutionary Personality Psychology, *Annual Review of Psychology*, 42, 459-491.
- BYRNE, B. M. (2011), *Structural Equation Modeling with AMOS Basic Concepts, Applications, and Programming (Multivariate Applications Series)*, New York: Routledge.
- CARMINES, E. G., ZELLER, R. A. (1979), *Reliability and Validity Assessment (Vol. 17)*. New York: Sage publications.
- CHRISTIE R., GEIS, F. (1970), *Studies in Machiavellianism*, New York, NY: Academic Press.
- CORTINA, J. M. (1993), What is Coefficient Alpha? An Examination of Theory and Applications, *Journal of Applied Psychology*, 78(1), 98.
- CZARNA A.Z., JONASON P.K., DUFNER M. ve KOSSOWSKA M. (2016), The Dirty Dozen Scale: Validation of a Polish Version and Extension of the Nomological Net, *Frontiers in Psychology*, 7, 445.
- DAHLING, J.J., WHITAKER, B.G. ve LEVY, P.E. (2009), The Development and Validation of a New Machiavellianism Scale, *Journal of Management*, 35,219-257.
- ERASLAN-ÇAPAN, B., SATICI, S.A., YILMAZ M.F. ve KAYIŞ A.R. (2015), Karanlık Üçlü Ölçeği: Türkçeye Uyarlama Çalışması, 13. Ulusal Psikolojik Danışma ve Rehberlik Kongresi, Mersin Türkiye.
- FEHR, B., SAMSON, D. ve PAULHUS, D.L. (1996), The Construct of Machiavellianism: Twenty years later”, In C.D. Spielberger & J.M. Butcher (Eds.), *Advances in Personality Assessment* (pp.77-116) Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- FERRIS, G.R. ve KING, T.R., (1996), Politics in Human Resources Decision: A Walk on the Dark Side, *IEEE Engineering Management Review*, 24, 52-59.
- FORSYTH, D.R., BANKS, G.C. ve MCDANIEL M.A. (2012), A Meta-Analysis of the Dark Triad and Work Behavior: A Social Exchange Perspective, *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 557-579.
- FOSTER, J.D. ve CAMPBELL, W.K. (2007), Are There Such Things as Narcissists in Social Psychology? A Taxometric Analysis of the Narcissistic Personality Inventory, *Personality and Individual Differences*, 43,1321-1332.
- GARCIA, D., ROSENBERG, P., MACDONALD, S., RAISANEN, C. ve RICCIARDI, M.R. (2017), Measuring Malevolent Character: Data Using the Swedish Version of Jonason's Dark Triad Dirty Dozen, *Data in Brief*, 14,648-652.

- GENG, Y.G., SUN Q.B., HUANG J.Y., ZHU, Y.Z. ve HAN X.H. (2015), Dirty Dozen and Short Dark Triad: A Chinese Validation of Two Brief Measures of the Dark Triad, *Chinese Journal of Clinical Psychology*, 23, 246-250.
- GONZALEZ, J.M. ve GREITEMEYER, T. (2018), The Relationship Between Everyday Sadiism, Violent Video Game Play and Fascination with Weapons, *Personality and Individual Differences*, 124, 51-53.
- HARE, R.D. ve NEUMANN, C.S. (2009), Psychopathy: Assessment and Forensic Implications, *Canadian Journal of Psychiatry*, 54, 791-802.
- HOGAN, R., ve KAISER, R.N. (2005), What We Know About Leadership, *Review of General Psychology*, 9, 169-180.
- JONASON, P.K. ve WEBSTER, G.D. (2010), The Dirty Dozen: A Concise Measure of the Dark Triad, *Psychological Assessment*, 22(2),420-432.
- JONES, D.N. ve PAULHUS, D.L. (2014), Introducing the Short Dark Triad (SD3): A Brief Measure of Dark Personality Traits, *Assesment*, 21(1), 28-41.
- LE BRETON, J.M., SHIVERDECKER, L.K. ve GRIMALDI, E.M. (2017), The Dark Triad and Workplace Behavior, *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 5, 387-414.
- LEVENSON, M.R., KIEHL, K.A. ve FITZPATRICK, C.M. (1995), Assessing Psychopathic Attributes in a Noninstitutionalized Population, *Journal of Personality and Social Psychology*, 68,151-158.
- MAHMUT, M.K., MENICTAS, C., STEVENSON, R.C. ve HOMEWOOD, J. (2011), Validating the Factor Structure of the Self-Report Psychopathy Scale in a Community Sample, *Psychological Assessment*, 23,670-678.
- MILLER, J.D. ve CAMPBELL, W.K. (2008), Comparing Clinical and Social-Personality Conceptualizations of Narcissism, *Journal of Personality*, 76(3), 449-476.
- MILLER, J.D., FEW, L.R., SEIBERT, L.A., WATTS, A., ZEICHNER, A. ve LYNAM, D.R. (2012), An Examination of the Dirty Dozen Measure: A Cautionary Tale About the Costs of Brief Measures, *Psychological Assessment*, 24,1048-1053.
- MORF, C.C. ve RHODEWALT, F. (2001), Unraveling the Paradoxes of Narcissism: A Dynamic Self-regulatory Processing Model, *Psychological Inquiry*, 12, 177-196.
- NATHANSON, C., PAULHUS, D.L. ve WILLIAMS, K.M. (2006), Predictors of a Behavioral Measure of Scholastic Cheating: Personality and Competence but not Demographics, *Contemporary Educational Psychology*, 31, 97-122.
- ÖZSOY, E., RAUTHMANN, J.F., JONASON, P.K., ARDIÇ, K. (2017), Reliability and Validity of the Turkish Versions of Dark Triad Dirty Dozen (DTDD-T), Short Dark Triad (SD3-T), and Single Item Narcissism Scale (SINS-T), *Personality and Individual Differences*, 117, 11-14.
- PAULHUS, D.L. ve WILLIAMS, K.M. (2002), The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavelliansim, and Psychopathy, *Journal of Research in Personality*, 36, 556-563.
- RAPP-RICCIARDI, M., BARBIERI, B., AMATO, C. ve ARCHER, T. (2018), Dark Triad, Locus of Control and Affective Status Among Individuals with an Entrepreneurial Intent, *Journal of Entrepreneurial Education*, 21(1), 1-18.
- RASIN, R. ve HALL, C.S. (1979), A Narcissistic Personality Inventory, *Psychological Reports*, 45 (2), 590.
- RASKIN, R. ve HOWARD, T. (1988), A Principal Components Analysis of the Narcissistic Personality Inventory and Further Evidence of its Construct Validity, *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(4), 890-802.
- RAYKOV, T. (1998), Coefficient Alpha and Composite Reliability with Interrelated Nonhomogeneous Items, *Applied Psychological Measurement*, 22(4), 375- 385.
- RESICK, C.J., WHITMAN, D.D., WEINGARDEN, S.M. ve HILLER N.J. (2009), The Bright-side and the Dark-side of CEO Personality: Examining Core Self-evaluations, Narcissism, Transformational Leadership and Strategic Influence, *Journal of Applied Psychology*, 94, 1365-1381.
- RHODEWALT, F. ve PETERSON, P. (2009), Narcissism, In M.R. Leary & R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of Individual Differences in Social Behavior* (pp.547-560), New York, NY: Guilford Press.

- ROBERTSON, A.S., DATI, J.A.D., BRAWLEY, A.D., PURY, C.L.S. ve MATEO, J.S. (2016), The Dark Triad and Social Behavior: The Influence of Self-construal and Power Distance, Personality and Individual Differences, 98: 69-74.
- SAVARD, C., SIMARD, C. ve JONASON, P.K (2017), Psychometric Properties of the French-Canadian Version of the Dark Triad Dirty Dozen, Personality and Individual Differences, 119, 122-128.
- SHERRY, S.B., HEWITT, P.L, BESSER, A., FLETT, G.L, ve KLEIN, C. (2006), Machiavellianism, Trait Perfectionism and Perfectionistic Self-presentation, Personality and Individual Differences, 40(4), 829-839.
- SUHR, D.D. (2006), Exploratory or Confirmatory Factor Analysis?, (pp. 1-17). In.Cary: SAS Institute.
- VOHS, K.D., BAUMEISTER, R.F. ve CIAROCCO, N. (2005), Self-regulation and Self-presentation: Regulatory Resource Depletion Impairs Impression Management and Effortful Self-presentation Depletes Regulatory Resources, Journal of Personality and Social Psychology, 8, 632-657.
- YANG, Y. ve RAINE, A. (2008), Functional Neuroanatomy of Psychopathy, Psychiatry, 7, 133-136.
- YAŞLIOĞLU, M.M. (2017), Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması, İstanbul Üniversitesi İktisadi İdari Fakültesi Dergisi, 46(Special Issue), 74.
- YOUSEFI, R., PİRİ, F. (2016), Pyschometric Properties of Persion Version of Dirty Dozen Scale, Iranian Journal of Psychiatry and Clinical Psychology, 22(1), 67-76.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**KENT KONSEYLERİNİ YENİDEN DÜŞÜNMEK: TÜRKİYE KENT KONSEYLERİ BİRLİĞİ'NE ÜYE OLAN KENT KONSEYLERİ ÜZERİNDEN BİR DEĞERLENDİRME**

***RETHINKING CITY COUNCILS: AN ASSESSMENT ON CITY COUNCILS WHO ARE MEMBERS OF THE UNION OF CITY COUNCILS OF TURKEY***

**Çiğdem AKMAN**

Dr. Öğretim Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, cigdemakman@sdu.edu.tr.  
<https://orcid.org/0000-0002-1936-6884>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 16.04.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 18.12.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.415858**

**Öz**

Türkiye’de kent konseyleri ile ilgili birçok akademik çalışma bulunmaktadır. Google arama motorunda “kent konseyleri, pdf” şeklinde arama yapıldığında 39.500 sonuç çıkmaktadır. Bu kadar çok üzerinde durulan ve yazılan bir konu ile ilgili olarak yeni bir şeyler ortaya koyabilmek zor gibi görünse de çalışmada kent konseylerinin etkinliği ve etkileri, Türkiye Kent Konseyleri Birliği’ne üye olan kent konseylerinin görüşleri ile açıklanmaya çalışılmıştır. Araştırma kapsamında görüşmelerin kent konseyleri başkanları veya genel sekreterleri ile yapılması planlanmıştır. Bu görüşmeler neticesinde çalışma, kent konseylerinin işleyişinde ortaya çıkan sorunları bir nebze de olsa tespit etmede ve çözüm üretmede katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Kent Konseyleri, Yerel Yönetimler, Yönetişim, Katılım, Türkiye.

**Abstract**

There are plenty of academic studies about city councils in Turkey. There are 39,500 results when it is searched as “kent konseyleri, pdf” in Google search engine. Although it can be seen hard to produce new things in such a subject on which there are plenty of studies, it is tried to depict efficiency and effects of city councils by applying opinions of members of Union of Turkey City Councils. It is planned to interview with council presidents or general secretary of city councils in the scope of the research. As a result of these interviews, this study is aiming to contribute in detecting problems in mechanism of city councils and producing solutions as much as possible.

**Keywords:** City Councils, Local Governments, Governance, Participation, Turkey.

## EXTENDED SUMMARY

### Background

The idea of city councils was suggested during the Earth Summit organized by the United Nations (UN) in 1992 and its infrastructure was prepared within the context of Local Agenda 21. Turkey met Local Agenda 21 in 1996 in the Habitat II Conference organized by UN in Istanbul, and the Cabinet Decision in 1997 led the establishment of city councils. It was legalized with the Municipal Law Act No.5393 in 2005. Today, city councils are considered as an important tool for the development of local democracy, increase in participation, and providing governance. For this reason, the functioning of city councils is extremely significant.

### Purpose

In this study addressing the city councils in Turkey, the significance and development of city councils, and especially how the administrators of city councils consider various problems that arise in its functioning are examined. The main question of this study is: “*What is the current situation and problems of city councils in Turkey?*” In that framework, the aim of the study is to reconsider city councils in Turkey by interpreting the results obtained through qualitative analysis. In this study, city councils are approached by three different aspects: local democracy and participation; the relationship between city councils and the municipality; and city councils and the budget problem. In accordance with the main question and sampling of the study, the relevant literature has been reviewed and various questions have been raised to be addressed to the city council governors, regarding service presentation regarding the purpose of its foundation; the level of competence of municipality and working groups; the comprehensiveness of city councils; the inclusion of all actors in the decision-making process; having the principal and practice beyond parties; accounting to the citizens in terms of functioning and action; the existence of web page; the recognition of city councils; having knowledge on city council regulations; the active participation in city councils; the adequacy of participation in city councils; the working systematicity between city councils and local governments; the cohesiveness of city councils; and the independent budget of city councils.

### Method

In this study, Turkey City Councils Union having 86 members has been selected for sampling, however; only 44 city councils could be reached. The governors of city councils were contacted via telephone or email, and semi-structured interview was conducted. For telephone interviews, note-taking method was used. As the number of interviewees were high, instead of descriptive analysis, the common views of the participants, their yes/no answers to the questions, and some significant expressions were taken into consideration.

### Findings

In this study, it was concluded that; the city councils had formed assemblies and working groups in different numbers and names; the city councils are regarded as an important tool for providing the notion of local democracy; their actions are in accordance with the purpose of their foundations; they have the principle and practice for working beyond parties; they do not use the local and national mass media, websites, and social media effectively; the recognition of city councils is low; there is adequate participation; the decisions taken in city councils being recommendations and having no cohesiveness do weaken the participation; and city councils should have their own budgets.

### Conclusions

In this study, it was concluded that not everything was according to the aim of city councils in Turkey. In order to establish and solve the problems, local governors at local level, and central government at national level need to take responsibilities. In this framework, in order to solve problems between city councils and municipalities such as budget, legal entity, and sanction, city councils are required to be reconsidered, which will lead to some amendments in the current legal regulations.

## GİRİŞ

Kent konseyleri, merkezi hükümet, yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları ve meslek odaları gibi kent yaşamını doğrudan etkileyen yönetim yapılarının sürdürülebilir kalkınma, çevreye duyarlılık, sosyal dayanışma, şeffaflık, hesap verebilirlik, katılım ve yerinden yönetim gibi temel prensipler çerçevesinde kenti ortak akıl ve uzlaşa ile yönetmelerine imkân veren demokratik yapılardır (KKY, 4. Madde ve 5393 Sayılı Belediye Kanunu, 76. Madde). Kent konseyleri Türkiye’de yerel düzeyde demokrasiyi, katılımı ve yönetimi harekete geçirmek için önemli bir araç olarak görülmüştür. Kent konseyleri yerel ihtiyaçların tespit edilmesi ve varsa sorunların çözülmesi için ortak akıl çerçevesinde faaliyet yürüterek belediyelerin yerel politikalarını etkilemek amacıyla kurulan yapılar olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Aslında kent konseyleri için kentin ortak yönetimine doğru bir anlayış değişikliği denilebilir.

2005 yılında yürürlüğe giren 5393 sayılı Belediye Kanunu, ortak akıl ve uzlaşayı ifade eden yönetim yaklaşımı çerçevesinde merkezi hükümet ve yerel yönetimler dışındaki sivil toplum kuruluşları, meslek odaları, üniversiteler, siyasi partiler, sendikalar, noterler, kamu kurum ve kuruluşları, mahalle muhtarları ve diğer yerel aktörlerin yerel düzeydeki karar ve uygulamalarda yer alabilmesi amacı ile kent konseylerinin kurulmasının önünü açmıştır (5393 sayılı Belediye Kanunu, Madde 76). Kanuni düzenlemenin hemen ardından 2006 yılında Kent Konseyleri Yönetmeliği çıkarılmıştır. Ancak, Yönetmeliğe ilişkin yargı yoluna gidilmesi neticesinde 2009 yılında Yönetmelik yeniden düzenlenmiştir.

2006 yılı sonrasında kent konseyleri sayısı artmış ve pek çok önemli faaliyet yürütmüşlerdir. Ancak kent konseylerinde alınan karar ve görüşlerin hiçbir bağlayıcılığının olmaması, kendilerine ait bir bütçelerinin olmaması, kendi personelini istihdam edememesi, kendilerine ait mekânlarının bulunmaması ve bazı hususların belediye başkanlarının inisiyatifine bırakılmış olması kent konseylerinin işlevselliği açısından önemli sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Özellikle katılımı ve yönetimi teşvik eden yapılar olarak ortaya çıkan kent konseylerinde mevcut sorunlardan dolayı işlevselliğini çok fazla ortaya koyamadıkları görülmektedir. Literatürde de bu durum farklı yaklaşımlar çerçevesinde bir ya da birkaç kent konseyi ele alınarak analiz edilmiştir. Ancak geniş kapsamlı çalışmalara çok fazla rastlanmamaktadır.

Bu çalışmada öncelikle kent konseylerinin gelişimi ve işleyişi ile Türkiye Kent Konseyleri Birliği hakkında bilgiye yer verilmiştir. Ardından Birliğe üye kent konseylerinin yöneticileriyle yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak nitel bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında 44 kent konseyi yöneticisi ile görüşülmüş ve yerel demokrasi ve katılım, kent konseyleri ile belediye ilişkileri ve kent konseyleri ve bütçe sorunu açısından değerlendirme yapılmıştır.

## 1. BİR YEREL YÖNETİŞİM MODELİ OLARAK KENT KONSEYLERİ: GELİŞİMİ VE İŞLEYİŞİ

1992 yılında Brezilya Rio de Janeiro’da düzenlenen Birleşmiş Milletler (BM) Yeryüzü Zirvesi’nde “Gündem 21” başlıklı belge üzerinde uzlaşa sağlanmıştır. Bu belgede “sürdürülebilir kalkınma” temel ilke olarak benimsenmiştir. Bu amaçla “Gündem 21”; sürdürülebilir kalkınmanın uygulanabilmesinde devlet dışı aktörlerin de (özel sektör kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, vatandaşlar vd.) süreç içerisinde yönetime katılmalarının önemini vurgulamaktadır. Gündem 21’de yerel yönetim kuruluşlarının sürdürülebilir kalkınmaya ilişkin katılımcı eylem planlamasına yönelik olarak “Yerel Gündem 21” (YG 21) girişimlerinin başlatılması ve desteklenmesi kararı alınmıştır (Emrealp, 2010: 8; Erkul, 2015: 17; Soygüzel, 2015: 78).

1996 yılında İstanbul’da gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler HABITAT II “İnsan Yerleşimleri Konferansı” toplantıları sayesinde Türkiye YG 21 ile tanışmıştır (Emrealp, 2005: 23). YG 21 kapsamında Türkiye’de pek çok proje yapılmış, bu projeler esnasında da kent konseyleri inşa edilmeye başlanmıştır. Bu kapsamda YG 21’lerin uygulanması ve geliştirilmesi ile birlikte oluşturdukları yönetim ağı vasıtasıyla BM Binyıl Kalkınma Hedeflerinin gerçekleştirilmesi ve konseylerin geliştirilmesi ve kapasitelerini arttırmaya yönelik desteklerin sağlanması ile ilgili önemli projeler yürütülmüştür (Soygüzel, 2015: 79). Bu



uygulamalardan elde edilen deneyim ile kamu sektörü, özel sektör ve sivil toplum ortaklığı geliştirilmiştir (Yıldırım ve Öner, 2003: 6).

Türkiye’de kent konseylerinin kökeni 6 Mart 1998 tarihinde gerçekleştirilen “Türkiye’de Yerel Gündem 21’lerin Teşviki ve Geliştirilmesi Projesi”ne dayanmaktadır. (Tosun ve Kızıltan, t.y.). YG 21, Türkiye’de yeni bir yerel yönetim modeli geliştirilmesini sağlamıştır. Ortaya konulan bu modelin merkezinde yer alan kent konseyleri; Türkiye’nin Katılımcı-Demokratik Yerel Yönetişim Modeli Olarak Dünyaya Armağanı olarak ifade edilmiş ve “Kentine Sahip Çıkma”, “Aktif Katılım” ve “Çözümde Ortaklık” ilkeleri bütünlüğünde şekillenmiştir (Emrealp, 2010: 9). YG 21 süreci, toplumun tüm kesimlerinin katılımına açık, farklı katılım mekanizmalarının olduğu ve yerel ortaklıkların önem kazandığı bir yönetim anlayışının oluşturulması ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Dünya’daki ve Türkiye’deki Yerel Gündem 21 uygulamaları; her kentin koşulları, değerleri ve öncelikleri dikkate alınarak değişik yapılar ve yöntemler ile gerçekleştirilmektedir (Arar, 2002).

Dünyada katılımcılık, demokrasi ve ortak akıl gibi önemli değerleri bünyesinde barındıran yerel yönetim uygulamalarının en iyi örneklerinden biri olan Türkiye’deki kent konseylerinin kuruluş felsefesini anlayabilmek için Gündem 21, 5393 sayılı Belediye Kanunu (13. ve 76. Maddeleri) ve Kent Konseyi Yönetmeliği’nin irdelenmesi gerekmektedir. Kent Konseyi Yönetmeliği’nde kent konseyi: “Merkezi yönetimin, yerel yönetimin, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının ve sivil toplumun ortaklık anlayışıyla, hemşehricilik hukuku çerçevesinde bulunduğu; kentin kalkınma önceliklerinin, sorunlarının, vizyonlarının sürdürülebilir kalkınma ilkeleri temelinde belirlendiği, tartışıldığı, çözümlerin geliştirildiği ortak aklın ve uzlaşmanın esas olduğu demokratik yapılar ile yönetim mekanizmaları” olarak ifade edilmektedir (KKY, 4. Madde). 5393 sayılı Belediye Kanununda ise; “kent yaşamında; kent vizyonunun ve hemşehricilik bilincinin geliştirilmesi, kentin hak ve hukukunun korunması, sürdürülebilir kalkınma, çevreye duyarlılık, sosyal yardımlaşma ve dayanışma, saydamlık, hesap sorma ve hesap verme, katılım ve yerinden yönetim ilkelerini hayata geçirmeye çalışan” oluşumlar olarak tanımlanmaktadır (5393 Sayılı Belediye Kanunu, 76. Madde). Yönetmelikteki tanımlamada paydaşları bir araya getiren yönetim modeline vurgu yapılırken, kanunda ilkeler üzerinde durulmaktadır.

Kent konseyleri, katılımcı demokrasinin yerel düzeyde harekete geçirilmesini sağlayan ve kentleri sürdürülebilir bir geleceğe taşıyan “ortaklık modeli” (stakeholder) olarak yerelde çok aktörlü ve ortaklı bir yönetim tarzını ortaya çıkarmaktadır (Çukurçayır, Eroğlu ve Sağır, 2012: 124-125; Emrealp, 2005: 176). Kent konseyleri kent yönetimindeki bütün faaliyetleri izleyerek rapor oluşturup kamuoyuna sunulmasını, tartışma olanaklarının yaratılmasını sağlamaktadır. Böylece hem kentteki mevcut sorunların çözümüne hem de geleceğe yönelik politikaların yapımına katkıda bulunmaktadırlar (Görün, 2006: 168).

Yerel demokrasinin geliştirilmesi ve katılımcılığın artırılması için ideal bir model olarak sunulan kent konseyleri ile ilgili olarak Demirci (2010: 42-43): “Bu modelde amaç dışlanmış kişi ve grupların seslerini duyurabilecekleri bir platform oluşturmaktan ziyade uluslararası düzeyde belirlenmiş politikaların yerel düzeyde uygulamasını kolaylaştıracak yapılar oluşturmaya yardımcı olmaktır” şeklinde eleştirel bir tanımlama yapmıştır. Aynı zamanda kent konseylerinin hem bazı kişi ve gruplara fırsatlar sunduğunu hem de demokratik açıdan bazı problemler yarattığını belirtmiştir. Katılım başarısızlığı olarak da nitelendirdiği bu durumda yerel demokrasinin gelişmesi açısından kent konseyinden çok şey beklenmemesi gerektiğini vurgulamıştır.

YG 21 Programı çerçevesinde kent konseyi; kent meclisi, kent danışma meclisi, kent kurultayı, kent platformu gibi farklı şekillerde ifade edilmektedir. 5393 sayılı Belediye Kanunu ile kent konseyi tanımı yasal anlamda bir dayanak elde etmiştir. Böylece ortak bir tanımlamaya kavuşan kent konseyleri, kentte yaşayan tüm paydaşları bir araya toplamayı ve ortak akıl oluşturulmasını sağlamayı amaçlamaktadır (Pekeş ve Koçak, 2007: 132; Soygüzel, 2015: 83).

2005 yılında çıkarılan 5393 sayılı Belediye Kanununun 76. maddesi ile yasal bir nitelik kazanan kent konseyleri ile ilgili hükmün uygulanması amacıyla 8.10.2006 tarihinde Kent Konseyi Yönetmeliği yürürlüğe girmiştir. Kent Konseyleri Yönetmeliğinin amacı; “kent yaşamında, kent vizyonunun ve hemşehri bilincinin geliştirilmesi, kentin hak ve hukukunun korunması, sürdürülebilir kalkınma, çevreye duyarlılık, sosyal yardımlaşma ve dayanışma, saydamlık, hesap sorma ve hesap verme, katılım, yönetim ve yerinden yönetim ilkelerini hayata geçirmeye çalışan kent konseylerinin çalışma usul ve esaslarını düzenlemektir” (KKY, 1. Madde).

2006 yılında Yönetmeliğin bazı maddelerine kent konseylerinin demokratikleştirilmesi ve sivilleştirilmesi amacıyla Danıştay’da iptal davası açılmıştır. Açılan dava sonucunda Yönetmelik değiştirilerek yeniden yürürlüğe girmiştir. Kent konseyi yapısının sivilleştirilmesi amacıyla kent konseyi oluşumu için milletvekillerinin, belediye meclis üyelerinin ve il genel meclisi üyelerinin yer alması fıkrası kaldırılmıştır. Kent konseylerinde muhtarların temsil edilmesinde ise temsilci sayıları artırılması yönünde bir değişikliğe gidilmiştir. Kent konseyi başkanının ayrı bir organ olarak gösterilmesi, kent konseylerinin kurumsallaşabilmeleri için genel sekreterlik oluşturulması ve belediyeler aracılığıyla bütçe verilmesi yönetmelikte yapılan önemli değişikliklerdir (Çukurçayır, Eroğlu ve Sağır, 2012: 108-109). Belediye Kanununda da yerelde bulunan tüm paydaşların katılımları ile meydana gelen kent konseyinin faaliyetlerinin etkili ve verimli bir şekilde yürütülmesi hususunda belediyelerin yardım ve destek sağlayacağı ifade edilmiştir. Yerel düzeydeki paydaşları oluşturan kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, sendikalar, noterler, üniversitelerin, ilgili sivil toplum örgütlerinin, siyasi partilerin, kamu kurum ve kuruluşlarının ve mahalle muhtarlarının temsilcileri ile diğer ilgililer kent konseyi faaliyetlerine katılabilmekte ve görüş bildirebilmektedirler (5393 Sayılı Belediye Kanunu, 76. Madde). Kent konseyinin çalışma usul ve esasları belirtildiği gibi yönetmelik ile belirlenmiş ve yerel demokrasinin gelişmesine olanak sağlayacak bazı değişiklikler yapılmıştır.

Kent Konseyleri Yönetmeliği ile kent konseylerinin oluşumu, yönetim ilkeleri, organları, görev ve yetkileri ile çalışma usul ve esasları (2. Madde) belirlenmiş olmasına rağmen kent konseyleri farklı kentlerde farklı deneyimlerle yol alarak gelişmektedirler. İlgili yönetmeliğe göre kurulan kent konseyleri bir yandan “öğrenerek gelişen; geliştikçe de kentlerini ve hemşehrilerini güçlendiren” önemli oluşumlar haline gelirken diğer yandan bazı yapısal sorunlarla karşılaşmaktadırlar (Soygüzel, 2015: 90-91).

Kent konseyleri belediye teşkilatı olan yerlerde, mahalli idareler genel seçim sonuçlarını izleyen 3 ay içinde oluşturulmakta ve belediye başkanının çağrısı üzerine kent konseyi genel kurulu ilk toplantısını yapmaktadır. Belediye başkanı, öncelikle toplantıyı idare etmek üzere üyeleri arasından en az üç kişiden oluşan divan kurulunu seçmektedir. Daha sonra ise, kent konseyi yürütme kurulu ve kent konseyi başkanı seçilmektedir (5. Madde). Kent konseylerinin görevleri doğrultusunda kentin sosyal tüm faaliyetlerine kentin paydaşları olan yerel yönetim, meslek kuruluşları ve sivil toplum kuruluşları dâhil edilmeye çalışılmıştır. Kent konseyinin oluşumuna bakıldığında da bu açıkça görülmektedir (Alodalı, Yolcu ve Sezgin, 2015: 282). Kent konseyi şu şekilde oluşmaktadır (KKY, 8. Madde):

- Mahallin en büyük mülki idare amiri veya temsilcisi,
- Belediyenin içinde bulunduğu seçim bölgesi veya bölgelerinin milletvekilleri,
- Belediye başkanı veya temsilcisi,
- Sayısı 10’u geçmemek üzere illerde valiler, ilçelerde kaymakamlar tarafından belirlenecek kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri,
- Meclis üye tam sayısının yüzde 30’unu geçmemek üzere, belediye meclisinin kendi üyeleri arasından seçeceği temsilcileri,

- Meclis üye tam sayısının yüzde 30'unu geçmemek üzere, il genel meclisinin kendi üyeleri arasından seçeceği temsilcileri, belediye başkanının çağrısı üzerine toplanan muhtarların, kendi aralarından seçecekleri en fazla 10 temsilci,

- Beldede teşkilatını kurmuş olan siyasi partilerin temsilcileri,
- Varsa üniversiteden bir temsilci, birden fazla olması durumunda her birine temsilen bir üye,
- Kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, sendikalar, noterler, baro, kooperatifler, birlikler, konuyla ilgili dernek ve vakıf temsilcileri,
- Kent konseyince kurulan meclis ve çalışma gruplarının birer temsilcisi katılmaktadır.

Kent konseyi; Genel Kurul, Yürütme Kurulu ve Meclisler ve Çalışma Gruplarından oluşmaktadır. Genel kurul, kent konseyinin en yetkili organıdır. En az beş kişiden oluşan yürütme kurulu genel kurulun gündemini tespit etmek ve genel kurul tarafından oluşturulan görüşleri ilgili belediyeye sunmak ve uygulamayı izlemekle yükümlüdür. Kent konseyleri, görev alanına giren konularda meclis ve çalışma grupları oluşturabilmektedir. Meclislerde ve çalışma gruplarında oluşturulan görüşler, kent konseyi genel kurulunda görüşülerek kabul edildikten sonra değerlendirilmek üzere ilgili belediye meclisine sunulmaktadır (KKY, 9-12. Maddeleri). Kent konseylerinin görevleri ise şu şekildedir (KKY, 6. Madde):

- Yerel düzeyde demokratik katılımın yaygınlaştırılmasını, hemşehrlik hukuku ve ortak yaşam bilincinin geliştirilmesini, çok ortaklı ve çok aktörlü yönetim anlayışının benimsenmesini sağlamak,
- Sürdürülebilir gelişmenin sağlanması ve bu konuda ortaya çıkan sorunların çözümüne yönelik planların hazırlanmasını ve uygulanmasını sağlamak,
- Kente ilişkin temel stratejiler ve faaliyet planlarının belirlenmesinde, uygulama ve izleme süreçlerinde tüm kenti kapsayan ortak bir aklın oluşturmasına katkıda bulunmak,
- Yerellik ilkesi çerçevesinde katılımçılığı, demokrasiyi ve uzlaşma kültürünü geliştirmek,
- Kentin kimliğine ilişkin tarihi, kültürel, doğal ve benzeri değerlere sahip çıkmak ve geliştirmek,
- Kent kaynaklarının etkili, verimli ve adil kullanımına katkıda bulunmak,
- Sürdürülebilir kalkınma anlayışına dayalı kentin yaşam kalitesini geliştiren, çevreye duyarlı ve yoksulluğu giderici programları desteklemek,
- Sivil toplumun gelişmesine ve kurumsallaşmasına katkıda bulunmak,
- Çocukların, gençlerin, kadınların ve engellilerin toplumsal yaşamdaki etkinliklerini arttırmak ve yerel karar alma mekanizmalarında aktif rol almalarını sağlamak,
- Kent yönetiminde saydamlık, katılım, hesap verebilirlik, öngörülebilirlik ilkelerinin uygulanmasına katkıda bulunmak,
- Kent konseyinde oluşturulan görüşlerin değerlendirilmek üzere ilgili belediyeye gönderilmesini sağlamaktır.

## 2. TÜRKİYE KENT KONSEYLERİ BİRLİĞİ VE BİRLİĞE ÜYE KENT KONSEYLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Türkiye Kent Konseyleri Birliği, 2010 yılında Bursa Kent Konseyi tarafından yapılan “Türkiye Kent Konseyleri Buluşması” ile kurulmuştur. Buluşmaya 58 Kent Konseyi katılmış ve kent konseyleri ile ilgili önemli kararlar olarak sonuç bildirgesi imzalamışlardır. Sonuç Bildirgesi’nde “Kent konseyleri arasında eşit ortaklık ve dayanışma temelinde sürdürülebilir işbirliğinin geliştirilmesini hedefleyen, hemşehri hukukunu esas alan bir anlayışla; kentlerin potansiyelini harekete geçirmeye çalışan ve ülkemizin tüm kentlerinde iyi yönetişimin temel prensiplerine dayalı kent konseylerinin kuruluşuna öncülük eden bir işbirliği ağının

hayata geçirilmesi” kabul edilmiştir. Bu amaçla Kent Konseyleri İletişim ve İşbirliği Ağı’nın oluşturulmasına yönelik çalışmalar başlamıştır (Türkiye Kent Konseyleri Birliği, 2017).

Kent Konseyleri İletişim ve İşbirliği Ağı’nın tüzel kişiliğinin olmaması nedeniyle 2012 yılında Kent Konseyleri Derneği kurulmuştur. Kent konseylerinin de tüzel kişiliği olmadığı için Kent Konseyleri Derneği’ne, kent konseyleri adına sadece Kent Konseyi Başkanı ve Genel Sekreterleri üye olabilmektedir. (Soygüzel, 2015: 87). Dernek; “kent konseyleri arasında eşit ortaklık ve dayanışma temelinde interaktif ve sürdürülebilir bir iletişimin kurulması ve yürütülmesi ile bilgi ve deneyim paylaşımını esas alan, sürekli bir işbirliğinin sağlanması” amacı ile kurulmuştur. Derneğin merkezi İstanbul’dadır ve yurtdışında ve yurtdışında temsilcilik açabilme yetkisine sahiptir (Türkiye Kent Konseyleri Birliği, 2017). Ayrıca Birlik, yeni kent konseyi kurulmasını teşvik etmekte ve gönüllü olarak teknik destek sağlamaktadır (Soygüzel, 2015: 90).

Kent Konseyleri İletişim ve İşbirliği Ağı Türkiye’nin her yerinde kent konseylerinin kurulmasına katkı sağlayan bir sivil toplum ağıdır. Katılan kent konseyleri aşağıdaki politikaları benimsemektedir (Soygüzel, 2015: 87):

- Kent konseyleri arasında eşit ortaklık ve dayanışma temelinde sürdürülebilir işbirliğinin geliştirilmesini hedefler.
- Kent konseyinin iyi yönetişimin temel prensipleri doğrultusunda şeffaf, katılımcı ve hesap verebilir bir yapıda oluşması ve gelişmesine gayret ederler.
- Hemşehri hukukunu esas alan bir anlayışla kentlerin potansiyelini harekete geçirmeye çalışırlar.
- Bütün kentsel paydaşların yönetim ve karar alma mekanizmalarına aktif katılımını kolaylaştırır.
- Sürdürülebilir kalkınma ve kentsel gelişme vizyonuna uygun olarak hemşehrilik bilincinin oluşturulmasını savunurlar.

Kent Konseyleri İşbirliği ve İletişim Ağı tarafından her sene düzenlenen buluşmaya ev sahipliği yapan kent konseyi, bir sene sonra gerçekleştirilecek buluşmaya kadar Kent Konseyleri İletişim ve İşbirliği Ağı Dönem Başkanlığı görevini yürütmektedir. Ayrıca, Birlik tarafından ulusal ya da bölgesel ölçekli toplantılar ve ulusal ve uluslararası düzeyde lobicilik faaliyetleri yapılabilmektedir (Soygüzel, 2015: 87-90).

## 2.1. Araştırmanın Amacı, Örnekleme ve Yöntemi

Türkiye’deki kent konseylerini ele alan bu çalışmada, kent konseylerinin önemi ve gelişimi ile özellikle işleyişinde ortaya çıkan pek çok sorunun kent konseyi yöneticileri tarafından nasıl görüldüğü incelenmektedir. Çalışmanın temel sorusunu: “Türkiye’deki kent konseylerinin mevcut durumu ve sorunları nelerdir?” oluşturmaktadır. Bu çerçevede çalışmanın amacı; nitel analiz ile elde edilen bulguları çözümleyerek ve yorumlayarak Türkiye’deki kent konseyi yöneticileri açısından kent konseylerinin mevcut durumu ve sorunları üzerinden bir değerlendirme ile kent konseylerinin yeniden düşünülmesidir.

Araştırmanın evreni Türkiye’deki kent konseyleridir. Olanaklar açısından ve daha etkin çalıştıkları düşüncesinden hareketle örneklem olarak Türkiye Kent Konseyleri Birliği’ne üye olan kent konseyleri seçilmiştir. Birlik tarafından her yıl düzenlenen buluşmalarda kent konseylerinin gelişimi, sorunları ve çözüm önerileri üzerine konuşulmakta, bu da üye olan kent konseylerinin yeterli bilgiye sahip olduğunu düşündürmektedir. Türkiye Kent Konseyleri Birliği’ne üye olan 86 kent konseyine ulaşılmaya çalışılmış ancak 44 kent konseyi ile görüşülebilmektedir. Görüşmeler Mart-Mayıs 2017 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın temel sorusu ve örnekleme çerçevesinde alan yazın incelenerek, kent konseyi yöneticilerine yöneltilmek üzere sorular hazırlanmıştır. Bu kapsamda; kent konseylerinin kuruluş amacına uygun hizmet sunumu, meclis ve çalışma gruplarının yeterlilik düzeyi, kent konseylerinin kapsayıcılığı, karar verme sürecine tüm aktörlerin dâhil olması, partiler üstü çalışma ilke ve pratiğine sahip olma, işleyiş ve

faaliyetlerde vatandaşlara karşı hesap verme, web sayfasının mevcudiyeti, kent konseylerinin bilinirliği, Kent Konseyi Yönetmeliği hakkında bilgi sahibi olunması, kent konseylerine katılımın etkinliği ve yeterliliği, kent konseyleri ve yerel yönetimler arasındaki çalışma sistematığı, kent konseylerinin bağlayıcılığı ve kent konseylerinin bağımsız bütçeye sahip olması gibi konuları içeren sorular yöneticilere yöneltilmiştir.

44 kent konseyine telefon veya mail yoluyla önceden hazırlanmış ortak sorular sorularak görüşme yöntemi kullanılmıştır. Mail ile ulaşılan kent konseylerine sorulara verdikleri cevaplar anlaşamadığında sorular tekrar sorulmuştur. Telefon ile yapılan görüşmelerde ise not alma tekniği uygulanmıştır. Görüşülen kişi sayısı fazla olduğu için betimsel analiz yerine çoğunlukla görüşmecilerin ortak görüşlerine ve sorulara verdikleri evet/hayır şeklindeki genel cevaplara yer verilmiştir. Çalışmanın bazı yerlerinde ise dikkat çeken bazı ifadeler aynen aktarılmıştır. Her kent konseyinden 1'er kişi ile görüşülmesi nedeniyle belirtilen görüşler; tüm kent konseylerini yansıtmayabilir ve bazı kişilerin düşünceleri zamanla değişiklik gösterebilir.

## 2.2. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Türkiye Kent Konseyleri Birliği'ne üye olan kent konseyi yöneticilerinin görüşlerini ele alan çalışmanın bu kısmında, öncelikle kent konseylerine ilişkin genel bilgilere yer verilmiştir. Kent konseylerinin kuruluş yılı, amacı, meclis ve çalışma gurubu sayıları ve görüşülen yöneticilere ilişkin demografik bilgiler ele alınmıştır. Sonrasında kent konseyleri ile ilgili olarak yapılan alan yazın incelemesi neticesinde; yerel demokrasi ve katılım, kent konseyleri ile belediye ilişkileri ve kent konseyleri ve bütçe sorunu şeklinde üç önemli husus belirlenmiş ve bu açılardan değerlendirme yapılmıştır.

### 2.2.1. Araştırma Kapsamında Yer Alan Kent Konseylerine İlişkin Genel Bilgiler

Araştırma kapsamında görüşmelerin kent konseyleri başkanları veya genel sekreterleri ile yapılması amaçlanmıştır. Ancak kent konseyi başkanı veya genel sekretere ulaşılamadığında meclis başkanları veya üyeleri ve sekreterler ile görüşülmüştür. Araştırma kapsamında kent konseylerinde görüşülen kişilere ait bilgiler şunlardır:

- Kent Konseyi Başkanı: 15
- Kent Konseyi Eş Başkanı: 2
- Kent Konseyi Genel Sekreteri: 20
- Yürütme Kurulu Üyesi: 1
- Kadın Meclis Başkanı: 1
- Gençlik Meclisi Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi: 1
- Kültür ve Sanat Meclis Üyesi: 1
- Sekreter: 3

Görüşülen kent konseylerinin başkanlarından 6'sı kadın ve 38'i erkektir. 31-40 yaş aralığında 7, 41-50 yaş aralığında 11, 51-60 yaş aralığında 17, 61 ve üzeri yaşında ise 9 kent konseyi başkanı bulunmaktadır. İlk ve orta öğretim mezunu 7, ön lisans mezunu 7, lisans mezunu 23 ve lisansüstü mezunu 7 kişidir. Kent konseyi başkanlarının %85'inin erkek ve %75'inin lisans ve üstü eğitim düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

Kent konseyleri aynı ortak amaçları yerine getirmek için kurulmalarının yanı sıra kendilerine ait özel amaçlar da belirleyebilmektedirler. Bu özel amaçlar yaşanan yerin coğrafi, sosyo-ekonomik ve kültürel özelliklerine veya yöneticilerin vizyonuna ve kent konseyinin etkinliğine göre değişiklik gösterebilmektedir. Bu durumun da etkisiyle kent konseylerinin meclis ve çalışma gurubu sayıları da birbirinden oldukça farklı olabilmektedir. Aşağıda yer alan Tablo 1; görüşmelerden elde edilen bilgiler neticesinde oluşturulmuş ve araştırma kapsamında görüşülen kent konseylerinin adına, kuruluş yılına, amacına, meclis ve çalışma grubu sayısına yer verilmiştir. Kent konseylerinin amaçlarının benzer ya da farklı olduğu, kent konseylerinin ortak

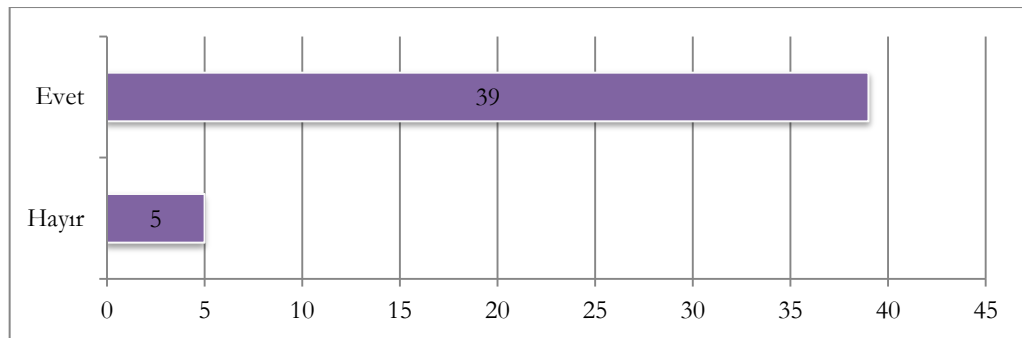
amaçlarında yer alan bazı hususların tekrarlandığı ve meclis ve çalışma grubu sayılarının değiştiği görülmektedir.

Tablo-1. Kent Konseylerine İlişkin Genel Bilgiler

Kent Konseyinin Adı	Kuruluş Yılı	Amacı	Meclis Sayısı	Çalışma Grubu Sayısı
Adalar Kent Konseyi (İstanbul)	2007	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak Adalar yaşamında, Adalar vizyonunun ve hemşerilik bilincinin geliştirilmesi, hak ve hukukun korunması, sürdürülebilir kalkınma, çevreye duyarlılık, sosyal yardımlaşma ve dayanışma odaklı, yeni kamu yönetimi anlayışı ilkelerini ve yerinden yönetim ilkelerini hayata geçirmeye çalışmak.	2	7
Adana Kent Konseyi	2000	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak Adana'nın "Adana Kentli Haklar Bildirgesi"nde yer alan değerlere ulaşması için çalışmak. Adana'nın 21. yüzyıla ait eylem planını hazırlamak.	5	11
Adıyaman Kent Konseyi	2006	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	-	7
Afyon Kent Konseyi	2001	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak yerel yönetim ağını güçlendirmek ve katılımcı bir sistem oluşturmak.	4	7
Akdeniz Kent Konseyi (Mersin)	2010	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	6	14
Alanya Kent Konseyi (Antalya)	2007	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	5	17
Ardahan Kent Konseyi	2010	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	4
Besni Kent Konseyi (Adıyaman)	2006	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak yerel yönetimler ile etkin hareket etmek.	2	-
Beykoz Kent Konseyi (İstanbul)	2012	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak kent sorunlarını belirlemek, vatandaşla iç içe olup kentin karar mercilerine tavsiye niteliğinde kararlar sunmak.	4	10
Bozcaada Kent Konseyi (Çanakkale)	2014	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak Bozcaada'nın daha refah, mutlu ve kültürünü yaşatacak şekilde yaşamasını sağlamak ve imar ve çevre sorunlarını önlemek.	7	2
Burdur Kent Konseyi	2010	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	11
Bursa Kent Konseyi	2009	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	5	30
Canik Kent Konseyi (Samsun)	2009	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	5	12
Çanakkale Kent Konseyi	2004	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	6	18
Çankırı Kent Konseyi	2010	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	9
Çaycuma Kent Konseyi (Zonguldak)	2014	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	5	15
Çınarcık Kent Konseyi (Yalova)	2015	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	2	2
Devrek Kent Konseyi (Zonguldak)	2016	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	2	-
Efeler Kent Konseyi (Aydın)	2014	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	-	11
Eskişehir Kent Konseyi	2012	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak birbirinden farklı bireylerin, grupların, toplulukların, kurumların birlikte ortak akıl ve gönüllülük anlayışıyla yaşadıkları kentlerin yerel yönetimlerine katkıda bulunmak, kentlilik bilinci oluşturmak.	2	9
Gaziantep Kent Konseyi	2007	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	-
Gebze Kent Konseyi (Kocaeli)	2012	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	15
Gölcük Kent Konseyi (Kocaeli)	2009	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak yerel düzeyde demokratik katılımın yaygınlaşmasını sağlamak.	-	-
Gümüşhane Kent Konseyi	2006	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	1	-

Tablo 1'in devamı...				
Kent Konseyinin Adı	Kuruluş Yılı	Amacı	Meclis Sayısı	Çalışma Grubu Sayısı
Halfeti Kent Konseyi (Şanlıurfa)	2015	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak kentin aktörlerini bir araya getirerek kent ile ilgili kararların alınma sürecinde daha aktif rol almalarını sağlamak.	3	
İnegöl Kent Konseyi (Bursa)	2008	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	9
Kahramanmaraş Kent Konseyi	2007	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak kentte yaşayan yaşlılar, kadınlar ve gençlerin sorunlarını çözmek.	3	-
Karesi Kent Konseyi (Balıkesir)		Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	12
Kars Kent Konseyi	2006	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	15
Kastamonu Kent Konseyi	2006	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	4
Kepez Kent Konseyi (Antalya)	2010	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak yönetim ağını genişletmek, demokratikleşmeyi desteklemek ve BM Binyıl Kalkınma Hedeflerini gerçekleştirmek.	3	11
Karabük Kent Konseyi		Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	-
Kilis Kent Konseyi	2007	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	-
Konak Kent Konseyi (İzmir)	2010	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	6
Kozan Kent Konseyi (Adana)	2009	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	2	7
Mardin Kent Konseyi	2011	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	8
Mersin Kent Konseyi	2015	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	8
Nazilli Kent Konseyi (Aydın)	2009	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	5	8
Orhangazi Kent Konseyi (Bursa)	2014	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak kent bilinci oluşturmak ve sorunlara yardımcı olmak.	2	10
Pendik Kent Konseyi (İstanbul)	2005	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak sosyo-kültürel yönden canlı, sağlıklı, temiz bir çevreye sahip ve insana önem veren bir kent olmak.	4	10
Rize Kent Konseyi	2007	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	3	-
Silifke Kent Konseyi (Mersin)	2005	Kent konseylerinin ortak amaçlarına ek olarak doğal, kültürel ve tarihi değerlere sahip çıkmak, ihtiyaçlara yönelik projeler üretmek, kentlilik bilincini yerleştirmek, kültürel kimliğe sahip çıkmak ve çağdaş bir kent olmak.	4	12
Ortahisar Kent Konseyi (Trabzon)	2014	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	4	8
Uşak Kent Konseyi	2006	Kent konseylerinin ortak amaçlarına sahiptir.	5	14

Çalışma kapsamında “Kent konseyleri kuruluş amacına uygun hizmet etmekte midir?” sorusu sorulmuştur. Görüşmeye katılanların yaklaşık %90’ı amaçlarına uygun olarak faaliyetlerini yürüttüklerini ve yürütmeye devam edeceklerini ifade etmişlerdir (Grafik-1).



Grafik-1. Kent Konseylerinin Kuruluş Amacına Uygun Hizmet Sunumu

Kent Konseyleri Yönetmeliği'nde meclisler ve çalışma grupları: “Kadın ve gençlik meclisleri başta olmak üzere kent konseyinin görev alanlarında, yönetim anlayışına dayalı ve sürdürülebilir kalkınma içinde çeşitli toplum kesimlerinin kent yönetimine katkıda bulunmalarını, kaliteli ve yaşanabilir bir kentin yönetiminde aktif rol almalarını hedefleyen ve gönüllülük esasında oluşmuş ortak yapılar” şeklinde tanımlanmıştır. Tablo 1’de görüldüğü üzere, bazı kent konseylerinin hiç meclisi veya çalışma grubu bulunmamaktadır. Bursa Kent Konseyi’nin ise; 5 adet meclisinin ve 30 adet çalışma grubunun olduğu görülmektedir. Kent konseyleri çoğunlukla Kadın Meclisi, Gençlik Meclisi, Çocuk Meclisi, Yaşlı ve Emekliler Meclisi ve Engelli veya Engelsiz Meclisi kurmaktadır. Bazı kent konseylerinin ise Mahalle Meclisleri oluşturdukları görülmektedir. Örneğin, Çanakkale Kent Konseyi 7 mahalle için Mahalle Meclisi kurmuştur. Kent konseylerin bilinirliğinin ve katılımın artması açısından mahalle meclisleri önemli yapılarıdır. Yabancılar Meclisi, Kültür ve Sanat Meclisi, Çevre Meclisi ve Spor Meclisi gibi farklı meclisler de oluşturulmuştur. Kurulan meclisler kentlerde ortak aklın oluşturulmasını sağlaması açısından önemli olabilir.

Kent konseylerinin eğitim, sağlık, tarih, kültür, sanat, çevre, turizm gibi birçok alanda faaliyet gösteren çalışma grupları bulunmaktadır. Kent konseyleri, vatandaşların talep ve ihtiyaçlarına ve kentin coğrafı, sosyo-ekonomik ve kültürel özelliklerine uygun olarak farklı isimlerle çalışma grupları oluşturmuşlardır. Aşağıdaki Tablo 2’de kent konseyi bünyesinde kurulan çalışma gruplarından bazılarının yer verilmiştir.

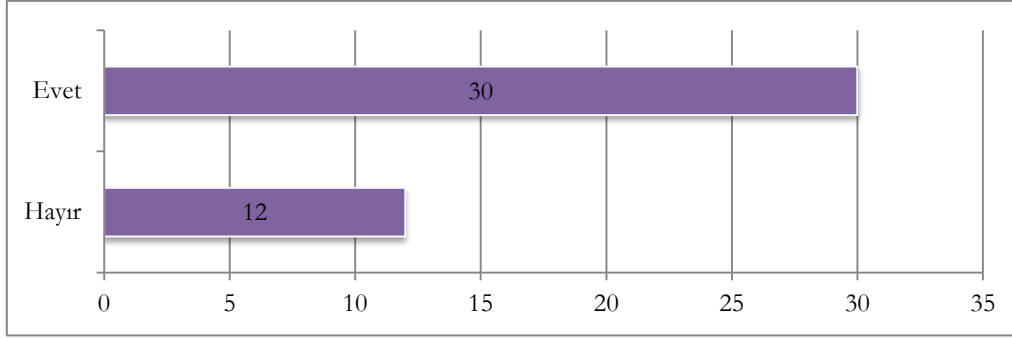
Tablo-2. Kent Konseyi Bünyesinde Kurulan Çalışma Grupları

<b>Çalışma Grupları</b>
– Turizm Çalışma Grubu
– Kadın, Çocuk ve Aile Çalışma Grubu
– Çevre Sağlığı, Doğayı Koruma, Tarım ve Hayvan Hakları Çalışma Grubu
– Kentlilik Bilinci Çalışma Grubu
– İmar Planlama, Kent Mobilyaları, Peyzaj Çalışma Grubu
– Ekonomik ve Kalkınma Araştırma Grubu
– Sosyal İşler Çalışma Grubu
– Sağlık, Doğal Afetler Çalışma Grubu
– Tarih, Kültür ve Sanat Çalışma Grubu
– Eğitim Çalışma Grubu
– Mahalle Çalışma Grubu
– Fotoğrafçılık Çalışma Grubu
– Resim Çalışma Grubu
– Emekliler Çalışma Grubu
– Muhtarlar Çalışma Grubu
– Spor Çalışma Grubu
– Afet ve Acil Durum Çalışma Grubu
– Unutulmaya Yüz Tutmuş El Sanatları Çalışma Grubu
– Genç Girişimciler Çalışma Grubu
– Kalkınma Çalışma Grubu
– Bilişim Teknolojileri Çalışma Grubu
– Hemşehri Dernekleri Dayanışma Çalışma Grubu
– Hayvan Hakları Çalışma Grubu
– Madde Bağımlılığı İle Mücadele Çalışma Grubu
– Sanayi ve Ticaret Çalışma Grubu

Çalışma gruplarının isimlerine bakıldığında genellikle eğitim, sağlık, ekonomi, çevre, turizm, tarih, kültür ve el sanatları gibi alanlar ile ilgili olduğu görülmektedir. Bir kent konseyinde meclis veya çalışma gruplarının sayıca fazla olması kent konseylerinin etkin olduğunu göstermemektedir. Faaliyet sayısı ve yapılan faaliyetlerin ne kadar kişiye ulaştığı daha doğru bir ölçüttür.



Çalışma kapsamında “Meclis ve çalışma gruplarımız yeterli mi?” sorusu sorulmuştur (Grafik-2). Araştırmaya katılanların %70’i meclis ve çalışma grupları sayısını yeterli görürken, %30’u yetersiz görmektedir. İki adet kent konseyi (Efeler ve Gölcük Kent Konseyi) ise bu soruya cevap vermemiştir.



Grafik-2. Meclis ve Çalışma Gruplarının Yeterlilik Düzeyi

Yetersiz olduğunu düşünen kent konseylerine hangi meclis ve çalışma gruplarının oluşturabileceği de sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaplar şu şekilde özetlenebilir:

- Adıyaman Kent Konseyi; çalışma gruplarının yeterli olduğunu, ancak birkaç tane meclisin kurulmasının iyi olacağı yönünde bir görüş belirtmiştir.
- Bozcaada Kent Konseyi; yeterli bulmamış ve şarapçılık, bağcılık, sağlıklı yaşam ile ilgili çalışma gruplarının oluşturulabileceğini ifade etmiştir.
- Canik Kent Konseyi; emekliler için bir grubunun oluşturulabileceğini ifade etmiştir.
- Çanakkale Kent Konseyi; önemli olanın çok fazla çalışma grubu kurulması olmadığını, etkin ve verimli olması gerektiğini belirtmiştir.
- Çınarcık Kent Konseyi; engelli meclisi kurmak istediklerini ifade etmiştir.
- Halfeti Kent Konseyi; turizm ve tarım ile ilgili çalışma grupları oluşturmayı düşündüklerini belirtmiştir.
- Karesi Kent Konseyi; çocuk meclisi, sürdürülebilir kalkınma hedefleri ve iş güvenliği ve sağlığı çalışma grubu oluşturulması gerektiğini ifade etmiştir.
- Kilis Kent Konseyi; çalışma gruplarının olmadığını ve birçok konu ile ilgili kurulabileceğini ifade etmiştir.
- Rize Kent Konseyi; çocuk meclislerinin eksik olduğunu ve çalışma gruplarının da arttırılabileceğini ifade etmiştir.

Meclis ve çalışma gruplarının az veya çok sayıda olmasından ziyade etkin olup olmadıklarının daha önemli olduğu açıktır. Yukarıda meclis ve çalışma gruplarının sayısını yetersiz gören kişilerin fikirlerinden de anlaşılacağı üzere her kent konseyi kendi kentine özgü ihtiyaçlara, taleplere ve deneyimlerine dayanarak farklı önerilerde bulunmuştur. Meclis ve çalışma grupları ile ilgili tek bir reçete olmaması kent konseylerinin öğrenerek geliştiğini göstermektedir.

## 2.2.2. Yerel Demokrasi ve Katılım Açısından Değerlendirme

Yerel yönetimler demokrasinin tabandan tavana yayılmasını sağlayan önemli kurumlardır (Pustu, 2005: 124). Yerel yönetimlerde demokrasi olmadan ulusal düzeyde demokrasinin olması mümkün değildir (Pustu, 2016: 103). Çünkü yerel yönetimler gerçek anlamda halk katılımını sağlayan, yönetenlerin danışmaya önem verdiği ve seçmene karşı hesap verme sorumluluğu olduğu yapılar olarak görülmektedir. Toplumun demokratikleşmesini sağlayabildikleri için yerel demokrasiler olarak ifade edilmektedirler (Pustu, 2016: 99-101).

Yerel demokrasi kavramının yeterli ve tek bir tanımlamasını yapmak oldukça zordur. Halkın yönetimi ve gücün doğrudan veya dolaylı şekilde kullanıldığı yönetim şekline demokrasi denmektedir. Yerel yönetimlerin katılım, etkinlik, demokrasi ve özgürlük gibi ilkelerle açıklanması yerel yönetimleri demokrasinin önemli bir koşulu haline getirmiştir. Bu etkiler kavramın yerel demokrasi olarak tanımlanmasını sağlamıştır (Görmez, 1997: 67-69). Aslında yerel demokrasi ile yerel demokratik değerler, demokratik yerel yönetim ile de yönetim süreci ve işleyişinin demokratikliği üzerinde durulmaktadır (Pustu, 2016: 102).

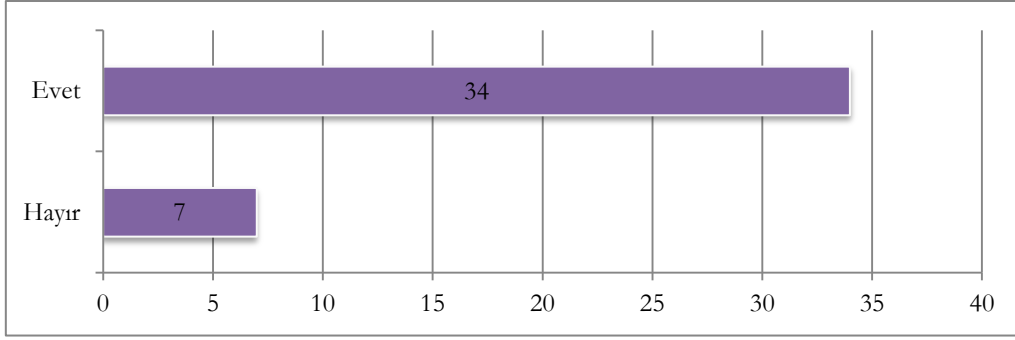
Yerel düzeyde demokratik kültür ne kadar güçlü oluşturulabilirse, yerel demokrasi de o kadar güçlü olabilir. Yani, yerel demokrasinin var olabilmesi ve yaşaması için yerel yönetimlerin geliştirilmesi gerekmektedir. Bunun için de etkin katılımın olması gerekmektedir (Görmez ve Altınışık, 2011: 36-37; Yaylı ve Pustu, 2008: 153). Kent konseyleri de bunu sağlayabilecek oluşumlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışma kapsamında “*Yerel demokrasinin gelişmesinde kent konseylerinin rolü nedir?*” sorusu sorulmuştur. Yerel demokrasinin gelişmesinde kent konseylerinin rolü açısından özellikle kent konseylerinin yerel demokrasinin olmazsa olmazı olduğunun altı çizilmiştir. Bu ifade dışında en sık kullanılan ifadeler şu şekilde özetlenebilir:

- Yerelde çoğulcu demokrasinin gelişmesi,
- Yerelde hemşerilik hukukunun ve bilincinin gelişmesi,
- Çok ortaklı yönetim anlayışının benimsenmesi,
- Görüş farklılığının artması ve farklı fikirler içerisinde en yararlı olanın çıkarılması yani ortak akıl üretilmesi,
- Sadece seçilmişlerin değil seçenlerin de yönetimde söz sahibi olabilmelerini sağlaması,
- Kentin kültürel, sosyal yapısının yükseltilmesi ve kent belleğinin oluşturulması,
- Kent konseylerinin parti üstü kurumlar oldukları için alınan kararların bütün kurum ve kuruluşlarca dikkate alınması,
- İktidar ve muhalefet arasında köprü vazifesi görmesi,
- STK’ların etkinliğini üst seviyeye çekerek toplumu bilinçlendirme yönünde adımlar atılması.

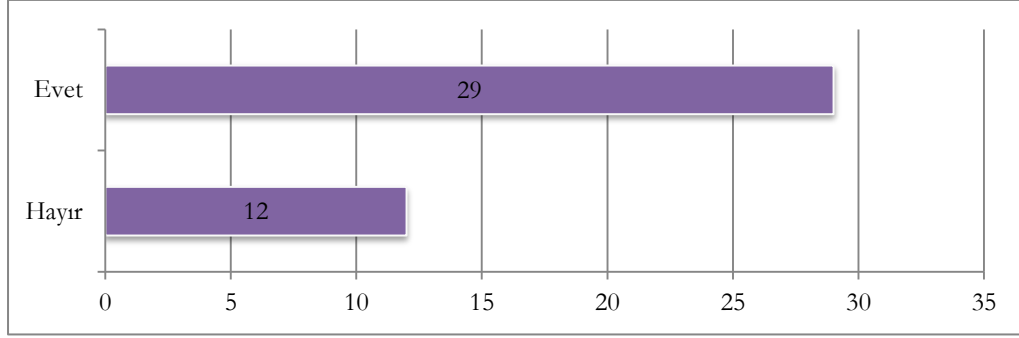
Görüşmeye katılanlar “kent konseyi ne kadar etkin ise, yerel demokrasi de o yönde olumlu gelişecektir” görüşünü paylaşmaktadır. Bazı kent konseyleri partiler üstü bir yönetim anlayışı benimsediği için yerel demokrasinin gelişmesinde öncü bir rol oynadıklarını belirtmiştir. Fakat yerel yönetimlerin kontrol istemleri olduğu kent konseylerinin de mevcut olduğu ortaya çıkmaktadır. Kent konseyleri, yerelde yönetim anlayışının güçlendirmesi adına kurulsun da büyük bir inisiyatif yerel yönetimlere bırakılmıştır. Kent konseyinin belediye teşkilatı olan her yerde kurulması ibaresinin olması, kent konseylerinin mali kaynağının belediyelerce sağlanması, kent konseylerinde alınan kararların belediye meclislerinde görüşülmesi hususuna meclis üyelerinin görevleri arasında yer verilmemesi ve kararların mecliste görüşülüp görüşülmediğinin denetlenmemesi kent konseylerinin belediye yönetimlerinin bir uzantısı olduğunu ifade eden görüşler belirtilmesine neden olmaktadır (Önder ve Güler, 2016: 883).

“*Katılımcı ve çoğulcu demokrasi bağlamında Kent Konseyleri yeterince kapsayıcı mı?*” sorusuna görüşmeye katılanların yaklaşık %85’i evet cevabını vermiştir (Grafik-3). Bazı kent konseyleri bu durumun il ve ilçe bazında değişebileceğini ifade ederken bazıları kent konseylerinin teoride kapsayıcı olduğunu fakat uygulamada kapsayıcılığının az olduğunu ifade etmiştir. Kent konseylerinin daha etkin bir şekilde güçlendirilmesi gerektiğini ifade eden kent konseyleri de bulunmaktadır. Bursa Kent Konseyi kendisini bu konuda örnek olarak göstermiştir. Yaptıkları faaliyetler ve oluşturmuş oldukları meclisler ve çalışma grupları gerçekten de bu konuda model alınabileceklerini göstermektedir.



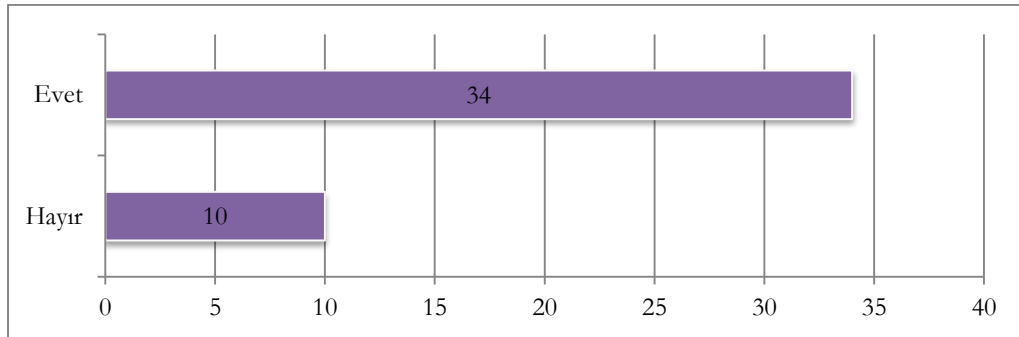
Grafik-3. Kent Konseylerinin Kapsayıcılığı

Görüşmeye katılanların %70'i "Kent konseyleri karar verme sürecinde azınlıkta kalan görüşleri yansıtabiliyor mu?" sorusuna evet cevabını vermiştir (Grafik-4). Hayır, cevabını veren kent konseyleri bütçe ve personelin belediye başkanı tarafından sağlandığı için alınacak radikal kararların sıkıntı yaratabileceğini ifade etmişlerdir. Kent konseyleri azınlıkta kalan görüşleri aykırı olarak nitelendirmektedir. Ayrıca, kent konseylerinin karar verme süreçlerinde daha etkin olabilmesi için yasal düzenlemelerde değişiklikler yapılması gerektiği önerilmiştir.



Grafik-4. Karar Verme Sürecine Tüm Aktörlerin Dahil Olması

"Kent Konseyleri partiler üstü çalışma ilke ve pratiğine sahip mi?" sorusuna görüşmeye katılanların yaklaşık %78'i evet cevabını vermiştir (Grafik-5). Ardahan Kent Konseyi tarafından belediye başkanı ve kent konseyi başkanının farklı siyasi görüşe sahip olmalarına rağmen ortak bir paydada buluşabildikleri ifade edilmiştir. Bursa Kent Konseyi ise, kent konseylerini şehrin yerel parlamentosu veya çatısı olarak gördüklerini belirtmiştir.



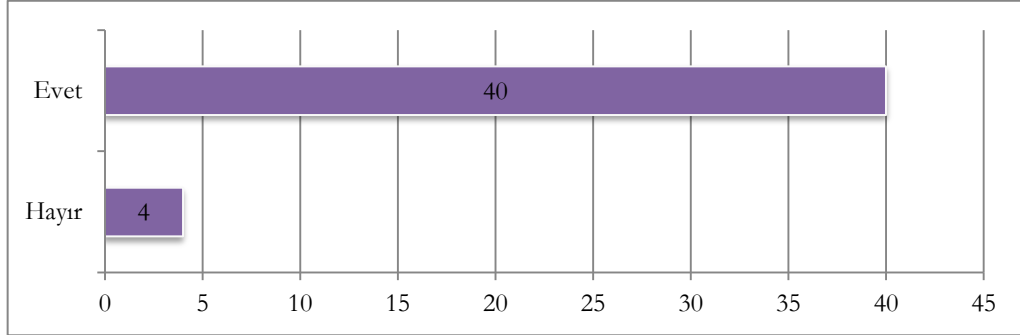
Grafik-5. Partiler Üstü Çalışma İlke ve Pratiğine Sahip Olma

Kent konseyleri çoğunlukla kendilerinin bağımsız çalıştıklarını ve karar aldıklarını ifade etmişlerdir. Bu soruya hayır cevabını veren kent konseylerinde görüşülen kişilerin düşünceleri şu şekilde özetlenebilir:

- Kent konseylerinin bilinirliğinin az olması,

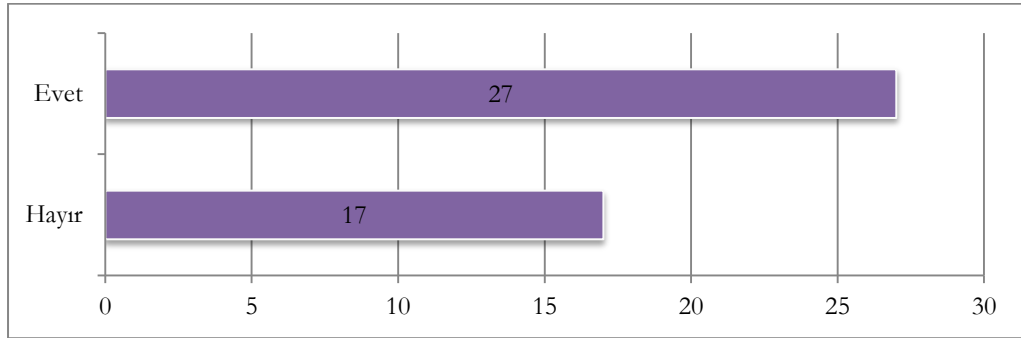
- İlkel olarak kabul görmesi fakat pratikte uygulanamaması,
- Kent konseyi bütçelerinin belediye başkanlarının elinde olması,
- Tecrübesiz olunması,
- Kent konseylerinin politik mücadele platformu olarak algılanması.

Görüşmeye katılanlara “Kent konseyleri; iç işleyişinde ve faaliyetlerinde kendi üyelerine ve yerleşim halkına hesap vermekte midir? Hangi araçları kullanmaktadır ve yöntemleri nelerdir?” sorusu sorulmuştur. Katılımcıların %90’ı hesap verdiklerini ifade etmiştir. Hayır, cevabı veren kent konseyleri halkın bilinçsiz olduğu için hesap sormadığını, bu yüzden de hesap vermediklerini ifade etmiştir.



Grafik-6. İşleyiş ve Faaliyetlerde Vatandaşlara Karşı Hesap Verme

Kent konseyleri; kendilerine ait bütçeleri olmamalarına rağmen hesap verdiklerinin ve mevzuatta düzenleme yapılması gerektiğinin altını çizmişlerdir. Ayrıca, yerel ve ulusal basın kitle iletişim araçları ve web siteleri ile vatandaşları bilgilendirdiklerini ifade etmişlerdir. Aşağıdaki grafikte de görüldüğü gibi kent konseylerinin web sayfasının olup olmadığı yer almaktadır (Grafik-7). Bazı kent konseyleri belediyelerin web sitesinde ayrılmış bir bölümde veya sosyal hesabı ile hizmet vermektedir.



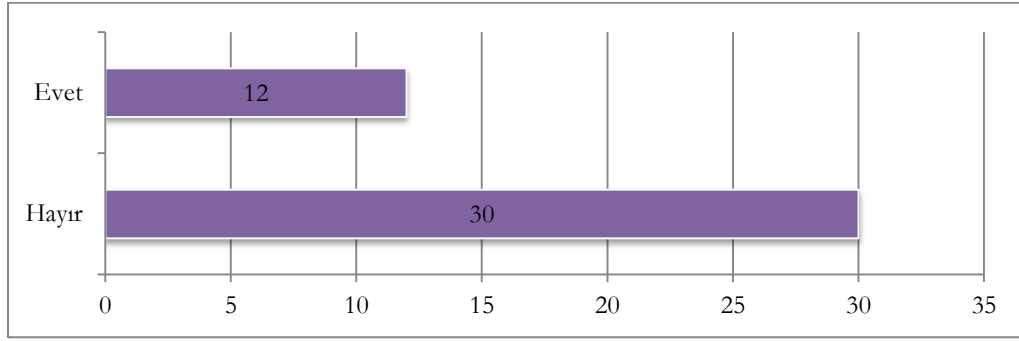
Grafik-7. Web Sayfasının Mevcudiyeti

Katılım, “toplumsal eşitliğe hizmet edecek politika ve uygulamaların hayata geçirilmesini sağlayan ve demokratik yönetimler için ortak bir amaç haline gelen siyasal ve yönetsel boyutu olan bir kavramdır” (Görün, 2006: 164-165). Gerçek anlamda bir katılmadan söz edebilmek için katılma olanaklarının olması, halkın bu olanakları kullanması ve katılmanın karar alma süreçlerini etkilemesi gerekmektedir (Çitci, 1996: 10). Yerel yönetimlerde organların bağımsız oluşması, karar alabilme ve uygulayabilme yetkisinin olması, yerel düzeyde alınan kararlara halk katılımının sağlanması ve mali bağımsızlıklarının olması yerel demokrasinin gelişmesine katkı sağlamaktadır. Yerel yönetimlerde vatandaşların karar alma süreçlerine katkısı ne kadar fazla ise yerel demokrasinin o derecede geliştiği düşünülmektedir (Pustu, 2016: 104).

Günümüzde katılım olanaklarının arttığını ve farklı katılım yöntemlerinin bulunduğunu görmekteyiz. Önemli yerel katılım yöntemlerinden biri olarak kent konseyleri karşımıza çıkmaktadır. Böylece vatandaşların katılımı sadece seçimlerle sınırlı olmamaktadır. Bundan dolayı da kent konseyleri katılımı arttıran bir model olarak sunulmaktadır. Ancak kent konseylerine katılımın az olması kentteki

küçük bir azınlığın katılımıyla kararların alınmasına neden olabileceği için yerel demokrasiyi zayıflatabilir. Buradan hareketle kent konseylerinin, vatandaşların yönetime katılmalarının önünü açıcı kurumlar olduğu ortaya çıkmakta ve bu mekanizmalara katılan kişilerin sayısı önemli hale gelmektedir.

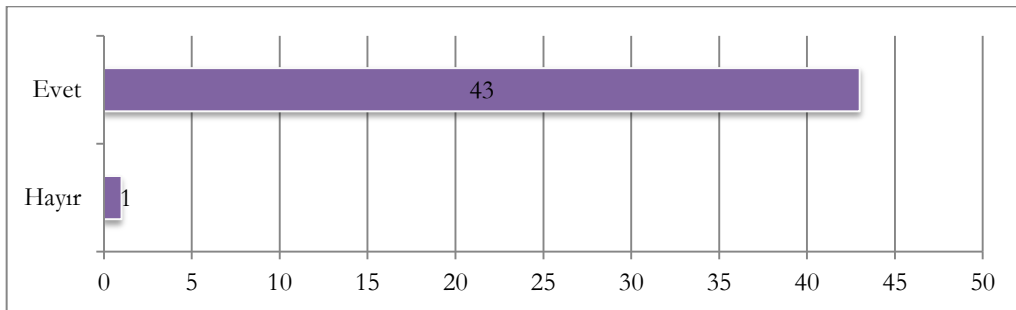
Yeni ve önemli bir katılım yöntemi olarak görülen kent konseylerinin etkin olabilmesi için yeterli ve kapsayıcı bir katılımın olması oldukça önemlidir. Bunun için de vatandaşların kent konseyleri hakkında yeterli bilgiye sahip olması gerekmektedir. Bu düşünceden hareketle “*vatandaşlar kent konseyleri hakkında yeterli bilgiye sahip mi?*” sorusu sorulmuştur. Görüşmeye katılanların yaklaşık %70’i vatandaşların yeterli bilgiye sahip olmadıklarını düşünmektedir.



Grafik-8. Kent Konseylerinin Bilinirliği

Adıyaman Kent Konseyi evet cevabını vermiştir fakat bu durumun ilçe bazında değiştiğini ifade etmiştir. Afyonkarahisar Kent Konseyi de aynı görüşü paylaşmaktadır. Akdeniz Kent Konseyi bu konuyla ilgili bilgilendirme projesi başlattığını ancak beklenen geri dönüşü alamadığını belirtmiştir. Alanya Kent Konseyi ise birçok ilçede vatandaşların çok bilinçli olmadığını ancak kendi ilçelerinde vatandaşların yeterli bilince sahip olduklarını ifade etmiştir. İnegöl Kent Konseyi kent adına önemli çalışmalara vatandaş dâhil edildiği takdirde vatandaşların durumu daha çabuk benimsediklerini ve bilgilendiklerini ifade etmiştir. Efeler Kent Konseyi ve Gölçük Kent Konseyi bu soruya cevap vermemiştir. Kent Konseyleri tarafından kent konseyi anlatılırken akademik bir dil yerine herkesin anlayabileceği şekilde yalın bir dil kullanıldığında halkın daha iyi bilinçlenebileceğinin altı çizilmiştir.

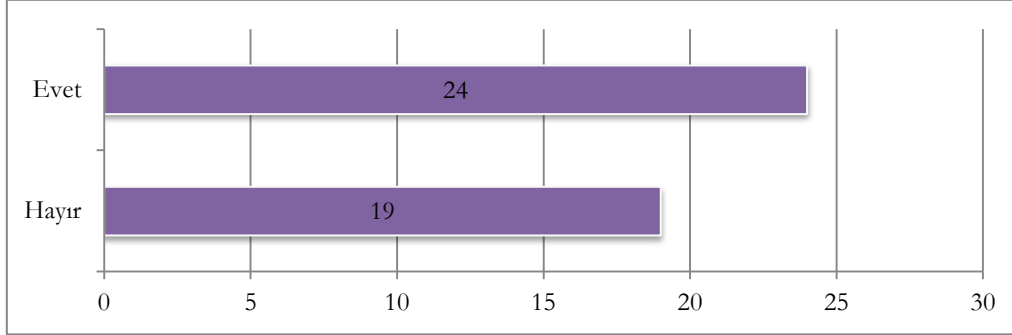
Kent konseylerinin vatandaşları doğru bilgilendirebilmesi için kent konseyinde görev alan kişilerin kent konseylerinin kuruluş felsefesi ve ilgili yasal düzenlemeler hakkında yeterli bilgiye sahip olması gerekmektedir. Bu nedenle görüşülen kişilere “*Kent konseyi yönetmeliğini okudunuz mu?*” sorusu sorulmuştur. Sadece bir kent konseyinde görüşülen kişi okumadığını belirtmiştir. Sekreter olarak görev yapan kişi yönetmeliği okumamış olduğunu ve kısa bir süre önce göreve başladığını belirtmiştir. Görüşülen kişilerin büyük çoğunluğunun kent konseyleri ile ilgili yeterli bilgiye sahip olduğu, Türkiye’deki kent konseylerinin çalışmalarını takip ettiği ve iyi uygulama örneklerini uygulamaya çalıştığı sonucuna ulaşılmıştır.



Grafik-9. Kent Konseyi Yönetmeliği Hakkında Bilgi Sahibi Olunması

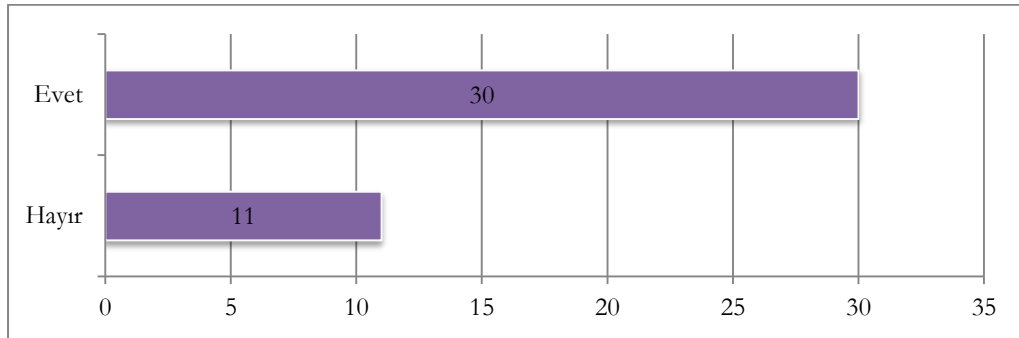
Görüşmeye katılanların yaklaşık %60’ı “*Kent konseyine katılımın etkin olduğunu düşünüyor musunuz?*” sorusuna evet cevabı vermiştir (Grafik-10). Adıyaman Kent Konseyi sunulan imkânlar dâhilinde katılımın etkin olduğunu ifade etmiştir. Akdeniz Kent Konseyi ise, etkin olmadığını belirtmiştir. Bunun nedeni

olarak meslek odalarının ve STK'ların katılmaması gösterilmiştir. Canik Kent Konseyi de sosyo-ekonomik ve kültürel düzeyin düşük olması ve kentin imkânlarının olmaması nedenleriyle etkin olmadığını belirtmiştir. Konak Kent Konseyi bu konuda bürokrasinin ağırlığının ve hantallığının etkili olduğunu, katılımcı demokrasinin artırılmasıyla etkin katılımın sağlanabileceğini ifade etmiştir. Mardin Kent Konseyi ise bu soruya cevap vermemiştir.



Grafik-10. Kent Konseylerine Katılımın Etkinliği

Görüşmeye katılanların yaklaşık %75'i "Kent konseylerine yeterli katılım sağlanabiliyor mu?" sorusuna evet cevabını vermiştir (Grafik-11). Görüşülen kişiler tarafından kamu kurum ve kuruluşlarının yöneticileri ve STK'ların temsilcilerinin kent konseylerine etkin katılımının önemli olduğu belirtilmiştir. Katılımcıların her meslek ve yaş grubundan olması da diğer önemli görülen bir husustur. Kent konseylerinde alınan kararların tavsiye kararı şeklinde olması ve bağlayıcılığının olmaması katılımı zayıflatan en önemli etken olarak görülmektedir.



Grafik-11. Kent Konseylerine Katılımın Yeterliliği

Toplantıya katılanlar ile ilgili genel izlenimler sorulduğunda ise görüşülen kişilerin düşüncelerinden bazıları şu şekilde özetlenebilir:

- Adıyaman Kent Konseyi; katılan birçok kişinin memleket meselelerine kafa yoran ve sorunların çözümüne ilişkin tahlil yapan insanlardan oluştuğunu ancak çalışmaların gönüllülük esaslı olması nedeniyle her toplantıya yeterli katılımın sağlanamadığını ifade etmiştir.
- Akdeniz Kent Konseyi; yeterli katılımın sağlanmadığını ve gençlerin daha etkin bir şekilde katılımı gerektiğini ifade etmiştir.
- Burdur Kent Konseyi; kent konseylerinin gönüllülük esaslı çalıştığı ve maddi getiri sağlamadığı için katılımın etkin olmadığını ifade etmiştir.
- Çanakkale Kent Konseyi; katılım için etkin bir şekilde duyuru yapılması gerektiğini ifade etmiştir.
- Devrek Kent Konseyi; halkın bilinçli olmadığını ve öğrenmek içinde bir çabalarının olmadığını zaten yeni kurulan bir kent konseyi olduklarını belirtmiştir.

- Eskişehir Kent Konseyi; katılımların daha da fazla olabileceğini ifade etmiştir. Katılanlara yönelik izlenimlerini ise; genelde başarılı, girişken ve var olanla yetinmeyen kişiler şeklinde belirtmiştir.

- Gaziantep Kent Konseyi; katılımın genellikle emekli ve boş vakti olan insanlar tarafından olduğunu ifade etmiştir.

- Nazilli Kent Konseyi; katılanların kentin sorunlarını önemseyen, kent için düşünen ve üreten duyarlı kişiler olduğunu ifade etmiştir.

- Pendik Kent Konseyi; bu durumun değişken olduğunu ifade etmiştir.

Katılımın genellikle emekli ve boş vakti olan insanlar tarafından gerçekleştiği diğer bazı kent konseyleri tarafından da dile getirilmiştir. Ancak bu durum eleştirel bir söylem ile ifade edilmemiştir. Sadece katılımın çeşitliliği açısından olumsuz olarak görülmektedir.

Sorulara verilen cevaplar neticesinde, vatandaşların yeterli bilgiye sahip olmadığı düşünülse de katılımın etkin ve yeterli olduğu düşünülmektedir. Buradan hareketle vatandaşların kent konseyleri ile ilgili daha fazla bilgilendirilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır. Böylece kent konseylerine katılım artabilir ve daha kapsayıcı faaliyetler yürütülebilir.

Türkiye’de kent konseyleri ve yerel demokrasi ilişkisi üzerine yapılan birçok akademik çalışma bulunmaktadır. Çukurçayır, Eroğlu ve Sağır tarafından yapılan çalışmada (2012) kent konseyi mekanizmasının Türkiye’de uygulanabilirliği ve demokratik bir mekanizma olup olmadığının araştırılması amaçlanmıştır. Bu kapsamda kent konseylerinin gerekli olduğu, kent konseyi uygulamalarına devam edilmesi gerektiği, kent konseylerinin yasal statüsünün yetersiz olduğu, belirli bir bütçe verilmesi gerektiği, kentin tamamının temsil edilmesi gerektiği, kent konseyleri ile ilgili bilgi yetersizliği olduğu, merkezi, yerel ve akademik kurum ve kuruluşlardan yeterli destek alınmadığı ve kurumsallaşmanın uzun sürdüğü gibi önemli sonuçlara ulaşılmıştır. Aygen (2014), “Kent Konseylerinin Kent Yönetimine Katkıları Üzerine Bir İnceleme: Elazığ Örneği” isimli çalışmasında; Kent Konseyi Yönetmeliği’nin değişmesi gerektiğinin üzerinde durmuş, böylece kent konseylerinin işlevlerini daha iyi yerine getirebileceği sonucuna ulaşmıştır.

Önder ve Güler (2016) tarafından yapılan “Türkiye’de Yerel Demokrasi Açısından Kent Konseyleri Üzerine Bir Araştırma: Kütahya Kent Konseyi Örneği” isimli çalışmada kent konseylerinin yerel demokrasi açısından etkinliğinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Kütahya özelinde, belediye meclis üyeleri ve kent konseyi temsilcileri ile görüşülerek; kent konseylerinin kuruluş amacına hizmet etmediği, kent konseylerinin çok aktörlü yapısının problem olarak görüldüğü, yerel halkın yer almadığı ve ötekileştirici politikalar yürütüldüğü sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla da kent konseylerinin yerel demokrasi bağlamında bekleneni vermekten uzak olduğunun altı çizilmiştir.

Demirci (2010) tarafından yapılan çalışmada kent konseyleri katılımcı demokrasi açısından değerlendirilmiştir. Kuramsal çerçeve oluşturulduktan sonra katılımcı demokrasi ile ilgili ortaya çıkan sorunlar, Türkiye’deki kent konseyi mekanizması bağlamında tartışılmış ve kent konseylerinin demokratik açıdan birçok sorun oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır. Şahin (2015) ise, kent konseylerinin katılımcılık kapasitesinin değerlendirilmesinde kullanılabilecek bir indeks geliştirerek, kent konseylerinin var olan siyasal süreçlerin bir uzantısı görünümünde olduğunu ve belediye meclisleri gibi çalıştığını belirtmiştir.

Sarıbay (2015: 12), kent konseylerini yerel düzeyde ortak aklı oluşturan demokrasinin atardamarları olarak nitelendirmiş ve bu atardamarı pompalayan kanın ise politik varoluşun sürekli bir biçimi olan çokluk olduğunu belirtmiştir. Bursa Kent Konseyi Başkanı M. Semih PALA (2015: VI) tarafından da kent konseyleri, demokrasinin atardamarı olarak nitelendirilmiştir.

Doğan ve Kalkışım (2015) tarafından yapılan “Türkiye’de Yerel Siyasete Katılım Açısından Kent Konseyleri: Gümüşhane Kent Konseyi Örneği” isimli çalışmada, kent konseylerinin demokratik yerel yönetimlerin işletilmesinde ne gibi katkılar sunduğunu ve dolayısıyla vatandaşların yerel siyasete ve yerel yönetimlere katılım düzeylerini analiz etmek amaçlanmıştır. Çalışmanın temel araştırma sorusu

çerçevesinde ise; Gümüşhane Kent Konseyinin demokratik bir yerel yönetimin gelişimine büyük katkılar sağladığı ve dolaylı yollardan da yerel siyasete katılımı güçlendirdiği ortaya çıkmaktadır.

Yapılan çalışmalarda teoride vurgulananın aksine yerel demokrasi açısından kent konseylerinin beklenebilir ver(e)mediği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle kent konseylerinin yapısı ve işleyişi ile ilgili gereken değişikliklerin yapılması oldukça önemlidir.

### 2.2.3. Kent Konseyleri ve Belediye İlişkileri Açısından Değerlendirme

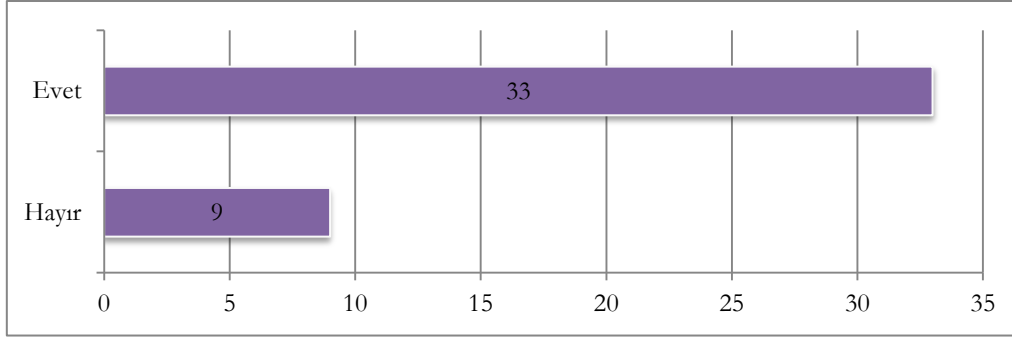
Kent konseylerinin etkin olabilmesinde belediye ile ilişkileri önemli olmaktadır. Kent konseyleri bir çalışma ya da proje yapmak istediğinde genel kurulda karar alınmakta ve ilk belediye toplantısında görüşülmek üzere belediye meclisine gönderilmektedir. Projenin uygulanıp uygulanmayacağına belediye meclisi karar vermektedir. Kent konseylerinin kuruluş felsefesi düşünüldüğünde belediye ile kent konseyleri işbirliği içinde mi hareket etmeli? Bu işbirliği içerisinde farklı fikirler ortaya çıktığında kime ve neye göre karar alınmalı? gibi sorular ortaya çıkmaktadır.

Kent Konseyleri Yönetmeliği'nin 14. maddesinde "kent konseyi genel sekreteri, belediye başkanı tarafından önerilen üç aday arasından yürütme kurulu tarafından seçilir." hükmünün yer alması her ne kadar "genel sekreter kent konseyi başkanına ve yürütme kuruluna karşı sorumludur" hükmü yer alsa da belediye ve kent konseyleri arasında bağımlı bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Genel sekreter, meclisler ve çalışma grupları arasındaki uyumu ve koordinasyonu sağlama gibi önemli bir görevi yerine getirmektedir. Aynı şekilde sekretarya hizmetleri ile ilgili olarak "kent konseyinin sekreterya hizmetleri, ilgili belediye tarafından önerilecek ve yürütme kurulu tarafından kabul edilecek görevliler tarafından yerine getirilir" hükmü yer almaktadır (KKY, 15. Madde). Bu hususlar dikkate alındığında belediye ile kent konseyleri arasındaki ilişki işbirliğinden ziyade bağımlı olma gibi görünmektedir. Oysaki kent konseylerinin çalışma ilkeleri şunlardır (KKY, 7. Madde):

- YG21 süreci kapsamında, kentine sahip çıkma, aktif katılım ve çözümde ortaklık ilkelerinin bütünlüğünde, kentlerin yaşanabilir bir geleceğe taşınmasına katkıda bulunmak,
- Türkiye Cumhuriyeti Devletinin imzaladığı ve onayladığı Birleşmiş Milletler Zirveleri ile diğer uluslararası sözleşmelerde kent ve kent yaşamına yönelik temel ilkeleri hayata geçirmek,
- Kent vizyonunun ve hemşehrilik bilincinin geliştirilmesi, kentin hak ve hukukunun korunması, sürdürülebilir kalkınma, çevreye duyarlılık, sosyal yardımlaşma ve dayanışma, saydamlık, hesap sorma ve hesap verme, katılım ve yerinden yönetim ilkelerini ön planda tutmak,
- Kent konseyi, uluslararası gelişmeleri ve ülke koşullarını gözeterek, tarafsız bir yaklaşımla görüş ve önerilerini oluşturmak,
- Katılımcılığı ve ortak akla dayanan uzlaşmayı esas almak,
- Değişimi ve yenilikleri önceden fark ederek sonuç odaklı çalışma kültürünü benimsemektir.

Kent konseyleri ile belediye arasındaki ilişkileri anlayabilmek için görüşmecilere "Kent Konseylerinin yerel yönetimlerle çalışma sistematigi var mıdır? Varsa nelerdir? Yoksa sebepleri nelerdir?" sorusu sorulmuştur. Katılanların büyük çoğunluğu yerel yönetimlerle düzenli olarak birlikte çalıştıklarını ifade etmiştir. Örneğin, Adalar Kent Konseyi Adalar Belediyesi ve Kaymakamlığı ile senkronize şekilde çalıştığını, Alanya Kent Konseyi ayda bir toplanan belediye meclislerine aylık olarak rapor ve talep gönderme sistematigi oluşturduklarını ve Burdur Kent Konseyi genel kuruldan geçen projelerin yerel yönetim aktörleriyle fikir alışverişi yaparak gerçekleştirdiğini belirtmiştir. Bozcaada Kent Konseyi ise bu soruya net bir şekilde cevap vermemiş fakat belediyelere maddi olarak bağlı olduklarını ve birlikte projeler yürüttüklerini ifade etmiştir. Kahramanmaraş Kent Konseyi de yerel yönetimlerin yaklaşımının önemli olduğunu ve buna göre bir çalışma sistematigi oluşturulduğunu vurgulamıştır.



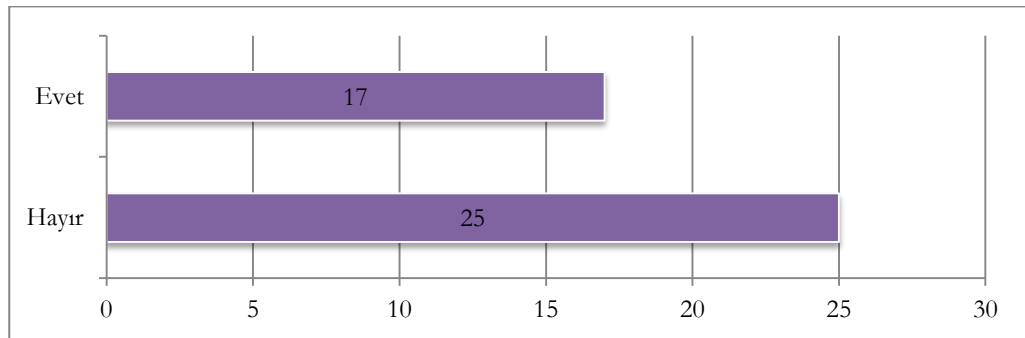


Grafik-12. Kent Konseyleri ve Yerel Yönetimler Arasındaki Çalışma Sistematiği

Soruya verilen cevaplarda üzerinde durulan önemli hususlar şunlardır:

- Her kent konseyinin kendine göre bir işleyiş şekli bulunmaktadır.
- Kent konseyi ile belediye başkanının siyasi görüşünün benzeşmemesi uyum yakalanmasını güçleştirebilmektedir.
- Belediye meclisi varken kent konseylerine ne gerek var görüşü yanlış olarak görülmektedir. Gönüllülük esasına ve toplum çıkarına dayalı bir örgütlenme ile beraber çözümler üretilmesi gerektiği belirtilmiştir.
- Çalışma sistematiğinin tam anlamıyla olmadığını düşünenler, kent konseyi organlarının aktif hale getirilmesi için sekreteryaya hizmetleri ve diğer yardım ve desteklerin belirli ve düzenli bir şekilde akışının sağlanması gerektiğini ifade etmişlerdir. Böylece kent konseylerinin işleyişinin sistematik hale geleceğini belirtmişlerdir.

Kent konseyleri karar alma süreçlerine tavsiye niteliğinde katkı vermektedir. Bu nedenle görüşülen kişilere “Kent konseylerinin yerel yönetimler üzerinde bağlayıcılığı var mıdır? Yeterli midir? Değil ise güçlendirilebilir mi?” sorusu sorulmuştur. Soruya cevap verenlerin çoğunluğu bağlayıcılığının olmadığını belirtmiştir (Grafik-13). Aslında kent konseylerinin mevzuat ve yasaları dayanak alan bir bağlayıcılığı yoktur ancak tavsiye niteliğinde karar alabilmektedir. Bazı kent konseyleri kamuoyu baskısı yaratması nedeniyle bu durumu yaptırım gücü olarak değerlendirmektedir. Yaptırım gücü olabilmesi için de kent konseylerinin üye sayısının yüksek olması gerektiğinin üzerinde durulmuştur. Bazı kent konseyleri ise yaptırım gücünün olabilmesi için bir hukuki yaptırımın olması gerektiği görüşünde iken bazıları doğrudan bir yaptırım gücü olmadığını, dolaylı bir yaptırım gücünün olduğuna dair düşüncelerini belirtmişlerdir. Ayrıca kent konseylerinin aldıkları kararların kabul edilmesinde belediye başkanı ve kent konseyi arasındaki ilişkinin de etkili olduğu belirtilmiştir. Belediyelerin bazen kent konseylerini vatandaşlardan gelebilecek tepkileri azaltmak ve görüşlerinin dinlendiğini göstermek için kullanabildikleri belirtilmiş ve bu durum eleştirilmiştir.



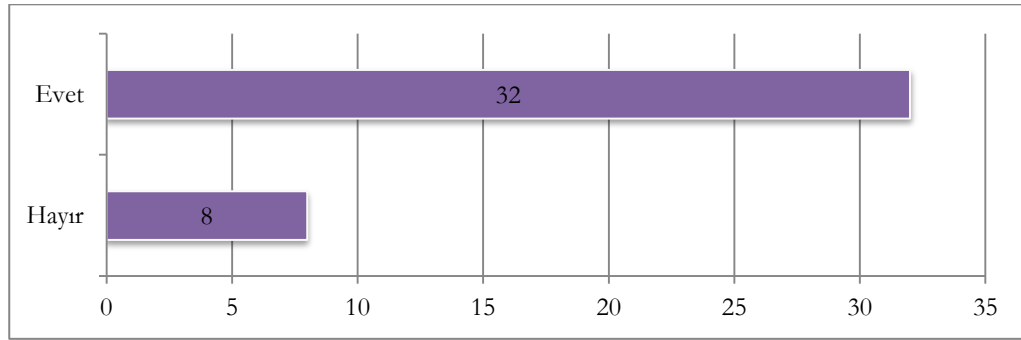
Grafik-13. Kent Konseyi Kararlarının Bağlayıcılığı

İkizer (2015: 338-350), belediye ve kent konseyleri arasında yaşanan bu sorunları aşabilmek amacıyla kent konseyleri ve ilgili belediyeler arasında “İlkeler Sözleşmesi” imzalanabileceği önerisinde bulunmuştur. “Compact: Belediye Başkanları İlkeler Sözleşmesi” olarak adlandırılan sözleşme ile yerel yönetimler ve

kent konseyleri arasındaki ilişkilerin oluşturulmasına ve kent konseylerinin belediyelerden bağımsız bir şekilde faaliyetlerini yürütebilmelerine fayda sağlayacağı düşünülmüştür. Sözleşme, hukuken bağlayıcı bir metin olmamasına rağmen taraflar arasında meşru bir beklentinin temelini oluşturması açısından önemli görülmektedir. Şahin (2015: 108) ise, bu sorunları aşabilmek için; kent konseylerinin kuruluşunun yerel seçimlere göre yapılmaması, görev süresi, mevcut siyasal ilişkiler, mevcut görev konularında ve belediye yönetimleriyle doğrudan ilişkili kişilerin kent konseyi üyeliklerine ve görevlerine kısıtlar getirilmesi gerektiğinin üzerinde durmuştur. Batal, Dur ve Topçu (2015: 45) da; kent konseylerinin tamamen sivilleşmesi gerektiğini belirterek belediye başkanlarının genel sekreteri önermesinin süreci siyasallaştırdığının altını çizmişlerdir.

#### 2.2.4. Kent Konseylerinin Bütçeleri Açısından Değerlendirme

Kent konseylerinin en önemli sorunlarından biri bağımsız bütçe sorunudur. Bu nedenle kent konseyleri kurumsallaşamakta, teknik, fiziki ve idari kapasitesi zayıf kalabilmekte, tarafsız davranmamakta, belediyenin gölgesinde kalabilmekte, belirli bir ideolojinin ve partinin temsil birimi haline gelebilmekte ve kar ve baskı grupları tarafından kullanılabilir (Ulusoy ve Tekdere, 2015: 71). Belediye Kanununda yer alan “Belediyeler kent konseylerine, bütçelerinde ödenek ayırmak suretiyle aynı ve nakdi yardım yapar ve destek sağlar” (16. Madde) hükmü kent konseylerini belediyeye bağlı bir kurum haline getirmektedir (Alodalı, Yolcu ve Sezgin, 2015: 283). Bu da, belediye ile kent konseyleri arasındaki ilişkinin iyi olmasını gerekli kılmaktadır. Aksi takdirde konseylerin belediyelerden talep ettiklerini alabilmeleri güçleşebilecek ve bu durumdan kent, kentli ve kent konseyleri olumsuz etkilenecektir (Deniz, 2013: 398).



Grafik-14. Kent Konseylerinin Bağımsız Bütçeye Sahip Olması

Buradan hareketle görüşülen kişilere “Kent Konseylerinin kendilerine ait bütçeleri olmalı mıdır?” sorusu sorulmuş ve %80 evet cevabını vermiştir. Bu soruya evet cevabını veren kişilerden bütçenin nasıl sağlanabileceğine ilişkin görüşleri de istenmiştir. Öneriler şu şekilde sıralanabilir:

- Belediye katkısı, sivil toplum örgütlerinden aidat ve ayrıca bağışlar şeklinde sağlanabilir.
- Projelerin hayata geçmesi için ayrı bir bütçe ayrılabilir.
- Merkezi yönetim tarafından kent konseylerinin bağımsız bütçeye sahip olabilmesi için nüfus, çalışma alanı, ekonomik ve sosyal koşullar temel alınarak düzenleme yapılabilir.
- Denetim altında bir pilot uygulama ile bütçe verilebilir.
- İçişleri Bakanlığı tarafından bağımsız bir bütçe oluşturabilir.
- İldeki kamu kuruluşlarından toplanan paralar ile ortak bir havuz sistemi yapılabilir.
- Kent konseylerinin bütçelerine ilişkin kanunda bir düzenleme yapılması gerekmektedir.

Evet cevabını veren kent konseyleri çoğunlukla bütçenin denetimli ve kontrollü olması şartıyla verilmesi gerektiğinin altını çizmiştir. Hayır cevabını veren kent konseylerinin belediyelerden talep ettikleri yardımlara çoğunlukla olumlu cevap aldıkları anlaşılmaktadır. Bu nedenle kent konseylerinin kendilerine ait

bütçeleri olmasını gerekli görmemektedirler. Bir kent konseyi kendilerine ait bütçelerinin olmasının siyasi amaçlar için kullanılabileceğini belirtirken, diğer bir kent konseyi ise bağlayıcılığını köreltebileceğini ifade etmiştir.

Kent konseylerinin bağımsız bir bütçeye sahip olabilmesi için Ulusoy ve Tekdere (2015: 71-73) tarafından ise şu öneriler geliştirilmiştir:

- Kent konseylerine belediye bütçesinden sabit bir oran ile pay aktarılabilir (Örneğin, %1 veya %2 gibi).
- Kent konseylerine toplam vergi gelirlerinden veya belediye sınırları içerisinde toplanan vergi gelirlerinden bir pay aktarımı yapılabilir.
- Genel ve yerel seviyede uygulanan harçlarda, hizmet faturalarında ve aboneliklerde (elektrik faturalarında yer alan “TRT payı” gibi) “kent konseyi payı” düzenlemesi yapılabilir.
- Kent konseyleri proje yaparak gelir kaynağı elde edebilir.
- Kent konseylerinin hibe ve fon programlarından yararlanmaları sağlanabilir.
- Kalkınmışlık endeksine göre İçişleri Bakanlığı ya da Kalkınma Bakanlığı’na desteklenebilir.
- Gelir getirici iştiraklerde bulunabilir.
- Ayrı bir kanun ve bütçeye tabi olabilir (Kalkınma Ajansları gibi).

Çolakoğlu (2012) ise, katılımcı bütçe sistemi oluşturularak yerelde demokratik bir yönetim modelinin uygulanması gerektiği üzerinde durmuştur. Kent konseylerinin bütçelerini vatandaş ile yapması hem kent konseylerini belediyelerin uzantısı birimler olmaktan çıkaracak hem de vatandaşların beklenti ve talepleri dikkate alınmış olacaktır.

Kent konseylerinin bütçe sorunlarının çözülebilmesi için en çok üzerinde durulan öneri, belediye bütçesinden kent konseylerine “kent konseyi payı” verilmesidir. Böylece, hem kent konseyleri bağımsız bir bütçeye kavuşabilir hem de kent konseylerinin bütçeleri üzerindeki belediye başkanı ve meclis üyelerinin inisiyatifleri ortadan kalkabilir. Ayrıca, kent konseyleri bütçeleri belediye bütçesi arttıkça artar ve yıllar itibarıyla ortaya çıkabilecek dalgalanmalar ortadan kalkar (Ulusoy ve Tekdere, 2015: 71-73).

## SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

İdeal bir model ya da mekanizma olarak ifade edilen kent konseyleri bu çalışmada; yerel demokrasi ve katılım, kent konseyleri ile belediye ilişkileri ve kent konseyleri ve bütçe sorunu açısından ele alınmıştır. Çalışma kapsamında yapılan araştırmaya katılan kent konseyleri genel olarak incelendiğinde; meclis ve çalışma grubu sayılarının farklılık gösterdiği, ortak veya özel amaçlar belirledikleri, çoğunlukla kadın, çocuk, yaşlı veya emekliler ve engelli veya engelsiz meclisleri oluşturdukları görülmektedir. Araştırmaya katılanların %70’i meclis ve çalışma grupları sayısını yeterli görmektedir. Kentin ihtiyaçlarına ve taleplerine göre de birçok alanda faaliyet gösteren farklı meclis ve çalışma grupları oluşturmuşlardır. Her kent konseyinin aynı meclis ve çalışma grubu kurmaması, meclislerin ve çalışma gruplarının bir amaca yönelik kurulduklarını ve öğrenerek geliştiklerini göstermektedir. Görüşülen kişiler genel olarak değerlendirildiğinde ise; büyük çoğunluğunun kent konseyleri ile ilgili yeterli bilgiye sahip olduğu, Türkiye’deki kent konseylerinin çalışmalarını takip ettikleri ve iyi uygulama örneklerini uygulamaya çalıştıkları söylenebilir. Kent konseyleri öğrenerek gelişen mekanizmalar olduğu için bu durum kent konseylerinin iyileştirilmesi ve kapsayıcı faaliyetler yürütmesi açısından oldukça önemlidir.

Yapılan araştırma kapsamında görüşülen kişiler; kuruluş amacına uygun hizmet sunumu (%90), meclis ve çalışma gruplarının yeterlilik düzeyi (%70), kent konseylerinin kapsayıcılığı (%85), karar verme sürecine tüm aktörlerin dâhil olması (%70), partiler üstü çalışma ilke ve pratiğine sahip olma (%78), işleyiş ve faaliyetlerde vatandaşlara karşı hesap verme (%90), web sayfasının mevcudiyeti (%60), kent

konseylerinin bilinirliği (%70), kent konseyi yönetmeliği hakkında bilgi sahibi olunması (%98), kent konseylerine katılımın etkinliği (%60), kent konseylerine katılımın yeterliliği (%75), kent konseyleri ve yerel yönetimler arasındaki çalışma sistematığı (%78), kent konseylerinin bağlayıcılığı (%40) ve kent konseylerinin bağımsız bütçeye sahip olması (%80) ile ilgili sorulara cevap vermiştir. Buradan hareketle kent konseylerinde alınan kararların bağlayıcılığının olmaması, kendilerine ait bütçelerinin olmaması, kendi personelini istihdam edememesi, kent konseylerinin bilinirliğinin az olması, iletişim teknolojilerinin yeterli kullanılmaması, kent konseylerine katılımın etkin olmaması, kendilerine ait mekânlarının bulunmaması ve birçok hususun belediye başkanlarının inisiyatifine bırakılmış olması kent konseylerinin işlevselliği açısından önemli sorunlar ortaya çıkardığı söylenebilir.

Kent konseyleri yerelde demokrasi kültürünün oluşmasında önemli bir araç olarak görülmektedir. Yerel düzeyde demokrasi kültürü oluşması, ulusal düzeyde oluşturulmasında önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Görüşülen yöneticiler de “kent konseylerinin yerel demokrasinin olmazsa olmazı” olduğu ve “kent konseyi ne kadar etkin ise, yerel demokrasi de o yönde olumlu gelişecektir” görüşlerini paylaşmaktadır. Bunun gerçek anlamda olabilmesi için hem belediye yönetimine hem de vatandaşlara önemli sorumluluklar düşmektedir. Belediye başkanının yasal olarak kent konseyleri üzerinde bazı yetkileri olsa da (bütçe, genel sekreter vb.) kent konseylerini sınırlandırıcı davranışlarda bulunmaması gerekmektedir. Aksine, vatandaşa daha yakın olma ve hayat kalitesini artırma için önemli bir araç olarak görmeleri daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Böylelikle vatandaş-belediye ilişkileri güçlenebilir.

Araştırma kapsamında, kent konseylerinde alınan kararların tavsiye kararı şeklinde olması ve bağlayıcılığının olmaması katılımı zayıflatan en önemli etken olduğu ortaya çıkmıştır. Kent konseylerinin etkin olabilmesi için yeterli katılımın, yeterli katılımın olabilmesi için de vatandaşların kent konseyleri hakkında bilgi sahibi olması gerekmektedir. Bunun için de yerel ve ulusal basın kitle iletişim araçları, web siteleri ve sosyal medya hesapları önemli araçlardır. Çalışma kapsamında bu araçların birçok kent konseyi tarafından aktif kullanılmadığı ve görüşmeye katılanların yaklaşık %70’inin vatandaşların yeterli bilgiye sahip olmadıklarını düşündüğü ortaya çıkmaktadır. Kent konseylerinin tanınırlığını artırması, faaliyetlerini duyurması ve en önemlisi de katılımın artabilmesi için bu konuya önem vermeleri gerekmektedir.

Kent konseyleri ile belediye ilişkileri açısından ortaya çıkan önemli bir husus, belediyelerin bazen kent konseylerini vatandaşlardan gelebilecek tepkileri azaltmak ve görüşlerinin dinlendiğini göstermek için kullanabilmesidir. Ayrıca kent konseylerini bazı belediye başkanları bir tehdit unsuru olarak, bazı vatandaşlar ise muhalefet etme yeri olarak görebilmektedirler. Ancak bunlar kent konseylerinin kuruluş felsefesine aykırı durumlardır. Bunlara ek olarak belediye ile kent konseylerinin işbirliği içinde hareket edip etmemesi, kent konseylerinin bağımsız çalışabilmesi açısından üzerinde durulması gereken önemli bir konudur.

Kent konseyleri ve bütçe açısından bir değerlendirme yapıldığında, görüşülen kişilerin %80’i kendilerine ait bütçelerinin olması gerektiğini düşünmektedir. Hayır, cevabını veren kent konseylerinin ise belediye ile ilişkilerinin iyi olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum belediye ile ilişkilerin kent konseylerinin işleyişini etkilediğini ve etkin çalışabilmesi için mali bir kaynağa sahip olması gerektiğini göstermektedir. Kent konseylerinin belediyelerin uzantısı birimler olmaması için bu husus üzerinde önemle durulmalıdır.

Kent konseylerinin ilkeleri ve amaçları incelendiğinde yerel yönetişimin sağlanmasında önemli bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak uygulamada amaçlanan ya da düşünülen her şeyin istenildiği gibi ol(a)madığı da aşîkârdır. Uygulamada yaşanan sorunların tespit edilmesinde ve çözülmesinde yerel düzeyde belediye başkanları ve kent konseylerine üye olan kişilerin tutumu ve kent konseylerinin kuruluş felsefesinin benimsenmesi, ulusal düzeyde ise kent konseylerinin öneminin bir ülke politikası olarak algılanması ve kent konseyleri ve belediyeler arasındaki bütçe, tüzel kişilik ve yaptırım gibi sorunlu alanların aşılabilmesi için mevzuattaki bulanıklığın giderilmesi ve aralarındaki ilişkinin açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir.

**KAYNAKLAR**

- ALODALI, F. B., YOLCU T. ve SEZGİN, A. (2015). “Demokratik Katılımın Bir Aktörü Olarak Kent Konseylerinin Karşılaştırmalı Değerlendirilmesi: Dört Farklı Parti, Dört Farklı Kent”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 275-290.
- ARAR, A. A. (2002). “Yerel Gündem 21”, Dışişleri Bakanlığı Yayınları, Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi, SAYI VI, Erişim Linki: <http://www.mfa.gov.tr/yerel-gundem-21.tr.mfa> [Erişim Tarihi: 14.12.2017].
- AYGEN, M. (2014). “Kent Konseylerinin Kent Yönetimine Katkıları Üzerine Bir İnceleme: Elazığ Örneği”, International Journal of Social Science, Number: 29, 217-236.
- BATAL, S., DUR, İ. İ. ve TOPÇU, V. (2015). “Yeni Büyükşehir Belediye Kanunu Bağlamında Kent Konseylerinin İşlevselliği ve Ölçek Sorunu”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 34-46.
- ÇİTÇİ, O. (1996). “Temsil, Katılma ve Yerel Demokrasi”, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi, TODAİE, Cilt 5 Sayı 6, Kasım, 5-14.
- ÇUKURÇAYIR, M. A., EROĞLU, H. T. ve SAĞIR, H. (2012). “Yerel Yönetişim, Katılım ve Kent Konseyleri”, Yerel Politikalar Akademik Araştırma ve Düşünce Dergisi, Editör: M. Akif ÇUKURÇAYIR, Yıl 1, Sayı 1, Ocak-Nisan, 97-128.
- ÇOLAKOĞLU, Elif (2012). “Kent Konseyleri İçin Katılımcı Bütçe Önerisi”, Yerel Politikalar Akademik Araştırma ve Düşünce Dergisi, Editör: M. Akif ÇUKURÇAYIR, Yıl 1, Sayı 1, Ocak-Nisan, 73-85.
- DEMİRCİ, M. (2010). “Katılımcı Demokrasi Açısından Kent Konseyleri: Eleştirel Bir Değerlendirme”, Çağdaş Yerel Yönetimler, Cilt 19, Sayı 1, Ocak, 21-46.
- DENİZ, T., (2013). “Kentleşme, Yerel Gündem 21 ve Kent Konseyleri”, Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic, 8 (12), 391-402.
- DOĞAN, K. C. ve KALKIŞIM, H. M. (2015). “Türkiye’de Yerel Siyasete Katılım Açısından Kent Konseyleri: Gümüşhane Kent Konseyi Örneği”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 111-126.
- EMREALP, S. (2005). “Yerel Gündem 21”. İstanbul: IULA-EMME Yayını, Erişim Linki: <https://www.umraniye.bel.tr/images/kentkonseyi/YG21%20El%20Kitabi.pdf> [Erişim Tarihi: 14.12.2017].
- EMREALP, S. (2010). “Kent Konseyleri”, Türkiye Yerel Gündem 21 Programı, UCLG-MEWA Yayını, İstanbul, Erişim Linki: <http://kentkonseyi.umraniye.bel.tr/userfiles/files/kentkonseyi/kent-konseyleri-kilavuzu.pdf> [Erişim Tarihi: 14.12.2017].
- ERDOĞAN TOSUN, G. ve KIZILTAN, G. “Katılımcı Demokrasi Perspektifinden İzmir Kent Konseyi Deneyimi”, Erişim Linki: <http://www.cukurovakentkonseyi.org/izmir.pdf> [Erişim Tarihi: 14.12.2017].
- ERKUL, H. (2015). “Yasal-Yönetimsel Sorumluluk Açısından Kent Konseyleri”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 15-33.
- GÖRMEZ, K. (1997). Yerel Demokrasi ve Türkiye, Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, Vadi Yayınları.
- GÖRMEZ, K. ve UÇAR ALTINIŞIK, H. (2011). “Yerel Demokrasi ve Kent Konseyleri”, Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Editör: Enes Battal Keskin, Bursa.
- GÖRÜN, M. (2006). “Yerel Demokrasi ve Katılım: İzmir, Konya ve Ağrı İl Genel Meclis Üyeleri Üzerinde Bir Araştırma”, Yönetim Bilimleri Dergisi (4: 2), 159-183.
- İKİZER, İ. (2015). “Kent Konseylerinin Bağımsızlığı ve Belediye Başkanları İlkeler Sözleşmesi”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 338-350.
- Kent Konseyi Yönetmeliği (KKY), Erişim Linki: <http://www.mevzuat.gov.tr/Metin.Aspx?MevzuatKod=7.5.10687&MevzuatIliski=0&sourceXmlSearch> [Erişim Tarihi: 14.12.2017].
- ÖNDER, Ö. ve GÜLER E. (2016). “Türkiye’de Yerel Demokrasi Açısından Kent Konseyleri Üzerine Bir Araştırma: Kütahya Kent Konseyi Örneği”, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(1): 881-902.

- PALA, M. S. (2015). “Demokrasinin Atardamarları Kent Konseyleri”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, VI.
- PEKTAŞ, E. K. ve KOÇAK, H. (2007). “Bir Yerel Katılım Aracı Olarak Kent Konseyleri ve Afyonkarahisar Belediyesi Kent Konseyi Örneği”, Küresel Esintiler Yerel Etkiler Sarımsalında Türk Kamu Yönetimi, Editörler: Abdullah Yılmaz ve Yavuz Bozkurt, Gazi Kitabevi, Ankara.
- PUSTU, Y. (2005). “Yerel Yönetimler ve Demokrasi”, Sayıştay Dergisi, Sayı: 57, Nisan-Haziran, 121-134.
- PUSTU, Y. (2016). “Yerel Demokrasinin Kökeni”, Sayıştay Dergisi, Sayı:100 Ocak – Mart, 89-107.
- SARIBAY, A.Y. (2015). “Demokrasinin Felsefesi, Kent, Katılımcı Demokrasi”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 7-12.
- SOYGÜZEL, H. (2015). “Kent Konseyleri Arasında İletişim ve İşbirliği: Türkiye Kent Konseyleri Birliği Örneği”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 76-91.
- ŞAHİN, S. Z. (2015). “Kent Konseylerinin Katılımcılık Kapasitesinin Değerlendirilmesi: Ankara Örneği”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 92-110.
- Türkiye Kent Konseyleri Birliği Resmi Web Sayfası, Erişim Linki: <http://www.kentkonseyleribirligi.org.tr> [Erişim Tarihi: 14.12.2017].
- ULUSOY A. ve TEKDERE, M. (2015). “Kent Konseylerinin Mali Kısıtları”, II. Uluslararası Kent Konseyleri Sempozyumu Bildiri Kitabı, Editörler: Enes Battal Keskin ve Elif Karakurt Tosun, Bursa, 48-75.
- YAYLI, H. ve PUSTU, Y. (2008). “Yerel Demokrasinin İlkeleri”, Karadeniz Araştırmaları, Sayı: 16, 133-153.
- YILDIRIM U. ve ÖNER, Ş. (2003). “Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımının Türkiye’ye Yansımaları: GAP’ta Sürdürülebilir Kalkınma ve Yerel Gündem 21”, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi, Cilt: 12, Sayı: 4, 6-27.
- 5393 Sayılı Belediye Kanunu, Erişim Linki: <http://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.5393.pdf> [Erişim Tarihi: 14.12.2017].

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**THE EFFECT OF ACCOMMODATION ENTERPRISES WORKERS'  
PERCEPTION OF SERVANT LEADERSHIP ON ORGANIZATIONAL  
IDENTIFICATION: THE CASE OF KONYA<sup>1</sup>**

**KONAKLAMA İŞLETMELERİ ÇALIŞANLARININ HİZMETKAR LİDERLİK ALGILARININ  
ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME ÜZERİNE ETKİSİ: KONYA İLİ ÖRNEĞİ**

**Neriman ÇELİK**

Öğr. Gör. Dr., Selçuk Üniversitesi Turizm Fakültesi, nerimancelik@selcuk.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-2511-515X>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 06.05.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 27.08.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.421381

**Öz**

Çalışanların hizmetkâr liderlik algılamaları örgütsel özdeşleşme düzeylerini doğrudan ya da dolaylı etkilemektedir. Bu çalışmanın amacı; hizmetkâr liderlik ile örgütsel özdeşleşme arasındaki ilişkiyi turizm sektöründe incelemektir. Bu bağlamda tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi ile Konya'da bulunan konaklama işletmelerindeki 379 işgörenin katıldığı ampirik bir araştırma yapılmıştır. Toplanan veriler SPSS Amos 21™ yazılımı kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırma bulgularına göre konaklama işletmeleri çalışanlarının hizmetkâr liderlik algılamalarının örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Hizmetkâr liderliğin alt boyutlarından olan güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye; otantikliğin örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye; tevazunun örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye; sorumlu yöneticiliğin örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca cesaretin örgütsel özdeşleşme üzerinde negatif ancak anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Hizmetkâr Liderlik, Örgütsel Özdeşleşme, Konaklama İşletmesi

**Abstract**

Servant leadership perceptions of employees affect organizational identification levels either directly or indirectly. The purpose of this study is to examine the relationship between servant leadership and organizational identification in the tourism sector. In this context, an empirical study has been conducted with 379 employees in the accommodation enterprises in Konya with easy sampling method from non-random sampling methods. The data collected were analysed using SPSS Amos 21™ software. According to the research findings, servant leadership perception of the employees of the accommodation enterprises has a positive and significant effect on organizational identification. Additionally, empowerment, authenticity, humility and stewardship sub-dimensions of the servant leadership have a positive and significant influence on the organizational identification. Furthermore, it has also been found that the courage sub-dimension of the servant leadership, has a negative but significant effect on organizational identification.

**Keywords:** Servant Leadership, Organizational Identification, Accommodation Enterprises

<sup>1</sup> Bu çalışma 2017 tarihinde Prof. Dr. Aykut Bedük danışmanlığında Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde yürütülen "Konaklama İşletmelerinde Hizmetkar Liderlik Algılamalarının Örgütsel Özdeşleşme ve İş Tatmini Üzerine Etkisi: Konya İli Örneği" başlıklı doktora çalışmasından türetilmiştir.

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

**Çalışmanın Amacı:** Bu çalışmanın amacı Konya ilinde faaliyet gösteren konaklama işletmelerindeki çalışanların hizmetkâr liderlik algılarının örgütsel özdeşleşme üzerine etkisini araştırmaktır.

**Araştırma Soruları:** Konaklama işletmelerindeki hizmetkâr liderliğin önemi nedir? Konaklama işletmelerindeki hizmetkâr liderlik algısı ne düzeyde? Hizmetkâr liderlik algısının çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyleri üzerinde etkisi var mıdır?

**Literatür Araştırması:** Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde, hizmetkar liderliği konu edinen birçok yerli ve yabancı çalışmanın olduğu görülmektedir. Söz konusu çalışmaların bir kısmı hizmetkâr liderlik teorisini inceleyerek yeni modeller öne sürülen çalışmalardan meydana gelmektedir. Bir kısmı ise hizmetkâr liderliğin ölçülmesine dönük araştırmaları kapsamaktadır. Ancak hizmetkâr liderlik ve örgütsel özdeşleşme konularının birlikte ele alındığı çalışma sayısı oldukça azdır. Var olan çalışmalardan Zhang vd. (2012)'e ait çalışmada hizmetkâr liderlik, örgütsel özdeşleşme ve iş aile zenginleşmesi kavramları birlikte incelenmiştir. Mayer vd. (2008) ile Çalışkan vd. (2013)'e ait çalışmalarda da benzer şekilde hizmetkar liderliğin örgütler üzerindeki pozitif etkileri üzerine çeşitli hipotezler ortaya konmuştur.

**Yöntem:** Çalışmada tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak, Konya'da bulunan konaklama işletmelerindeki 379 işgörenin katıldığı ampirik bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Türkiye Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2017 yılı verilerine göre Konya ili ve ilçelerinde turizm işletme belgeli 36 konaklama tesisi bulunmaktadır. Bu araştırmanın evrenini oluşturan konaklama işletmelerindeki çalışanların sayısı tam olarak bilinmemektedir. Bu nedenle evren bilinmediğinden örneklem büyüklüğünün belirlenmesi için Chi ve Qu, 2008 tarafından kullanılan  $n = z^2 \cdot (p \cdot q) / e^2$  formülünden yararlanılarak örneklem büyüklüğü 385 kişi olarak hesaplanmıştır. Örneklem büyüklüğü 385 olarak belirlendikten sonra istenen örneklem büyüklüğüne ulaşmak için araştırmacı tarafından Konya ilindeki konaklama işletmelerinin (veya otellerin) yıldız sayıları ve tahmini olarak çalışan personel sayılarına göre tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örnekleme ile söz konusu konaklama işletmeleri çalışanlarına toplam 620 anket dağıtılmıştır. Örneklemin evreni iyi temsil etmesi gerektiği göz önünde bulundurularak mümkün olduğunca farklı işletmelerdeki çalışanlara ulaşmaya çalışılmıştır. Buna karşın araştırmaya konu olan çalışanlardan gelen 420 anketten eksik ve cevaplanamayan anketler çıkarıldıktan sonra bilimsel açıdan kullanılabilir toplam 379 anket (analiz birimi) elde edilmiştir. Toplanan veriler SPSS Amos 21™ yazılımı kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırmada hizmetkâr liderlik algısının örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisini tespit etmek üzere regresyon analizi ve aralarındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla Pearson korelasyon analizi kullanılmıştır.

**Sonuç ve Öneriler:** Araştırmada son yıllarda gittikçe önemi artan hizmetkâr liderlik algılamalarının örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkileri kavramsal ve ampirik olarak ele alınmıştır. Elde edilen bulgulara göre örneklem kapsamındaki konaklama işletmeleri açısından hizmetkâr liderliğin örgütsel özdeşleşme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etki yarattığı; hizmetkâr liderlik özellikleri arasında yer alan geride durma boyutunun çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkiye yol açmadığı, oysaki geride durma boyutunun çalışanlarda içsel motivasyona yol açması Hackman ve Oldham'ın ortaya koyduğu içsel ve dışsal motivasyonları üzerinde doğrudan etkili olması beklenmektedir. Aynı zamanda hizmetkâr liderlik özellikleri arasında yer alan hesap verebilirlik boyutunun örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif yönde belirleyici bir katkı yapmadığı görülmektedir. Bu örneklem kapsamındaki konaklama işletmeleri açısından hizmetkâr liderlik özellikleri arasında yer alan affetme boyutunun örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif yönde belirleyici bir katkı yapmadığı görülmektedir. Oysaki hizmetkâr liderlerin insanlara karşı hoşgörülü olma, insanların zayıf, hata yapabilir olduklarını kabul eden kişiler olması oldukça önem arz etmektedir. Bu örneklem kapsamındaki konaklama işletmeleri açısından hizmetkâr liderlik özellikleri arasında yer alan otantiklik boyutunun örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etki yarattığı görülmektedir. Bu durumda konaklama işletmeleri yöneticilerinin tam olarak kendi duygularını tanıdıklarını, anladıklarını ve duygularını etkili bir şekilde yönettiklerini söylenebilmektedir. Araştırmada cesaret boyutunun örgütsel özdeşleşme üzerinde anlamlı ancak negatif bir etkiye sahip olması ise dikkat çekici bir diğer husustur. Cesaret boyutunun konaklama işletmelerinde çalışanların örgütsel özdeşleşmesini olumsuz etkilemesi bir sorundur. Buna karşılık konaklama işletmelerindeki yöneticilerin sahip oldukları tevazu özelliği çalışanların olumlu bir geribildirim almaları hususunda etkili olmaktadır. Araştırma da tevazu boyutunun örgütsel özdeşleşme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etki yaratması bu durumu desteklemektedir.



## INTRODUCTION

In order to understand a leader, first of all, his/her role on the members should be studied. Because the most essential feature of leadership is the link between leader and its members. Moreover, members are greatly influenced by the leader's personality, activities and attitudes, and in turn individual characteristics of the members influence the leader's effectiveness. The leader should always keep in mind that his/her members do not have the same characteristics, willingness and anticipation, on the contrary, each member has a different personality. Thus, before any action, leaders should always consider that his/her members are a group with various characteristics so that they can direct their leadership accordingly (Westerbeek and Smith, 2005: 57).

According to Dannhauser, especially in the 21st century, new type of leadership occurred instead of traditional autocratic types. This new type enhances the personal and professional development of employees and also brings up teamwork and integration of community, seeks the participation of others personally in the decision-making processes; take care of institutions on the basis of ethical and discreet manner and always bringing quality up. This new approach is referred as "servant leadership" (Dannhauser, 2007: 1-10).

The theory gained great importance in many parts of the world, especially in the USA. Companies explicitly announce the philosophy of servant leadership as management policies (the absence of such an implementation in any other leadership style), organizations and managers undertake a commitment in this direction, the theory targets the happiness and well-being of the whole society instead of only organizations or employees, most importantly servant leadership is a type that can be learned, suggesting leadership as a team work rather than offering a single leader. These are only some of the features that increase the respectability of the concept. Especially for people-oriented service enterprises, the concept is much more critical. For this reason, it is not a coincidence that this study is conducted on tourism enterprises.

The most basic feature of service enterprises is that they have labour intensive structures. Additionally, the fact that the tourism enterprises in the service sector have tangible and intangible product characteristics, seasonal work and demand intensity, heavy competition conditions, technological developments, rapid changes in customer requests and expectations make the leadership style in tourism enterprises much more important (Akbaba and Erenler, 2008: 22) and increasing the need for a human-focused leadership style in these enterprises.

Moreover, tourism and travel are accepted as important economic activities in most countries of the world and these are the factor which makes the sector is important. The tourism sector has significant contributions to the economy directly (accommodation, entertainment, transport, food and beverage) and indirectly (travel and tourism investment spending, the impact of purchases, government collective travel and tourism spending) (WTTC, 2017: 2).

On the other hand, sector's contribution to the overall economy is highly important. While the direct contribution of the sector to GDP has been around 5% in recent years, the total contribution increases to 12.9%. In line with this general contribution, the direct contribution of the sector to employment is expected to decline to 7.8% in 2017, while it is 8.1% on average in 2016 (WWITC, 2017). In an environment where the employment opportunities of our country with young population are decreasing, the sector's strategic importance has to be taken into consideration.

In particular, the behaviour and personal characteristics of the leaders in the organizations deeply influence the employees, therefore the need for good leadership with honesty and courage become more and more important in coming years. In this case, it would be appropriate to explore an emerging philosophy of leadership that promotes ethical behaviour with a culture of trust and respect, facilitating employee care and environmental management. Global practices of servant leadership for service

providers are first presented by Robert Greenleaf (1977) and have the purpose of steering the industry by focusing on delivering service leadership perfection, service excellence and "hospitality" (Brownell, 2010: 363-364).

Servant leadership theory focuses primarily on the needs, desires and behaviours of employees and tries to influence them positively. As a result of the leader's positive behaviour in this direction, the members will become successful, happy, and open to developments, as a result, new servant leaders of the future with this understanding will grow up. In achieving this result, it is effective that the servant leaders have strong moral and ethical values, assumptions and principles (Dannhauser, 2007: 1-10).

In that case, the relationship between the leader and his/her employees is established by mutual sharing, and the positive outputs of the employees in the organizations are connected to this process. Consequently, the leader's leadership style has a direct influence on the positive outputs of the employees and has a role in contributions of the employees to the organizations at the highest level. On the other hand, organizational identification levels are also highly important among the other factors in organizations. Because the organizational identities that employees have are necessary to be taken into account together with its effects they cause.

Identification, on an individual base, has effects of belonging to a group, self-improvement, meeting basic human needs as well as other psychological positive effects such as self-recognition. Identification, on the other hand, has an effect of coordination, reduction of job change, job satisfaction, demonstration of organizational citizenship behaviour, helping to reduce work stress, better control and defense of the organization, cooperation, high effort, participation, taking advantageous decision making, internal motivation, task performance and information sharing on organisations (Ashforth et al., 2008: 335-336).

Organizational identification affects not only the beliefs of the individual, but also their behaviour. Strong identification with the organization leads employees to have positive attitudes towards the life cycle of the organisation. When people become strongly identified with their organizations, their survival depends on the survival of the organization. Thus, individuals who are strongly identified with the organization will focus on all tasks beneficial to organisation as whole rather than self-interested ones (Dutton et al., 1994: 242-255).

In terms of characteristics, success in the accommodation businesses is directly related to the performances of managers and employees (Taşkıran, 2006: 172). In this case, servant leadership is accepted to be the most appropriate leadership model to meet the needs of the industry. With this perspective, the subject of the study has been chosen servant leadership perception of employees on organisational identification in the accommodation enterprises of the tourism sector.

At this point, it becomes important to answer these questions. What is the effect of servant leadership on employees? Is there any effect of servant leaders on organizational identification of employees? It is necessary to clarify whether the answers of the questions are positive or not. Many studies on this subject show that servant leadership has positive outcomes on the employees. This study seeks the presence of same results in Turkey. Because it is estimated that employees will be influenced by the organizational leadership style, if any, from servant leadership, and that this leadership style will positively impact employees' organizational identification behaviours.

The reasons for selecting Konya and its provinces in this study are economic value creation potential in Turkey's tourism sector as a region, high number of tourist visits, the increase in the number of new accommodation enterprises, very high staff turnover in the hospitality businesses, direct and indirect employment opportunities in tourism sector, the share of region's tourism in national income, its effect in the current account balance and its interaction with 55 different sectors. Additional to all these mentioned, this region is also selected to promote our country Turkey to the foreigners.

## 1. SERVANT LEADERSHIP

Greenleaf noted that the most important factor in the formation of the concept of servant leadership is familiarity of Jewish-Christian religious tradition with the concept of servant and Leo who is the main character of the German novelist Herman Hesse's novel called "Journey to the East" (Greenleaf, 1980: 2-4).

Leo defined as an extraordinary person by Greenleaf, and he connects people who are members of the brotherhood of the society and each participates in the journey for different purposes in the novel. As well as carrying passenger's luggage, Leo is a person he also keeps people together as a community with his joys and songs. Everything goes well when Leo accompanies the group. However, with the disappearance of Leo, everything was reversed. Even though the rules for how to act in this case were given to the passengers in writing, the group fell into disarray, and the journey was over, the group could not complete the journey without Leo. One of the people who participated in the trip (author Hesse) wants to find Leo, to write the history of the society and the journey, but without permission, this request constitutes a criminal offense according to the rules of society. During the trial of this person, Leo who was known as a servant previously acted also as a leader of the society and the president of the court. At the same time, the person who organizes the group and the journey was also servant leader Leo (Hesse, 2016: 65).

The concept of servant leadership, first introduced by Greenleaf, is not a theory that is limited to real managers or administrators or is not a concept specific to the organizations they manage. The concept is a tool that can achieve the dream which is building a better, shared, understanding and happy future for the society and civilization for people.

Greenleaf used the term "servant leader" instead of "leader servant" on purpose when setting out the concept of servant leadership. According to him, the fact that the word of servant represents underestimated or even loaded with negative meanings, whereas the word of leader constitutes a value in the opposite direction which represents authority and power. Although Greenleaf do know that the combination of words draw reaction, he accepted combing the words together purposely (Greenleaf, 1970: 6-7).

According to Greenleaf, servant leader should be servant first, as described in Leo. Leadership starts with the desire of a person to serve naturally first. Person then desires to lead consciously. The servant leader is sharply different from the leader first, perhaps because servant leader reduces the need for power and wealth. Serving as a leader is a choice that comes after the leadership is established. Greenleaf says that "Servant leader" and "leader servant" are two extremists. Among them are the shadows and blends in the infinite variety of human nature (Greenleaf, 1970: 7).

Drucker also supports a model of leadership similar to Greenleaf and suggests that leaders should have similar leadership qualities as Greenleaf's theory, whether they are in a military, a hospital, a church, or in a commercial organization. He also struggled with all forms of unethical leadership (Cohen, 2010: 91-167).

In his book *The Fifth Discipline* and his theory of Learning Organization Peter Senge is a scholar who admitted that he was affected by Greenleaf. Kofman and Senge (1993: 17-18) have explained this in their research by saying that the learning organizations will be built by a group of servant leaders.

Keith has stated that Greenleaf defines a philosophy as opposed to a theory about the servant leadership, and therefore in comparison with other theories, most important principles of servant leadership should be explained and underlined (Keith, 2017: 1). Andersen stated that in understanding Greenleaf's servant leadership theory, it is not obliged to accept leaders action as good or right. According to him, the real originality of the theory comes from what actually leaders do (Andersen, 2008: 3-4).

Spears mentioned that many organizations in the ranking of the top 100 organizations published by Fortune magazine accept the concept of servant leadership (Spears, 2010: 29-30). For Wallace, servant leadership is accepted as a worldview and he is interested in what the philosophical basis of the theory is. Wallace argues that servant leadership theory has no philosophical foundation, theory must have religious basis. However, the theory is based on a particular moral or ethical system, and it is far from providing a clear answer to why one should act as a servant leader (Wallace, 2007: 116-117).

Despite these ideas, Wong and Davey have pointed out in the book titled *The Leader of the Future* published by the Drucker Foundation that leadership with the command-and-control approach has been rejected, and instead companies like Toyota and Sony uses down-to-top leadership style and this became widely accepted style recently (Wong and Davey, 2007: 4-10).

The most important reason why servant leader theory is different from other leadership theories is the servant leader's characteristics. These characteristics have been expressed by different researchers in different features and with different dimensions.

Greenleaf is first ranked the ten essential features of the servant leader however he did not specify them in an order. These features are listening and understanding, acceptance and empathy, healing and serving, awareness and perception, persuasion, conceptualization, prediction and future-orientation, stewarding, dedication to people's development (Greenleaf, 1970; Spears, 2004).

In his theoretical study of the concept of servant leadership, Patterson explained the seven key interactive and following attributes that the servant leaders should have. The first and foremost feature of the servant leader is agapao love, followed by humility, altruism, vision and trust and these will strengthen the leader and will result in good service (Patterson, 2003: 1-10).

Winston expanded Patterson's theoretical model to a cyclical model. Winston explained that the leadership that started with this agapao love and reflected in leader's attitude in service will be passed to members and their attitude will follow the same love and moral accordingly. Winston suggested that leaders in an interaction with the members commitment, self-efficacy and intrinsic motivation of the members will increase and this will develop the altruism of the leaders in his targets. As a result, these will be reflected in the service of the members and the feedback will affect the leaders' attitude as a repetitive cycle (Winston, 2003: 1-9).

Dierendonck, in his work on the synthesis of servant leadership, noted that the work on leadership in recent years focuses on interaction, sharing and relationships among leaders and members instead of transformational leadership. Dierendonck accepts Greenleaf's definition of the Servant Leader with the ten basic characteristics as well as the numerous subtypes in the models of other researchers, as he thinks they overlap, he mentioned that these characteristics can be classified in 6 main groups (Dierendonck, 2011: 1232).

Dierendonck later expressed these features in 8 groups with Nuijten. Dierendonck and Nuijten's servant leadership features are (Dierendonck and Nuijten, 2011: 252);

**1.Empowerment;** aims leader to develop a proactive, self-confident attitude among followers and gives them a sense of personal strength.

**2.Accountability;** the leader gives the responsibility of the results to the individuals or the team.

**3.Standing Back;** if the task is completed successfully, the leader will step back and appreciation and succession will be accepted by the members.

**4.Humility;** this focuses on accepting that human can make mistakes.

**5.Authenticism;** this can be seen as a 'inner self' of the leader and leader's inner thoughts and feelings should be consistent.

**6.Courage;** this is about proactive behaviours and implies creating new ways.

**7.Acceptance (later referred as Forgiveness);** leader`s cognitive acceptance of members psychology and act with feelings of warmth and compassion.

**8.Stewardship;** leader`s expression of willingness in taking responsibility for whole of the company rather than his/her personal interests and control.

## 2. ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION

In literature, the basis of the organizational identification theory mentions about the theories of identity and social identity and the theory of organizational identification must be examined together with these theories.

While identification first described by Freud (1922) as an emotional bond between individuals in a narrow sense, the term was broadly described by Harold Lasswell (1935) after Freud (Gautam et al., 2004: 302). In Lasswell`s study, detailed descriptions of identification have been made and the identification has been expressed as the process of perception about emotional relationship with other individuals (Tokgöz ve Seymen, 2013: 63).

Ashforth et al. express the identity as an appropriate personnel description to the questions of ‘who am i’ or ‘who we are’ on the contrary, the social identity theory described the identity of the individual with a group. They point out that the difference between the two concepts comes from their relative identity levels as the individual identity is individual and separates individual from each other, while social identity is an identity shared among members and separating groups from each other. Hence, they have stated that they did not take individual identity into account in their work because organizational identification covers collectivism with groups and roles (Ashforth et al., 2008: 327-328).

The Social Identity Theory (SIT) is an approach put forth by Henri Tajfel and his colleagues to identify and understand the psychological basis of group-to-group behaviour and non-group discrimination. Ashforth and Mael argued in their study that in the case of application of social identity theory to organizational identification theory suggested by Tajfel and Turner, the distinction of identification with organizational commitment can come out clearly (Ashforth and Mael 1989: 20).

This work by Ashforth and Mael is recognized as the most important work in the literature which clearly reveals the difference between organizational commitment and identification concepts and suggests that identification should be considered as a different theory.

Ashforth and Mael stated in their work that they use the concepts of social identity and group identification as equivalent concepts and stated that the four principles of group identification are related to the concept of organizational identification. The first principle accepts the identification is seen as a cognitive perception and does not need to be accompanied by certain behaviours or emotions. Second principle sees the success or failure of the group of social / group identification as a personal experience of the individual. The third is that the social identification is different from the internalization because individuals may be incompatible with the current values, strategy, authority and other values of the organisation even though they define themselves with the organization they are working with. Fourth principle accepts that the group identification is similar to an individual identification (Ashforth and Mael, 1989: 21-22).

Another study by Mael and Tetrick, which addresses organizational identification from a different perspective on the theory of social identity. Mael and Tetrick argue that individuals have a tendency to think together with the groups or organizations they belong to. Hence, it is often observed that they share common qualities and deficiencies, achievements and errors, and tend to perceive them as entwined identities (Mael and Tetrick, 1992: 813-817).

On the other hand, Foreman and Whetten regard organizational identification as an identity match. According to them, as a consequence of the application of the theory of social identity to organizations, individuals identify themselves with the organization and express themselves as a subordinate identity of their social identities (Foreman and Whetten, 2002: 619).

### **3. THE EFFECT OF SERVANT LEADERSHIP PERCEPTIONS ON ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION**

In this study, there are studies extensively explains the concept of servant leadership and organisational identification from the literature. However, servant leadership theory is a quite new theory compared to the others, therefore number of studies in Turkish literature is limited. Some of the studies on servant leadership theory in the literature are: Greenleaf (1970), Spears (2003, 2004, 2010), Keith (2017), Boyum (2006), Andersen (2008), Wallace (2007), Wong and Davey (2007), Brown and Bryant (2015), Laub (1999, 2003), Russel and Stone (2002), Patterson (2003), Winston (2003), Waddell (2006), Page and Wong (2000), Dierendonck (2011), Sendjaya (2015), Dannhauser (2007), Ehrhart (2004), Dennis and Bocernea (2005), Aslan and Özata (2011), Erkutlu and Chafra (2015), Guillaume (2013), Liden et. al. (2008), Barbuto and Wheeler (2006), Washington et.al. (2006), Dierendonck and Nuijten (2011), Preiss (2014), Bakan and Doğan (2012) and Ürü (2013) put forward models for the theory of servant leadership in their studies and established scales for the evaluation of the servant leadership. Zhang et al. (2012), Mayer et al. (2008) and Çalışkan et al. (2013) developed various hypotheses on the positive effects of the servant leadership on organizations in their research.

On the other hand, for the question of 'Is there a relationship between organizational identification and leadership?' Ashforth et al. mentioned that this relationship was explored by Van Knippenberg and Hogg in terms of leadership in 2003, and by Lord and Brown in terms of employees in 2004, however, there are more studies. Ashforth et al. addressed that the most significant development in identification and leadership literature is the work of Hogg in 2001, based on the theory of social identity and self-recognition, and that group prototyping is a key variable in leadership perceptions (Ashforth et al., 2008: 338).

He and Brown pointed out in their recent studies that the increase in the identification of employees influenced by interaction between people and dynamic factors, including leadership and social interaction factors. He and Brown expressed that in the survey conducted by Avolio, Walumbwa and Weber in 2009, leaders, including organizational identification are effective in shaping the identity of their members, employees have an important role in the daily work life in organizations and organizational identification has a positive interaction with many types of leadership, including ethical and transformational leadership (He and Brown, 2013: 17).

### **4. RESEARCH METHOD**

The research methodology consists of sample selection, data collection and data collection tools, process, return rate and research model. In addition, hypotheses have been developed in the context of the established model and data analysis methods have been determined to test hypotheses.

#### **4.1. Determination of the Sample Size and Restricts**

The universe of the study is employees of the accommodation enterprises established in Turkey. However, sampling method have been chosen because of the difficulties in reaching all employees, and constraints such as the cost, time, and fast results in the data collection process. The sample of the research is the employees of the accommodation enterprises of Konya and its districts (Altunışık et al., 2007: 123-132).

According to the data obtained from the Ministry of Culture and Tourism in Turkey, there are 36 accommodation enterprises with a tourism business certificate in 2017. The number of room in these

tourism enterprises are 3018 and the numbers of beds they have recorded as 6031 (Turkey Ministry of Culture and Tourism, 2017).

The number of employees in the chosen accommodation businesses that make up the universe of this research is not fully known. Because of not being able to obtain the number of employees, formula created by Chi and Qu (2008) to determine the sample size have been used and sample size determined as 385. In the study, after the sample size was determined as 385, a total of 620 questionnaires (easy sampling by random number sampling) were distributed by the researcher to the accommodation enterprises and hotels in Konya according to the number of stars and estimated staff working in these enterprises. Given that the sample should represent the universe well, it has been tried to reach as many different employees as possible. On the other hand, after missing and unanswered questionnaires were taken out, a total of 379 questionnaires (analysis units) were obtained and used scientifically. The turnover rate of the questionnaires is 61.1%.

As there are good contributions as a result of this study, there are limitations taken into account when interpreting the research findings. The first limitation is that data obtained only from the staff of the accommodation enterprises in Konya and its districts. In order to generalize these findings in terms of employees of all accommodation enterprises, more studies have to be made for a larger groups and maybe different sectors and different sample sizes can also be included in the future. Second limitation can be the participants' and organizations' reluctant manner in sharing information and less time spending in answering the questions.

#### 4.2. Data Collection and Data Collection Tools

Survey method was used as data collection method in the study. To perceive servant leadership, the scale developed by Dierendonck and Nuijten (2011: 252-255), adapted by Duyan and Van Dierendonck (2014: 13) into Turkish; for organisational identification, the scale developed by Mael and Ashforth (1992) and adapted by Tüzün (2006: 133) into Turkish have been used. The consistency coefficient found  $\alpha = .91$  for the scale adapted into Turkish by Duyan and Van Dierendonck and  $\alpha = .78$  found for the scale adapted by Tüzün. The questionnaire is made of three parts in total. The first part consists of information on demographic factors, the second part accounts for the perceptions of servant leadership and the third part of the questionnaire have the questions of organizational identification. A 6-point Likert-type scale was used to determine participation levels in the survey (1 = Absolutely I do not agree, 2 = I do not agree, 3 = Partially I do not agree, 4 = Partially agree, 5 = I agree, 6 = I absolutely agree).

#### 4.3. Method of Data Analysis

Simple linear regression analysis was used to test the hypotheses of the study investigating the effects of servant leadership on organizational identification in terms of employees at accommodation enterprises. Moreover, demographic information about individuals participating in the study was given as frequencies (f) and percentages (%) in the statistical analyses made in the study. The questionnaire reliability for the scales was tested using Cronbach's Alpha.

**Hypothesis 1:** Employees' perceptions of servant leadership positively affect organizational identification.

**Hypothesis 1a:** Empowerment sub-dimension of servant leadership positively affects organizational identification.

**Hypothesis 1b:** The standing back sub-dimension of servant leadership positively affects organizational identification

**Hypothesis 1c:** The accountability sub-dimension of servant leadership positively affects organizational identification.

**Hypothesis 1d:** The forgiveness sub-dimension of servant leadership positively affects organizational identification.

**Hypothesis 1e:** The courage sub-dimension of servant leadership positively affects organizational identification.

**Hypothesis 1f:** The authenticity sub-dimension of servant leadership, positively affects organizational identification.

**Hypothesis 1g:** The humility sub-dimension of servant leadership positively affects organizational identification.

**Hypothesis 1h:** The stewardship sub-dimension of servant leadership positively affects organizational identification.

#### 4.4. Research Findings

Cronbach's Alpha score have been calculated to analyse the reliability of the questionnaire which returned from 379 participants and consisted of 36 items.

**Table 1: Results of Reliability Analyses for the Scales**

Dimension	Cronbach Alpha	Number of Items
Servant Leadership	0,941	30
Organizational Identification	0,970	6

According to Table 1, it can be seen that the reliability levels of the scales are adequate and significant. Demographic information about the participants of the questionnaire is shown in Table 2 below;

**Table 2: Distributions of Frequencies (f) and Percentages (%) Concerning Demographic Variables**

Demographics	Number	Ratio
Gender	Female	163 43,0%
	Male	216 57,0%
	Total	379 100,0%
Marital Status	Single	182 48,0%
	Married	197 52,0%
	Total	379 100,0%
Educational Status	Primary and Middle School	9 2,4%
	High School	93 24,5 %
	Associate Degree	101 26,6 %
	Bachelor's Degree	160 42,2 %
	Postgraduate Degree	16 4,20 %
Total	379 100,0 %	
Duration of Professional Employment	1-5 Years	122 32,2 %
	6-10 Years	149 39,3%
	11-15 Years	56 14,8%
	16 Years and longer	52 13,7%
Total	379 100,0%	
Age Groups	18-25 Years	131 34,6 %
	26-30 Years	128 33,8 %
	31-35 Years	64 16,9%
	36-40 Years	45 11,9%
	41-65 Years	11 2,9%
Total	379 100,0%	

When looking at the demographic data shown in Table 2, it can be seen that the 57 % of the participants were male while 43 % were female and 48 % were single whereas 52 % were married.



According to the Table 2, the participants hold primarily a bachelor's degree with a rate of 42.2 %, while 2,4 % held primary-middle school level education, 24,5 % had high school education, 26.6 % had associate degree and 4.2 % had postgraduate degree. As far as the length of the participants' employment was concerned, 39.9 % had employment between 6 to 10 years, 32.2 % had employment between 1 to 5 years, 14.8 % had employment between 11 to 15 years, whereas 13.7 % had employment for 16 years or longer. When looking at the age of the participants, it was seen that 34.6 % of the them at ages between 18-25, 33,8 % of them at ages between 26-30, 16,9 % of them at ages between 31-35, 11,9 % of them at ages between 36-40, and 2,9 % of them at ages between 41-65.

#### 4.5. Confirmatory Factor Analysis

A confirmatory factor analysis test was performed by SPSS Amos 21 to determine the pre-defined factors' appropriateness for the questionnaire. The results are given below.

**Table 3: Confirmatory Factor Analysis Results**

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	168	1808,967	734	,000	2,465
Saturated model	902	,000	0		
Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,906	,890	,942	,932	,942
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Model	RMSEA		LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,062		,059	,066	,000
Independence model	,238		,235	,241	,000

According to the Table 3, the goodness of fit index values (CMIN / DF = 2,465), CFI = 0,942 and RMSEA = 0,062, the preliminary factors are confirmed and represent the appropriate factor structure. Therefore, the analysis were carried out (Bayram, 2010, Yilmaz and Celik, 2009, Hu and Bentler, 1999, Jöreskog and Sörbom, 1993, Bentler, 1990, Transferred from: Dunn et al., 1993; Duyan and Dierendonck, 2014: 14-18).

#### 4.6. Correlation Analysis

The correlation analyses made with regard to dimensions of servant leadership and organizational identification is given in Table 4 below.

Correlation analysis is a technique that provides the level and the direction of the relationship between multiple variables. Pearson correlation coefficient ( $r$ ) developed by Pearson for intermittent / proportional scales, ( $r$ ) presents the degree of linear relationship between two variables. In the correlation test, the correlation coefficient ( $r$ ) should be between -1 and +1. When the relation between two variables is negative, the coefficient should be -1 and when the relationship between two variables is positive, the coefficient should be +1. In a situation that there is no relation between the variables, then the value of ( $r$ ) will be equal to 0 ( $r = 0$ ) (Tekin, 2009: 105-106).

Table 4: Pearson Correlation Analysis

Dimensions	b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7	b8	b9	b10
b1	1									
b2	,709**	1								
b3	,465**	,256**	1							
b4	,333**	,403**	-,145**	1						
b5	,139**	,261**	-,104*	,117*	1					
b6	,668**	,478**	,546**	,107*	,193**	1				
b7	,684**	,598**	,419**	,274**	,287**	,722**	1			
b8	,630**	,577**	,350**	,297**	,241**	,614**	,731**	1		
b9	,903**	,775**	,541**	,404**	,303**	,810**	,869**	,795**	1	
b10	,761**	,609**	,435**	,295**	0,078	,663**	,688**	,696**	,801**	,899**

\*\*  $p < 0,01$ , [ $H_0: \rho_k = 0$  (k. Correlation coefficient is insignificant)]

Empowerment (b1), Standing back (b2), Accountability (b3), Forgiveness (b4), Courage (b5), Authenticity (b6), Humility (b7), Stewardship (b8), Servant leadership (b9), Organizational identification (b10).

According to the Table 4, there are positive and significant relationship between the perception of servant leadership and organizational identification ( $r = 0,801$ ;  $p < 0,01$ ), from the subdimension of the servant leadership: between empowerment and organizational identification ( $r = 0,761$ ;  $p < 0,01$ ), between standing back and organizational identification ( $r = 0,609$ ;  $p < 0,01$ ), between accountability and organizational identification ( $r = 0,435$ ;  $p < 0,01$ ), between forgiveness and organizational identification ( $r = 0,295$ ;  $p < 0,01$ ), between authenticity and organizational identification ( $r = 0,663$ ;  $p < 0,01$ ), between humility and organizational identification ( $r = 0,688$ ;  $p < 0,01$ ), and between stewardship and organizational identification ( $r = 0,696$ ;  $p < 0,01$ ).

#### 4.7. Regression Analysis

Simple linear regression analysis was conducted to test the hypothesis regarding the relationship between servant leadership and organizational identification and the results are shown in Table 5 below.

Table 5: Results of Regression Analysis Concerning the Effects of Servant Leadership Perceptions on Organizational Identification

Variables	Non-standardized coefficients		Standardized coefficients	t	p
	$\beta$	Std. Error	$\beta$		
Constant	-,505	,157		-3,222	0,001
Servant Leadership	1,199	,046	,801	25,983	0,000

$p < 0,01$  F=675,091 R2= 0,641 Dependent variable: Organizational Identification (Tolerance Values: 1; VIF: 1; DURBIN WATSON: 1,813)

According to the results of the regression analysis in Table 5, the model, in which servant leadership was the independent variable while organizational identification was dependent variable, is statistically significant ( $R^2 = 0,641$ ;  $F(1,378) = 675,091$ ;  $p < 0,01$ ). It can be seen that the servant leadership, which is the explanatory variable in the model, explains 64.1 % of the variance in organizational

identification, which is the dependent variable. According to the research findings, it is determined that servant leadership ( $\beta = 0,801$ ;  $p < 0.01$ ) has a positive and significant effect on organizational identification. Therefore, hypothesis **H1** is supported.

Simple linear regression analysis was conducted to test the hypotheses regarding the relationship between the sub-dimensions of servant leadership and organizational identification and the results are given in Table 6.

**Table 6: Results of Regression Analysis Concerning Effects of Sub-Dimensions of Servant Leadership on Organizational Identification**

Coefficients	Non-standardized coefficients		Standardized coefficients	t	p
	$\beta$	Std. Error	$\beta$		
Constant	,152	,205		0,744	,458
Empowerment	,371	,053	,361	6,947	,000
Standing Back	,083	,050	,074	1,659	,098
Accountability	,020	,038	,020	,518	,605
Forgiveness	,042	,038	,038	1,103	,271
Courage	-,123	,033	-,119	-3,714	,000
Authenticity	,180	,056	,156	3,231	,001
Humility	,128	,062	,109	2,080	,038
Stewardship	,310	,053	,262	5,811	,000

*p < 0,01 F=102,985 R<sup>2</sup>= 0,683 Dependent Variable: Organizational Identification; Tolerance Values: 0,311;0,423;0,57;0,712;0,822;0,361;0,306;0,413)*

According to the results of the regression analysis in Table 6, the model, in which the sub-dimensions of servant leadership were independent variable whereas organizational identification was dependent variable, is statistically significant ( $R^2 = 0,683$ ;  $F(8;378) = 102,985$ ;  $p < 0.01$ ). It is seen that sub-dimensions of servant leadership perceptions, which were explanatory variables in the model, explained 68.3 % of the variance in organizational identification, which was the dependent variable. According to the findings of the study, from the sub-dimensions of servant leadership, empowerment ( $\beta = 0,361$ ;  $p < 0.01$ ); authenticity ( $\beta = 0,156$ ;  $p < 0.01$ ); humility ( $\beta = 0,109$ ;  $p < 0.01$ ); stewardship ( $\beta = 0,262$ ;  $p < 0.01$ ) had a positive and significant effect on organizational identification. Therefore, hypotheses **H1a**, **H1f**, **H1g**, and **H1h** are supported. However, it can be seen that standing back ( $\beta = 0,074$ ;  $p > 0.01$ ), accountability ( $\beta = 0,020$ ;  $p > 0.01$ ) and forgiveness ( $\beta = 0,038$ ;  $p > 0.01$ ) had a positive but not a significant effect on organizational identification. Therefore, hypotheses **H1b**, **H1c**, and **H1d** are not supported. In addition, it is observed that courage ( $\beta = -0,119$ ;  $p < 0.01$ ) had a negative but significant effect on organizational identification. Therefore, hypothesis **H1e** is not supported.

## CONCLUSION

The importance of the effects of servant leadership perceptions on organizational identification increased in recent years have been studied conceptually and empirically in this research. Because the characteristics of servant leadership lead to many positive organizational outcomes, including organizational identification, in employees. For this reason, a simple linear regression analysis was carried out to the accommodation enterprises' employees in Konya and its districts, which is a sample of the research to analyse the effect of the employees' perceptions of servant leadership on organizational identification. According to the results of regression analysis, between the servant leadership perception and organisational identification, there is a positive and significant relationship. To compare the findings

obtained in this study with the previous studies, deep literature review has been carried out. Some of them are as follows. Ateş (2015) found a positive relationship between servant leadership and organizational identification in his study performed by employees of an electronics company. In a study of Vondey (2010), applied to industry workers in USA, found that servant leadership behaviour partially predicts organizational citizenship behaviour, and that organizational identification partially alleviates the relationship between servant leadership and organizational citizenship behaviour. Dierendonck and Nuijten (2011) found a positive relationship between organizational commitment and servant leadership in their study; Çalışkan et al. (2013); Zhang et al. (2012) and Baytok and Ergen (2013) studies determined a positive relationship between servant leadership and organizational identification. Consequently, the results of these studies are supportive with the findings of this study.

According to the findings of regression analysis revealing the relationship between empowerment and organizational identification from the sub-dimensions of servant leadership perception, empowerment had a positive and significant effect on organizational identification. According to the findings of regression analysis revealing the relationship between authenticity and organizational identification from the sub-dimensions of servant leadership perception, authenticity had a positive and significant effect on organizational identification. According to the findings of regression analysis revealing the relationship between humility and organizational identification from the sub-dimensions of servant leadership perception, humility had a positive and significant effect on organizational identification. According to the findings of the regression analysis revealing the relationship between stewardship and organizational identification from the sub-dimensions of servant leadership perception, stewardship had a positive and significant influence on organizational identification. According to the findings of regression analysis revealing the relationship between courage and organizational identification from the sub-dimensions of servant leadership perception, courage had a negative but significant effect on organizational identification. This study is unique in looking at the effects of subdimensions of servant leadership on organisation identification, the results cannot be compared. However, the following conclusions can be drawn about the findings.

1. It became evident that standing back dimension of servant leadership among the staff of accommodation enterprises had no significant effect on their organisational identification. However, standing back dimension's leading to internal motivation in employees, Hackman and Oldham mentioned that the dimension should have an immediate effect on the internal and external motivations of employees. At the same time, the accountability dimension of servant leadership has no decisive positive contribution on organizational identification. However, the accountability of the manager and the responsibility of the employees to their jobs they are doing lead to harmony with the elements of Hackman and Oldham's five business features model. These features include factors such as independence, participation in work, responsibility, creativity, opportunities to use one's skills and competences, and satisfactory feedback on one's performance (Mottaz, 1985: 366). Because of these shortcomings, it is necessary for the managers to determine the training requirements for the standing back and accountability, or to select the managers who have the characteristics of standing back and accountability in the recruitment / promotion stage in the sector.

2. The forgiveness dimension of servant leadership has no decisive positive contribution on organizational identification in the respect of accommodation enterprises in Konya. However, it is very important that the servant leaders are people who are tolerant to people and accept that people can be weak and make mistakes. If managers with these characteristics are desired, their training requirements for forgiveness should be identified or highly skilled managers with forgiveness characteristics should be selected in the employment / promotion stage. Consequently, one of the basic requirements for being people-oriented and creating positive impacts on both organizational outcomes and employees is the forgiveness that the leader should have and this will lead to positive organizational behaviour. When

managers have empathic perspectives, it can be beneficial both for himself/herself or the organisational climate so that he/she can tolerate and manage the differences.

3. In terms of accommodation enterprises covered in this study, the dimension of authenticity among the characteristics of servant leadership, appears to have a positive and significant impact on organizational identification. In this case, it can be argued that the managers in this sector are fully aware of their own feelings, understand and manage their feelings effectively.

4. Another remarkable result show that the dimension of courage in this study has a significant but negative effect on organizational identification. It can be a problem that the dimension of courage negatively affects the organizational identification of the employees in the accommodation enterprises. Because there is a high risk of unexpected situations in these enterprises. Because the service provided includes activities such as food and beverage, entertainment and recreation, as well as hosting people from different cultures and characteristics, there is also a possibility of unfortunate situations. Because, the nature of the product in service sector is intangible, it is impossible to stock them. This makes it more important for managers to intervene and take risks. In this respect, Hackman and Oldham's model is expected to have a positive effect of courage dimension on challenging feature of jobs and it is an inevitable consequence that the dimension of courage in such enterprises is not an effective variable in the positive direction on organizational identification. For this reason, it is necessary that the dimension of the courage in the enterprises included in this study should be improved by determining the negative aspects in terms of the employees.

5. On the other hand, the humility nature of the managers of the accommodation enterprises is that they have an influence on the employees to get positive feedback. The fact that the dimension of humility in the research has a significant and positive effect on organizational identification supports this situation. Especially, stewardship and empowerment factors among all findings have a positive effect on organizational identification, which supports this situation. According to this, empowerment implementations on the employees of the accommodation enterprises, importance of the talents and personal development of the employees, the goals being set out for the whole society and the quality of the outcomes and managers responsibility distribution accordingly, as a result of the servant leadership, internal and external motivations of employees (such as supervisory support) will be positively affected.

In addition to individual works, having the team activities indicates that accommodation enterprises are also team-oriented businesses. Because the most important features of the teams are the participant leadership, the ability of the team members to have a common responsibility awareness, high communication and as well as managers' self-sufficiency and self-definition. Especially in this situation, quality of service becomes decisive for labour-oriented accommodation enterprises. Because team members' compliance with each other will also be reflected in the service provided by employees (Ashforth and Mael 1989: 21-22). In this context, it is getting more and more important for these enterprises to have right leaders and leader characteristics, and the efforts in this direction are getting necessary.

## REFERENCES

- AKBABA A., ERENLER, E. (2008). Otel İşletmelerinde Yöneticilerin Liderlik Yönelimleri ve İşletme Performansı İlişkisi, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 19 (1), 21-36.
- ALTUNIŞIK, R., COŞKUN R., BAYRAKTAROĞLU S., YILDIRIM, E. (2007). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı, 6. Baskı, Sakarya Yayıncılık: Ankara.
- ANDERSEN, J. (2008). The Writings of Robert K. Greenleaf: An Interpretive Analysis and the Future of Servant Leadership, *Servant Leadership Research Roundtable*, [https://www.regent.edu/acad/global/publications/sl\\_proceedings/2008/anderson.pdf](https://www.regent.edu/acad/global/publications/sl_proceedings/2008/anderson.pdf).
- ASHFORTH B.E, MAEL, F. (1989). Social Identity Theory and Organization, *Academy of Management Review*, 14 (1), 20-39.
- ASHFORTH, B. E., HARRISON, S. H., CORLEY, K. G. (2008). Identification in Organizations: An Examination of Four Fundamental Questions, *Journal of Management*, (34), 325-374.
- ASLAN Ş., ÖZATA, M. (2011). Sağlık Çalışanlarında Hizmetkâr Liderlik: Dennis Winston Ve Dennis Bocernea Hizmetkâr Liderlik Ölçeklerinin Geçerlik ve Güvenirlik Araştırması, *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim Ve Ekonomi*, 18 (1), 139-154.
- ATEŞ, F. M. (2015). Hizmetkâr Liderlik ve Örgütsel Adaletin Örgütsel Özdeşleşmeye Etkisinde Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(3).
- BAKAN, İ., DOĞAN, İ. F. (2012). Hizmetkâr liderlik, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2 (2), 1-12.
- BARBUTO, J., WHEELER, D. (2006). Barbuto Scale Development and Construct Clarification of Servant Leadership, *Published in Group & Organization Management*, 31 (3), 300-326.
- BAYTOK, A., ERGEN F. (2013). Hizmetkâr Liderliğin Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkisi: İstanbul ve Afyonkarahisar'daki Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5 (4), 105-132.
- BOYUM, G. (2006). The Historical and Philosophical Influences on Greenleaf's Concept of Servant Leadership: Setting the Stage for Scientific Theory Building, *Servant Leadership Research Roundtable*, 1-12.
- BROWN, S. S., BRYANT, P. (2015). Getting to Know the Elephant: A Call to Advance Servant Leadership through Construct Consensus, Empirical Evidence, and Multilevel Theoretical Development, *Servant Leadership: Theory and Practice*, 2 (1), 10-35.
- BROWNELL, J. (2010). Leadership in the Service of Hospitality, *Cornell Hospitality Quarterly*, 21 (3), 363-378.
- CHI C.G., QU, H. (2008). Examining The Structural Relationships Of Destination İmage, Tourist Satisfaction And Destination Loyalty: An İntegrated Approach, *Tourism Management*, 29 (4).
- COHEN, W. A. (2010). Drucker ve Liderlik Modern Yöneticiliğin Ustasından Yeni Dersler (Çeviren: Ümit Şensoy), İstanbul: Optimist Yayınları.
- ÇALIŞKAN, S.C., ÜRÜ SANI, O. , ATAN, Ö., YOZGAT, U. (2013). Hizmetkâr Liderliğin İş-Aile Zenginleşmesi Üzerindeki Etkisinde Kapsamlı Bir Model Geliştirme Arayışları: Örgütle Özdeşleşme Ve Pozitif Psikolojik Kaynakların Bu Etkileşimde Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma, *21.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, 299-303.
- DANNHAUSER, Z. (2007). Can the Positive Impact of Servant Leaders be associated with Behaviors Paralleling Followers' Success?, *Servant Leadership Research Roundtable*.
- DENNIS, R. S, BOCARNEA, M. (2005). Development of the servant leadership assessment instrument, *Leadership & Organization Development Journal*, 26 (8), 600-615.
- DIERENDONCK, V. D., NUIJTEN, I. (2011). The Servant Leadership Survey: Development of a Multidimensional Measure, *Journal of Business Psychology*, 26 (3), 249-267.
- DIERENDONCK, V. D. (2011). Servant Leadership: A Review and Synthesis, *Journal of Management*, 37 (4), 1228-1261.
- DUTTON, J. E., DUKERICH, J. M., HARQUAIL, C. V. (1994). Organizational images and member identification, *Administrative Science Quarterly*, 39, 239-263.
- DUYAN, E. C., DIERENDONCK, V. D. (2014). Hizmetkâr Liderliği Anlamak: Teoriden Ampirik Araştırmaya Doğru, *Sosyoloji Konferansları Dergisi (Istanbul Journal of Sociological Studies)*, (49), 1-32.

- EHRHART, M. G. (2004). Leadership and Procedural Justice Climate as Antecedents of Unit-Level Organizational Citizenship Behaviour, *Personnel Psychology*, 57, 61-94.
- ERKUTLU, H., CHAFRA, J. (2015). Servant Leadership and Voice Behavior in Higher Education, *Yükseköğretimde Hizmetkâr Liderlik ve Dile Getirme Davranışı*, Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi (H. U. Journal of Education), 30 (4), 29-41.
- FOREMAN, P., WHETTEN, D. A. (2002). Member's Identification with Multiple-Identity Organizations, *Organization Science*, 13 (6), 618-635.
- GAUTAM, T., DICK, R. V., WAGNER, U. (2004). Organizational Identification And Organizational Commitment: Distinct Aspects Of Two Related Concepts, *Asian Journal of Social Psychology*, (7), 301-315.
- GREENLEAF, R. K. (1970). *The Servant As Leader*, Center for Applied Studies.
- GREENLEAF, R. K. (1980). *Servant Retrospect&Prospect*, Center for Applied Studies. Peterborough, N.H.
- HE, H., BROWN, A. D. (2013). *Organizational Identity And Organizational Identification: A Review Of The Literature And Suggestions For The Future Research*, Sage Journals, [http://opus.bath.ac.uk/35147/1/Brown\\_Group\\_and\\_Organization\\_Management\\_2013\\_38\\_1\\_3.pdf](http://opus.bath.ac.uk/35147/1/Brown_Group_and_Organization_Management_2013_38_1_3.pdf)
- HESSE, H. (2016). (Çev. Zehra Aksu Yılmaz), *Doğu Yolculuğu*, Can Sanat Yayınları A.Ş.
- KEITH, K. M. (2017). Definition of Servant Leadership, <http://toservefirst.com/definiton-of-servant-leadership.html>.
- KOFMAN, F., SENGE, P. M. (1993). Communities of Commitment: The Heart of Learning Organizations, *Organizational Dynamics*, 22 (2), 5-23.
- LAUB, J. A. (1999). *Assessing the Servant Organization Development of the Servant Organizational Leadership Assessment (SOLA) Instrument*, A Dissertation Submitted to the Graduate Faculty at Florida Atlantic University in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor Of Education, Boca Raton, Florida.
- LAUB, J. (2003). *From Paternalism to the Servant Organization: Expanding the Organizational Leadership Assessment (OLA) Model*, Servant Leadership Research Roundtable.
- LIDEN, R. C., WAYNE, S.J., ZHAO, H., HENDERSON, D. (2008). Servant Leadership: Development Of A Multidimensional Measure And Multi-level Assessment, *The Leadership Quarterly*, 19, 161-177.
- MAEL, F., ASHFORTH B. E. (1992). Alumni And Their Alma Mater: A Partial Test Of The Reformulated Model Of Organizational Identification, *Journal of Organizational Behavior*, 13, 103-123.
- MAEL, F. A., TETRICK L. E. (1992). Identifying Organizational Identification, *Educational and Psychological Measurement*, 52, 813-822.
- MAYER, D. M., BARDES, M., PICCOLO, R. F. (2008). Do servant-leaders help satisfy follower needs? An organizationanl justice perspective, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Psychology Press, 17 (2), 180-197.
- MOTTAZ, C. (1985). The Relative Importance Of Intrinsic And Extrinsic Rewards As Determinants Of Work Satisfaction, *The Sociological Quartely*, Official Journal Of Midwest Sociological Society, 26 (3).
- PAGE, D., WONG, P. (2000). A Conceptual Framework For Measuring Servant Leadership, In S. Adjibolooso (Ed.), *The Human Factor In Shaping The Course Of History And Development*, American University Press.
- PATTERSON, K. (2003). *Servant Leadership: A Theoretical Model*, School of Leadership Regent University.
- PREISS, R. W. (2014). *Conceptualizing and Measuring Servant Leadership: General Measure of SL* (Ehrhart, 2004). Viterbo University's Servant Leadership Blog. <https://viterboservantleadership.wordpress.com/2014/07/02/conceptualizing-and-measuring-servant-leadership-general-measure-of-sl-ehrhart-2004/>
- RUSSEL, ROBERT F, STONE GREGORY A. (2002). A Review Of Servant Leadership Attributes: Developing A Practical Model, *Leadership & Organization Development Journal*, 23 (3), 145-157.
- SENDJAYA, S. (2015). *Personal and Organizational Excellence Through Servant Leadership*, Springer.
- SPEARS, L. S. (2004). *Prescription For Organizational Health Servant Leadership*, <http://www.spearscenter.org/docs2010/PrescriptionforOrganizationalHealth-Spears2004.pdf>.

- SPEARS, L. S. (2010). The Journal of Virtues & Leadership, School of Global Leadership & Entrepreneurship, Regent University, 1 (1), 25-30.
- TAŞKIRAN, E. (2006). Otel İşletmelerinde Çalışan Yöneticilerin Liderlik Yönelimleri: İstanbul'daki Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 17 (2), 169-183.
- TEKİN, N. V. (2009). İstatistiğe Giriş, (2. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.
- TOKGÖZ, E., SEYMEN AYTEMİZ, O. (2013). Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Bir Devlet Hastanesinde Araştırma, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 10 (39).
- TÜZÜN KALEMCI, İ. (2006). Örgütsel Güven, Örgütsel Kimlik ve Örgütsel Özdeşleşme İlişkisi; Uygulamalı Bir Çalışma, Doktora Tezi (Yayınlanmamış), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- ÜRÜ SANI, O., ÇALIŞKAN, C., ATAN, Ö., YOZGAT, U. (2013). Öğretim Üyelerinin Hizmetkâr Liderlik Davranışları Ve Ardılları Üzerine Bir Araştırma, *Ege Akademik Bakış*, 13, 63-82.
- VONDEY, M. (2010). The Relationships among Servant Leadership, Organizational Citizenship Behavior, Person-Organization Fit and Organizational Identification, *International Journal of Leadership Studies*, 6 (1).
- WADDELL, J. T. (2006). Servant Leadership, Servant Leadership Research Roundtable August, [https://www.regent.edu/acad/global/publications/sl\\_proceedings/2006/waddell.pdf](https://www.regent.edu/acad/global/publications/sl_proceedings/2006/waddell.pdf)
- WALLACE, R. J. (2007). Servant Leadership: A Worldview Perspective, *International Journal of Leadership Studies*, School of Global Leadership & EN.
- WASHINGTON, R. R., SUTTON, C. D., FEILD, H. S. (2006). Individual Differences In Servant Leadership: The Roles Of Values And Personality, *Leadership & Organization Development Journal*, 27 (8), 700-716.
- WESTERBEEK, H., SMITH, A. (2005). Business Leadership and the Lessons from Sport (1. Edition). Softcover Reprint Of The Hardcover.
- WINSTON, B. (2003). Extending Patterson's Servant Leadership Model: Explaining How Leaders and Followers Interact in a Circular Model, Servant Leadership Research Roundtable, August.
- WONG, P. T. DAVEY, D. (2007). Best Practices in Servant Leadership, Servant Leadership Research Roundtable, July.
- ZHANG, H., KWAN, H. K., EVERETT, Q., JIAN, Z. (2012). Servant Leadership, Organizational Identification, And Work-Family Enrichment: The Moderating Role Of Work Climate For Sharing Family Concerns, *Human Resource Management*, 51 (5), 747-768.
- MINISTRY OF CULTURE AND TOURISM OF TURKEY, <http://www.kultur.gov.tr>, 21.03.2017.
- WTTC, Travel & Tourism Economic Impact 2017 Turkey <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries/2017/turkey2017.pdf>, Erişim Tarihi: 12.10.2017.



*Araştırma Makalesi/Research Article*

**MOBİLYA SEKTÖRÜNDE SATIŞ SONRASI HİZMETLERİN  
ÜRÜNLERİN DEĞER ALGILARI ÜZERİNE ETKİSİ:  
BURSA İLİ İNEGÖL İLÇESİNDE BİR ALAN ARAŞTIRMASI<sup>1</sup>**

***THE IMPACT OF AFTER SALE SERVICES ON PRODUCT'S PERCEIVED VALUE IN FURNITURE  
SECTOR: A FIELD STUDY IN İNEGÖL/BURSA***

**Mehmet CIRANOĞLU**

Arş. Gör. Dr., Uludağ Üniversitesi İnegöl İşletme Fakültesi, ciranoglu@uludag.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-7798-7099>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 27.04.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 11.09.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.419239**

**Öz**

Bu çalışmada, dayanıklı tükettim malları içinde ilk akla gelen ürün gruplarından biri olan mobilya grubu için tüketicilerin almış oldukları satış sonrası hizmetlerin yine tüketicilerin almış oldukları üründen duydukları memnuniyeti ne yönde ve ne derecede etkilediğinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Bursa ili İnegöl ilçesinde daha önce mobilya satın almış olan tüketicilerden, Beşli Likert Ölçeğiyle hazırlanmış sorulardan oluşan bir anket kullanılarak veri toplanmıştır. Satış sonrası hizmetlerden duydukları memnuniyet ve değer algılarına dönük toplanan veriler Yapısal Eşitlik Modeli kullanılarak ele alınmış ve satış sonrası hizmetlerin tüketicilerin ürünle ilgili değer algılarına olan etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmada cevabı aranan sorular; mobilya sektöründe tüketicilerin satış sonrası hizmetlerden duyduğu memnuniyetin, almış oldukları ürünle ilgili değer algılarının olumlu yönde etkileyip etkilemediği, bununla beraber algılanan değerinin alt boyutları olan kalite değeri, parasal değer, duygusal değer ve sosyal değer algılarının olumlu yönde, ayrı ayrı, etkileyip etkilemediğidir. Yapılan analizler sonucunda AMOS programı kullanılarak elde edilmiş olan p ve t değerlerinden faydalanılmış ve model içindeki beş hipotezin de desteklendiği görülmüştür. Buna göre etkinin yönü itibarıyla, SSH memnuniyeti değer algısını (tüm boyutlarıyla birlikte) olumlu etkilemektedir. Etkinin kuvveti itibarıyla ise; en çok toplam algılanan değeri, alt boyutları olarak da; sırasıyla kalite değerini, duygusal değeri, parasal değeri ve sosyal değeri olumlu yönde etkilemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Satış sonrası hizmet, Algılanan değer, Müşteri memnuniyeti.

**Abstract**

In this study, it was aimed to measure the effect of consumers' satisfaction level from the after sales services to products' perceived value for the furniture group, which is one of the first product groups that come to mind in durable consumer goods. For the study, considering the benefit of the research results for the field research, Inegol district of Bursa province, which is one of the most developed regions of the furniture sector, has been chosen. Data were collected from the consumers in here by using a questionnaire consisting of questions with five point Likert Scale about the furniture they had bought before. The collected data for satisfaction from after sales services and products' perceived value are analyzed using Structural Equation Model and the effects of after sales services on the perceived value of the products have been revealed. As a result of the analyzes made, the constructed model was tested and the p and t values obtained using the AMOS program were utilized for each of the hypothesized hypotheses. Accordingly, it is seen that five hypotheses are supported in the model. These results mean that all hypotheses that were unfolded at the beginning of the study are supported. As a result, the perceived value and its sub-dimensions, quality value, monetary value, social value and emotional value dimension, are positively affected by the level of satisfaction from after-sales service at varying levels.

**Keywords:** After sale service, Perceived value, Consumer satisfaction.

<sup>1</sup> Bu çalışma, 20 Nisan 2018 tarihinde 5. Uluslararası Sosyal Bilimler ve Eğitim Araştırmaları Konferansında sunulan "Mobilya Sektöründe Satış Sonrası Hizmetlerin Ürünlerin Değer Algıları Üzerine Etkisi Ve Bursa İli İnegöl İlçesinde Bir Alan Araştırması" başlıklı yalnızca özeti yayımlanmış olan bildirinin genişletilmiş halidir.

**EXTENDED SUMMARY**

In today's competition conditions, in order to protect the existing market shares and gain new markets by increasing the products' perceived value, companies give more importance to after sale services in addition to design, production, and sales of products. In this study, it was investigated the satisfaction from the after sale-services and the effect on the perceived value of consumers related to the product, by taking these efforts from the enterprises. Companies in today's highly competitive market conditions, give more importance to after sale services in addition to design, production, and sales of products according to needs and wants of customers besides to maintain market shares in order to gain new markets. In this study, the effect of satisfaction on after-sale services on the products' perceived value was studied. Furniture sector was chosen for this study because furniture sector is one of the sectors where after-sales services are most important along with Durable Consumer Goods Sector, electronics and automotive. Considering the benefit of the research results for the field research, İnegöl district of Bursa province, which is one of the most developed regions of the furniture sector, has been chosen. Data were collected from 241 consumers using a questionnaire consisting of questions with five point Likert Scale about the furniture they had bought before. The collected data for satisfaction from after sales services and products' perceived value are analyzed using Structural Equation Model and the effects of after sales services on the perceived value of the products have been revealed.

The questions asked in the survey are whether the consumers' satisfaction with after-sales services that they had been taken for their products affect the consumers' perceived value for the product positively or not. At the same time, whether the consumers' satisfaction level affect the sub-dimensions of perceived value; perceived quality value, perceived monetary value, perceived emotional value and perceived social value positively or not, in the furniture sector. As a result of the analyzes made, it was first found that each of the expressions took a factor load above 0.5 in the relevant factor. Also, In the confirmatory factor analysis, which was done via Structural Equation Model, the goodness of fit values obtained with respect to the measurement power of the expressions in the questionnaire were at acceptable levels. In this way, we have proven the validity of our scale. After that the reliability of the original scale was examined and the Cronbach's Alpha coefficient for whole scale and separately for all factors and expressions was above the reliable indicator of 0.7. Finally, the constructed model was tested and the p and t values obtained using the AMOS program were utilized for each of the hypothesized hypotheses. Hypotheses that are less than 0.05 at p values, greater than 1.96 at t values and true to the expected direction of the relationship are accepted as supported hypotheses. Accordingly, it is seen that 5 hypotheses are supported in the model. These results mean that all hypotheses that were unfolded at the beginning of the study are supported. As a result, the perceived value and its sub-dimensions, quality value, monetary value, social value and emotional value dimension, are positively affected by the level of satisfaction from after-sales service at varying levels. A number of definitions and suggestions have been made for the sector and researchers on this result obtained in our work.

## GİRİŞ

İşletmeler arasında giderek artan rekabet, işletmeleri, ürün veya hizmet üreten birimler olmanın ötesinde tanımlamayı zorunlu hale getirmektedir. İşletmelerin pazar paylarını korumak ve artırmak için 'değer üreten' birimler olduklarının farkına varmaları ve kalite, müşteri memnuniyeti gibi kavramları öncelikleri arasına almaları gerekmektedir. Bu bilinçten doğan gereklilikler sektörden sektöre, işletmeden işletmeye farklılık göstermekle birlikte nihai amaç rekabette öne çıkmak ve orada kalmaktır.

Rekabet başarısı, benzer özelliklere sahip ürünleri, daha düşük fiyatlarla sunmaya ya da rakip ürünlerden daha kaliteli ve özellikli ürünleri benzer fiyatlarla sunmaya bağlıdır. Bir işletme, rekabette sözü geçen avantajı yakalayabilmek için örneğin, satış öncesi ile ilgili yeni bir pazarlama stratejisi geliştirebilir, üretime dönük olarak yeni bir teknoloji kullanabilir veya satış sonrası hizmetlere yoğunlaşabilir. Her ne kadar bazı sektörlerde bu avantaj ancak teknoloji, yeni iş modeli, nitelikli personel vs. unsurlarla sağlanabilir olsa da özellikle dayanıklı tüketim malları için satış sonrası hizmetler en önemli hususlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Kalkan ve Yarimoğlu, 2016, s. 66).

Otomotiv, beyaz eşya gibi sektörlerle birlikte, satış sonrası hizmetlerin ilk akla geldiği sektörlerden birisi de mobilya sektörüdür. Bu sektörde hem iç piyasada rekabet etmek hem de dış pazarlarda varlık gösterebilmek için tasarım ve kalite konusu oldukça önemlidir (Yalçın, 2005, s. 4). Bu bağlamda işletmelerin sattıkları mobilyaların müşterileri tarafından nasıl algılandıkları oldukça önem arz etmektedir. Literatürde 'algılanan değer' olarak ifade edilen (Zeithaml, 1988, s. 3) bu durumu, mobilya sektöründe, küresel rekabette öncelikli olarak üretimin kalitesi, tasarım gibi hususlar etkilerken özellikle iç pazarda tasarımın yanında fonksiyonel ürün, satış sonrası hizmetler gibi hususlar etkilemektedir (Ratnasingam, Yoon ve Ioras, 2013, s. 890).

Öyle ise mobilya sektörü özelinde Satış Sonrası Hizmetlerin (SSH) ürünün algılanan değerini ne yönde ve ne kadar etkilediğini tespit edebilmek mobilya işletmelerinin iç piyasada yakalayabilecekleri avantaja katkı sağlama açısından önemlidir.

## 1. LİTERATÜR ÖZETİ

### 1.1. Satış Sonrası Hizmet (SSH)

Günümüzde bilgi birikimi ve teknolojik yeniliklerin gelişimi ile rakip markalar arasındaki farklılıkların giderek azalması ve buna bağlı olarak müşteriyi tatmin etme, pazar payını artırma gibi gerekçelerle satış sonrası hizmetler, kalite ve fiyat gibi bir farklılaşma aracı olarak görülmektedir (Murthy, Solem ve Roren, 2004, s. 110).

"Satış sonrası hizmetler, satış işlemi tamamlandıktan sonra, satışın devamını sağlamak amacıyla satın alınan ürünün kurulumu, tamiri, bakımı, onarımı, iyileştirilmesi, garantisi, kullanımının gösterilmesi, yedek parçasının sağlanması ile tüketicinin eğitimi ve şikâyetleri ile ilgilenilmesi gibi çabaları kapsayan faaliyetlerdir" (Özgören, 2014, s. 2).

Konuyla ilgili araştırmalar göstermektedir ki; satış sonrası hizmet kalitesini geliştirmek rekabet avantajı elde etmede çok önemlidir. Başka bir deyişle, bugünün rekabet anlayışı içinde müşteri tarafından iyi algılanan bir ürün üretilmeli fakat bu yeterli görülmemelidir (Barnes, 1993, s. 45). Ürünü tamamlayan hizmetler öne çıkmakta ve bu sebeple işletmeler, satışlarını artırmak için satış ve hizmet sunumlarını bütünleştirmeye çalışmaktadır. Üründen ziyade değer yaratarak tüketicileriyle sadakate dayalı ilişkiler yaratmak isteyen işletmelerde hedef, tüketicilerin işletmenin sağladığı tamamlayıcı değeri anlamalarını sağlamaktır (Peeling, 2004, s. 54). Bu kapsamda özellikle belirli ürün/ sektörlerde satış sonrası hizmetler ayrı bir öneme sahiptirler. Genelde dayanıklı tüketim mallarında önem arz eden satış sonrası hizmetler, özelde mobilya sektöründe önemli bir rekabet avantajı sağlayan tamamlayıcı kanal olarak karşımıza çıkmaktadır.

Özellikle mobilya ve benzeri ürünlerin söz konusu olduğu sektörlerde tüketiciler, mal ve hizmet satanlar karşısında güçsüzdür; bilgi, deneyim ve ekonomik yönlerden satıcı ile yarışamayacak durumdadır. Dolayısıyla ilişkinin zayıf tarafını oluştururlar. Buna karşılık mal ve hizmet satanlar güçlü konumları nedeniyle tek yanlı belirledikleri ve dayattıkları koşulları, tüketicilere kabul ettirebilecek durumdadırlar. Bu açıdan tüketiciler sosyal yönden zayıf taraf olarak kabul edilirler ve hukuki olarak korunurlar (Koral, 2011, s. 24).

4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanununun 15 ve 31 inci maddelerine dayanılarak hazırlanan, “Sanayi Mallarının Satış Sonrası Hizmetleri Hakkında Tebliğ Taslağı”nın 5. Maddesinde satış sonrası hizmet verilmesi gereken mal grupları listelenerek bunların kullanım ömürleri boyunca SSH verilmesinin zorunlu olduğundan bahsedilir (Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, 2013).

### **1.2. Mobilya Sektörü ve Mobilya Sektöründe Satış Sonrası Hizmetler**

Mobilya sektörü, gerek ana sanayisi gerekse yan sanayisi ile birlikte yılda 437 milyar dolarlık değer üreten bir sektördür. Dünyada, son on yılda üretimin ikiye katlandığı sektörde, üretimin 150 milyar dolarlık kısmı üretimin gerçekleştiği ülkelerde tüketiciye sunulurken, 70 milyar doları aşan kısmı ise uluslararası ticarete konu olmaktadır (İTISO, 2017, s. 40).

Türkiye’de ise mobilya sektörü hızlı gelişen sektörlerden biri olarak görülmektedir. Gerek kurulan tesisler, gerek yakalanan üretim standardı ve gerek organize edilmiş bayilik teşkilatlarıyla dünyaya ürün satar bir pozisyona ulaşılmıştır. Sektör giderek ürünlerini geliştirmekte ve çeşitliliğini artırmaktadır. Pazarın ve/veya hammaddenin yoğunlaştığı bölgelerde toplanmış olan sektör, SGK verilerine göre, 20.867 işletme ile imalat sanayi içinde dördüncü, İstihdam açısından ise 165.118 kişi ile yedinci sırada yer almaktadır. Sektör faaliyetlerinin ülke içinde en çok yoğunlaştığı iller sırasıyla; İstanbul, Kayseri, Bursa, Ankara ve İzmir’dir. Bunun dışında Bolu, Sakarya, Zonguldak, Trabzon, Antalya gibi illerde de mobilya üretimi yapılmaktadır. Mobilya üretiminin yoğunlaştığı önemli bölgelerden biri olan ve çalışmamızın alan araştırmasını gerçekleştirdiğimiz Bursa-İnegöl Bölgesi, sektörün ihracat dağılımında Kayseri ve İstanbul’un ardından üçüncü sıradadır. Bölgenin ihracat rakamları, Bursa-İnegöl’ün mobilyada önemli uluslararası merkez olma yolunda olduğunu göstermektedir (İTISO, 2017, ss. 47-50).

Mobilya, hemen hemen bütün dayanıklı tüketim malları gibi seyrek ve yüksek fiyatla alınan bir üründür. Bu tür mallar için mobilya sektöründe de müşteri tatmini sağlamak, müşteri sadakati oluşturmak ve tüketicinin kararını etkileyebilmek için fiyat ve kalite dışında farklı bir üstünlük yöntemi olarak, zaten uzun olan ürün ömrünün mümkün olduğunca uzatılabilmesi önemlidir. Bu da, tüketicilerin, ürünü en baştan kurula uygun kullanması ve karşılaşılan problemleri doğru bir şekilde çözüme kavuşturmaları ile mümkündür (Akyüz, 1998; Anadolu, 2007; İnal ve Toksarı, 2012).

Bu kapsamda, ürün ve sektör göz önüne alındığında, akla gelen öncelikli alan satış sonrası hizmetler olmaktadır. Mobilya sektörü için bakıldığında, en sık alınan temel satış sonrası hizmetler; nakliye, montaj ve garanti hizmetidir (Türedi, 2010, s. 30) ve çalışmamızda da SSH memnuniyet düzeyi bu 3 faaliyetten duyulan memnuniyet düzeyleri sorularak ölçülmüştür. Maliyet ve tasarım gibi konularda rakipleriyle yarışan işletmeler, günümüzde giderek bu hizmetlerde ayırt edicilik kazanma çabalarına girişmektedirler.

### **1.3. Algılanan Değer**

1990’lı yıllardan itibaren hizmet pazarlamasıyla ilgili yapılan çalışmalarda ortaya çıkmış ve üzerine birçok çalışma yapılmış kavramlardan biri de ‘algılanan değer’ kavramıdır (Sinha ve DeSarbo, 1998, s. 13).

Konuyla ilgili ilk çalışmaları yapan yazarlardan birisi olan Zeithaml (1988, s. 5), algılanan değeri, “verilenle alınan arasındaki farkın karşılaştırılmasıyla ortaya çıkan bir kavram” olarak tanımlamaktadır. Sweeney ve arkadaşlarının (1999, s. 81) tanımında ise algılanan değer, “kalite ve fiyat arasındaki denge” olarak ifade edilmektedir. Beneke ve arkadaşlarına göre ise (2013, s. 221); “belirli bir mal ya da hizmetin etraflıca bir zihinsel değerlendirilmesi” olarak tanımlamaktadır. Şimşek ve Noyan (2009, s. 128) ise bu tür

tanımlardan yola çıkarak yapmış oldukları güncel bir tanımda, algılanan değeri, “müşterilerin satın alma sonrasında mal ve hizmetlerin kalitesine göre fiyatı ve ödenen fiyata göre kalitesi hakkında yaptığı değerlendirmeleri içeren bir kavram” olarak değerlendirmektedirler. Söz konusu tanımlardan yola çıkılarak; tüketiciler, aldıkları ürünü ödedikleri ücret – harcadıkları zaman paritesi içinde değerlendirmekte ve ürünün maliyetine karşın faydalarını göz önünde bulundurmaktadırlar. Dolayısıyla, tüketiciler nezdinde, satın alma eyleminden sonra oluşacak herhangi bir fayda ya da maliyet artışı, mal ya da hizmetin algılanan değerini de artırmakta ya da azaltmaktadır tespiti yapılabilir. (Şimşek ve Noyan, 2009, s. 128).

Şüphesiz, algılanan yararların, algılanan maliyetlerden daha çok olması, algılanan değerın yüksek olması anlamına gelmektedir (Dursun ve Çerçi, 2015, s. 4). Literatürde sıklıkla ifade edildiği gibi, bir işletmenin pazar payını artırabilmek için tüketicilerin üründen, markadan ya da firmadan algıladığı değeri artırması gerekmektedir (Parasuraman, 1997; Petrick, 2004; Sinha ve DeSarbo, 1998; J. C. Sweeney ve diğerleri, 1999; J. C. Sweeney ve Soutar, 2001). Bunun için ise ürün, maliyet ya da tamamlayıcı her tür hizmetler üzerinden değer yaratarak kendilerini ve/veya ürünlerini rakiplerinden ayırtmalıdırlar.

#### 1.4. Satış Sonrası Hizmetler ve Algılanan Değer İlişkisi

Günümüzde ürünlerin tamamlayıcısı hükmünde algılanan satış sonrası hizmetler ve ürünlerin garantileri, en az ürünün niteliği ve fiyatı kadar rekabet karşısında firmalara farklılık ve üstünlük kazandıracak önemli unsurlardan olarak görülmektedir. Bunun sebebi; bilgi birikimi, donanım ve teknolojik gelişmeler sebebiyle markaların, rakip markalar karşısındaki kalite farklılıklarının gittikçe azalmış olması ve şuurlu müşterilerin marka alternatifleri arasında tercih yapmada zorlanması, marka bağlılığı yaratmanın günden güne güçleşmesidir. Bundan dolayı, sadece yarar sağlayan nitelikli ürünlerin makul fiyatla piyasaya sunulması yeterli görülmemekte aynı zamanda tüketicinin zihninde oluşan ürün değerini yükseltecek ve tüketiciye güven kazandırabilecek satış sonrası hizmetlerin de tavsiye edilmesi gerekmektedir (Çelik ve Bengül, 2008, s. 106).

Sonuç olarak, müşterinin, alışveriş öncesi beklentileri ile satış sonrası algıladığı performansın karşılaştırılması ile müşteri memnuniyeti ortaya çıkar. (Wouters, 2004, s. 583) Bu memnuniyeti sağlama hususunda satış sonrası algılanan performansa etki eden önemli etkenlerden biri de satış sonrası hizmetlerin doğru ve zamanında yapılmasıdır. Çünkü ulaşılabilirlik ve zamanında hizmet alma, müşterinin zamandan ve paradan tasarruf etmesini beraberlerinde getirdiklerinden dolayı algılanan değeri arttırmaktadır. (Keaveney, 1995, s. 74).

Bu çalışmada da SSH'nin algılanan bu değere etkisi olup olmadığı sorusunun cevabı aranmaktadır. Bu kapsamda, daha önce ifade edilen ve mobilya sektöründe en çok alınan satış sonrası hizmetler olan **garanti**, **nakliye** ve **montaj** hizmetlerinden duyulan memnuniyet düzeyi ile Sweeney ve Soutar tarafından hazırlanmış PERVAL ölçeği ile ölçülen tüketicilerin satın almış oldukları mobilya için algıladıkları değer arasındaki ilişki araştırılmıştır. PERVAL ölçeği dayanıklı tüketim malları için hazırlanmış; **kalite değeri (KD)**, **parasal değer (PD)**, **duygusal değer (DD)** ve **sosyal değer (SD)** alt boyutlarından oluşmaktadır.

## 2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu araştırma; düzeyine göre “uygulama”, çevresine göre “alan”, yöntemine göre ise hem “betimleyici” hem ilişki arayıcı ve kurucu” ve hem de “genelleyci” bir araştırmadır (Kaptan, 1998, s. 45). Araştırmada cevabı aranan ana soru:

-Mobilya sektöründe, satış sonrası hizmetlerden duyulan memnuniyet düzeyi ürünün algılanan değerini etkiler mi? sorusudur.

Sweeney ve Soutar (2001) tarafından literatüre kazandırılmış ve birçok çalışmada kullanılmış olan PERVAL ölçeğinin alt boyutları dikkate alınarak yapılan literatür taramasına göre konu ile ilgili yapılmış nadir çalışmalarda aşağıdaki gibi bulgulara rastlanmıştır.

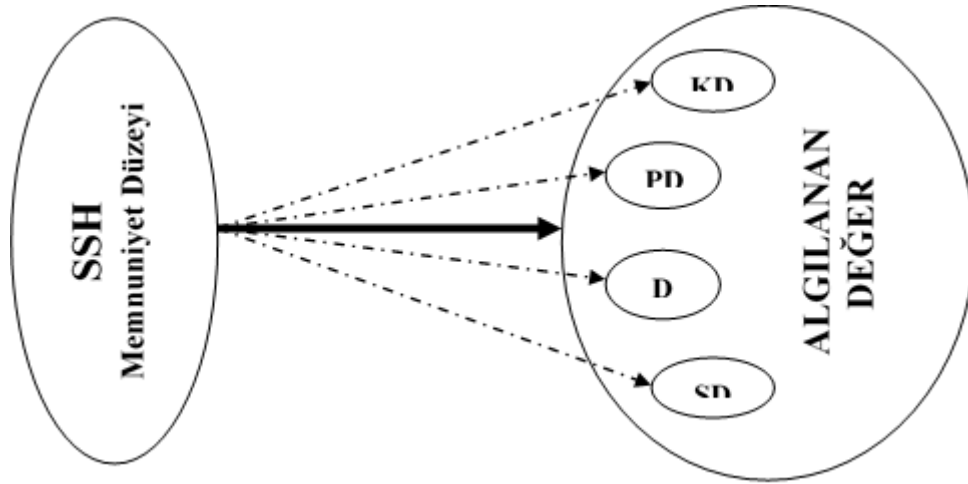
Akyüz (1998)'ün çalışmasında elde ettiği sonuçlara göre mobilya sektöründe tüketicilerin %79,7'si için, ürünün uzun ömürlü ve sürekli bir kaliteye sahip olması önemlidir. Dolayısıyla kalite değerine (KD) işaret eden bu hususta, kalitenin ve ürün ömrünün sürekliliğine hizmet eden satış sonrası hizmetlerin etkisi yüksek olabilir.

Aynı çalışmada (Akyüz, 1998) %76,1 oranıyla (küçük bir farkla) ürünün ergonomik olması (tüketicilerin mobilya/oturma grubuna karşı ortaya çıkan olumlu duyguları, kullanma arzuları, rahat edişleri, memnuniyetleri ve alışkanlıkları gibi duygusal değeri ifade eden (Turan ve Çolakoğlu, 2015, s. 286) kriterler) ise ikinci sırada çıkmıştır. Ortaya çıkabilecek problemlerin hızlıca çözülmesini sağlamak üzere verilen satış sonrası hizmetlerin tüketici ile ürün arasında kurulması beklenen duygusal bağa nasıl hizmet edeceği sorulmalıdır.

Ayrıca Türedi'nin (2010) çalışmasında mobilya sektöründe ürünün seyrek alınan ve ödeme vadesinin uzun olduğu vurgulanmaktadır. Bu açıdan parasal değer (PD) satış sonrası hizmetlerden etkilenmesinin zayıf kalabileceği düşünülebilir.

Tüm bu bilgiler ışığında çalışmanın hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

- **H1:** Satış sonrası hizmetlerden duyulan memnuniyet düzeyi ürün için algılanan '**kalite değeri (KD)**' olumlu yönde etkiler.
- **H2:** Satış sonrası hizmetlerden duyulan memnuniyet düzeyi ürün için algılanan '**parasal değeri (PD)**' olumlu yönde etkiler.
- **H3:** Satış sonrası hizmetlerden duyulan memnuniyet düzeyi ürün için algılanan '**duygusal değeri (DD)**' olumlu yönde etkiler.
- **H4:** Satış sonrası hizmetlerden duyulan memnuniyet düzeyi ürün için algılanan '**sosyal değeri (SD)**' olumlu yönde etkiler.
- **H5:** Satış sonrası hizmetlerden duyulan memnuniyet düzeyi ürün için toplam '**algılanan değeri**' olumlu yönde etkiler.



Şekil 1: Hipotezlerin Şematik Gösterimi

Araştırma Bursa İli İnegöl İlçesi kapsamında yürütülen bir alan araştırmasıdır ve araştırmanın evrenini bu ilçede yaşayan ve daha önce mobilya/oturma grubu satın almış tüketiciler oluşturmaktadır. Örneklem büyüklüğü için yapısal eşitlik modellerinde kaba bir ölçü olarak 200'den fazla örneklem hacmi büyük örneklem sayılmaktadır (Bayram, 2013, s. 51). Ayrıca evrendeki birey sayısının bilinmediği durumlar için, %95 güvenlilik seviyesi ve evrenin homojen olduğu kabulü ile Saruhan ve Özdemirci (2013, s. 180)'nin 0,05 hata payı kabulü ile verdikleri formül kullanılarak hesaplanmış olan minimum örneklem sayısı

138'dir. Bunlarla birlikte; araştırmamızda, örneklem büyüklüğü belirlenirken ifade sayısı dikkate alınmış ve toplam 22 ifadenin bulunduğu anket 300 kişiye dağıtılmıştır. Burada ifade sayısının en az 10 katına ulaşılması hedeflenmiştir (Tavşancıl, 2014, s. 21). Dağıtılan anketlerden geri dönmeyen ve yanlış veya eksik işaretlemeler yapılanlar elenmiş ve değerlendirilmeye müsait 241 anket analize tâbî tutulmuştur.

Veriler anket tekniği yoluyla toplanmıştır. Anket katılımcılara yüz yüze uygulanmış ve veriler daha sonra SPSS 23 programına aktarılmıştır. Ankette Likert tipi beşli dereceleme ölçeği kullanılmıştır. Algılanan değeri ölçen ifadeler; kesinlikle katılmıyorum, katılmıyorum, ne katılıyorum ne katılmıyorum, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum olarak, SSH memnuniyet düzeyi ise hiç memnun değilim, biraz memnunum, orta düzeyde memnunum, memnunum ve çok memnunum olarak gruplandırılıp değerlendirilmiştir.

Ölçme aracı olarak; algılanan değer için Sweeney ve Soutar (2001)'in, çalışmalarında, dayanıklı tüketim mallarının algılanan değerini ölçmek için geliştirmiş oldukları ve Türkçe olarak birçok çalışmada kullanılmış olan (Özbek, 2016; Turan ve Çolakoğlu, 2015; Ulucan, 2016) PERVAL (Perceived Value) ölçeği kullanılmıştır. PERVAL ölçeği, duygusal değer, sosyal değer, parasal değer ve kalite değeri olmak üzere dört boyutlu bir ölçektir. Bu boyutlar, bir tüketicinin özellikle dayanıklı tüketim malı satın alırken gösterdiği tutum ve davranışların açıklanmasına aracı olmaktadır. Satın alma sürecinin her aşaması için uygulanabilen PERVAL ölçeğini oluşturan faktörlerin karşılıkları aşağıda Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Perval Ölçeği

Kalite Değeri (KD)
...kısa süreli değil, uzun süreli bir kalitesi vardır.
...iyi imal edilmiştir.
...kabul edilebilir kalite standardına sahiptir.
...işçiliği kötüdür.
...uzun süre dayanmaz.
...işlevsel parçaları bozulmaz.
Parasal Değeri (PD)
...fiyatı makuldür.
...ödediğim paranın hakkını veriyor.
...fiyatına göre iyi bir üründür.
...benzerlerine göre hesaplı bir üründür.
Duygusal Değeri (DD)
...keyif verici buluyorum.
...usanmadan kullanıyorum.
...kullandığım zaman rahatlamış hissediyorum.
...aldığımı düşündükçe mutlu oluyorum.
...kullandıkça bana haz verir.
Sosyal Değeri (SD)
...kullandığım için kendimi başkalarından daha düşük bir durumda hissetmem.
...başkaları tarafından algılanma biçimimi olumlu etkiler.
...evime gelenler üzerinde iyi bir etkisi olur.
...kullancısına toplumsal kabul sağlar.

Satış sonrası hizmetlerden duyulan memnuniyet düzeyini ölçmek için ise Türedi (2010)'nin çalışmasında kullanmış olduğu mobilya sektöründe en çok yararlanan satış sonrası hizmetlerden (**nakliye, montaj, garanti**) duydukları memnuniyet düzeyleri direk sorulmuştur.

Tablo 2: Memnuniyet Düzeyi Soruları

Mobilyamı aldığım firmanın satıştan sonra verdiği <b>nakliye</b> hizmetinden...
Mobilyamı aldığım firmanın satıştan sonra verdiği <b>montaj</b> hizmetinden...
Mobilyamı aldığım firmanın verdiği <b>garanti süresi ve kapsamından</b> ...

Verilerin analizi için SPSS 23.0 ve AMOS 23.0 paket programları kullanılmıştır. Geçerlilik çalışması kapsamında yapı geçerliliği doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılarak; güvenilirlik ise Cronbachs' Alpha korelasyon katsayısı hesaplanarak test edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizinde örnekleme yeterliliği ölçüsünün (faktör yükü) 0,5 değerinin üzerinde olup olmadığına ve uyum iyiliği değerlerine; güvenilirlik analizinde ise Cronbach Alfa değerinin her bir faktör için 0,7 değerinden büyük olup olmadığına bakılmıştır. Çalışmada hipotez testi ise Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kapsamında elde edilen tahmin değerleri kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

YEM çalışmalarında modelin bütününe ilişkin değerlendirme yapabilmek için uyum iyiliği ölçütleri kullanılmaktadır (Şimşek, 2007, s. 13). Uyum iyiliği ölçütleri, ölçme modelinin bir bütün olarak kabul veya reddedilmesinin kararının verileceği aşamadır.

### 3. BULGULAR

Saruhan ve Özdemirci (2013, s. 199)'ye göre; *“araştırmacı gerek görürse, ankette sorulan sorulara verilen yanıtlarla ilgili tanımlayıcı istatistikleri de araştırabilir. Burada bilinmesi gereken şey, tanımlayıcı istatistiklerin örnekleme ve araştırılan değişkenlerle ilgili bizlere yalnızca fikir vermekle kalacağı ve herhangi bir ilişkiye ya da farklılığa yönelik hipotezi kanıtlamayacağıdır.”* Bu nedenle araştırma kapsamında, araştırma açısından önemli görülmediği için katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgi toplanmamıştır.

Bulgular ortaya konurken ilk olarak algılanan değer ve SSH ölçeklerine ilişkin doğrulayıcı faktör analizi (DFA) bulgularına yer verilecektir.

#### 3.1. Faktör Yük Değerleri

Faktör yükü değeri, her bir ifadenin, altında bulunduğu faktörle uyumunu gösteren değerdir ve analiz sonuçlarına göre; bizim ölçüğümüzde her bir ifade için bu uyum arzulanan değer (0,5) üzerinde çıkmıştır.

#### 3.2. Ölçme Modelinin Test Edilmesi (Yapı Geçerliliği)

Yapısal eşitlik modellemesi yapılırken ilk olarak ölçme modelinin geçerliliğinin test edilmesi (model uyumunun değerlendirilmesi) gerekir. Model uyumundan kasıt; eldeki veri ile önerilen modelin ne oranda uyduğu ya da biniştiğinin tespit edilmesidir (Çokluk Bökeoğlu, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2016, s. 266). Burada arzulanan uyumun sağlanıp sağlanmadığını anlamak için Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılarak bir takım değerlere (uyum ölçütlerine) bakmak gerekir. Çalışmamızda, kullanılan bu ölçütler içinde sıklıkla rapor edilenlerden Ki-Kare/Serbestlik Derecesi (CMIN/DF), Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI), Normlaştırılmış Uyum İndeksi (NFI), Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA) ve İyilik Uyum İndeksi (GFI) uyum iyiliği ölçütlerine bakılmıştır. Modifikasyon indeksine bakıldığında KD, PD ve DD altında birbirine çok yakın ikişer ifade olduğu anlaşılmış ve bunlar arasında kovaryans tanımlanarak analiz tekrar edilmiştir. İkinci analiz sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo.3'deki gibi kabul edilebilir değerler arasında çıkmıştır.

Tablo 3: Model Uyum İyiliği Ölçütlerine İlişkin Değerler

	CMIN/DF	NFI	CFI	RMSEA	GFI
Kabul İçin Kesme Noktası	≤ 5	≥ 0,90	≥ 0,90	≤ 0,08	≥ 0,85
Düzeltilme Sonrası Uyum İyiliği Değerleri	2,42	0,901	0,956	0,077	0,852



### 3.3. Güvenilirlik

Geçerliliği test edilmiş bir ölçeğin, araştırmacıya, hedefteki evren hakkında doğru veriler sağladığına dair inancın ortaya çıkarılması için güvenilirlik analizine tabi tutulması gerekmektedir. Güvenilirlik analizi bir 'çıç tutarlılık testi'dir ve bu alanda en sık kullanılan yöntem Cronbach's Alfa katsayısının hesaplanmasıdır (Saruhan ve Özdemirci, 2013, s. 178). Araştırma kapsamında kullanılan her bir faktör için yapılan Cronbach Alfa testi sonuçlarına göre elde edilen güvenilirlik katsayıları aşağıdaki gibi çıkmıştır:

**Tablo 4: Güvenilirlik Katsayıları**

Faktör	İfade Sayısı	Cronbach's Alpha Değeri
<i>Kalite Değeri</i>	6	,944
<i>Parasal Değer</i>	4	,842
<i>Duygusal Değer</i>	5	,926
<i>Sosyal Değer</i>	4	,801
<i>Algılanan Değer</i>	22	,952
<i>Satış Sonrası Hizmetler</i>	3	,870

Tablo.4'ten görüleceği üzere her bir faktör için ve toplam olarak güvenilirlik katsayıları kabul değeri olan 0,7'nin üzerinde çıkmıştır. Faktör bazlı güvenilirlik sonuçları madde madde incelendiğinde ölçekten çıkarılması durumunda Alfa değerinin güvenilirliği önemli oranda arttıracak bir ifade bulunmamasından dolayı ölçme modelinin olduğu gibi hipotez testine tabi tutulabileceği değerlendirilmiştir.

### 3.4. Yapısal Modelin Test Edilmesi

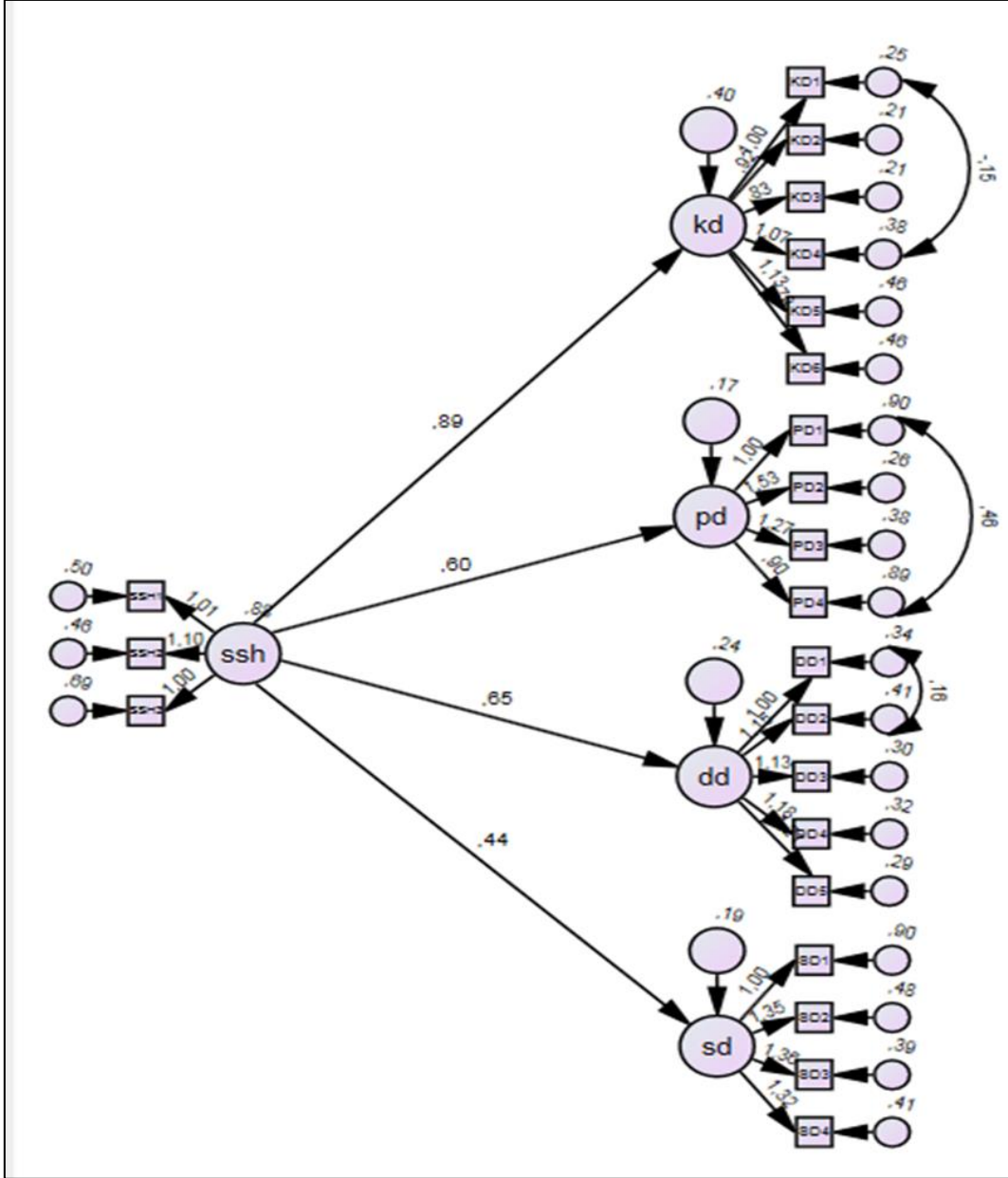
Jöreskog'un yapmış olduğu genellemeye göre, yapısal eşitlik modelleri iki parçadan oluşmaktadır. İlki, gizil değişkenlere gözlenen değişkenleri DFA ile bağlayarak uygulanan 'ölçme modeli', ikincisi ise gizil değişkenleri aynı anda ve eşitlik sistemleri ile birbirine bağlayarak uygulanan 'yapısal model'dir (Çokluk vd., 2016:261). Bu bölümde yapısal model test edilerek elde edilmiş olan tahmin değerleri verilmiş ve hipotezlerin geçerliliği değerlendirilmiştir.

Hipotezlerden ilk dördü; 'SSH memnuniyet düzeyi' gizil değişkeninin algılanan değer kavramının alt boyutları olan ve her biri ölçekte gözlenen değişkenlerle (eşit aralıklı ifadelerle) ölçülmüş olan kalite değeri (6 ifade), parasal değer (4 ifade), duygusal değer (5 ifade) ve sosyal değer (4 ifade) gizil değişkenlerine pozitif yönde etkisi olduğunu ortaya koyan hipotezlerdir. Yapısal model test edilirken iki aşamada yapılmış ve ilk aşamada bu ilk dört hipotez için tahmin değerlerine bakılmıştır.

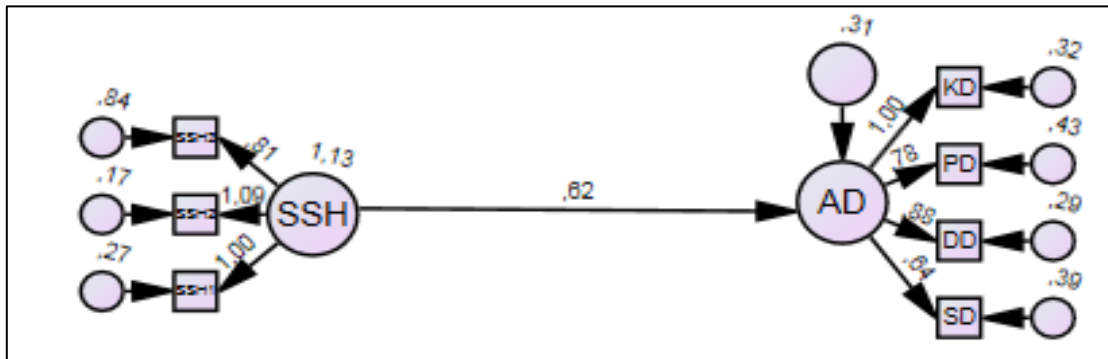
İkinci aşamada ise ilk aşamada gözlenen değerlerle ölçülen gizil değişkenler (KD, PD, DD ve SD), kendilerini temsil eden gözlenen değişkenlerin (eşit aralıklı ifadelerden elde edilen puanların) ortalamaları (mean) alınarak algılanan değer (AD) gizil değişkenini ölçen birer gözlenen değer gibi değerlendirilmişlerdir. Örneğin; KD gizil değişkenini ölçmek için kullanılan 6 ifade için 241 katılımcının vermiş olduğu yanıtların ortalamaları alınmış, daha sonra 6 ortalamasının da ortalaması alınarak KD gözlenen değer olarak bir değer kazanmıştır. Sonuç olarak, katılımcıların almış oldukları ürüne dönük oluşan 'algılanan değer düzeyi', ortalama değerler hesaplanarak elde edilmiş yeni gözlenen değişkenler KD, PD, DD ve SD ile ölçülmüş gibi beşinci hipotez oluşturulmuş (Şekil.2) ve test edilmiştir.

İki aşamalı olarak test edilen hipotezlerin değerlendirilmesinde, ortaya konan her bir ilişki için AMOS programı kullanılarak elde edilmiş olan p (anlamlılık düzeyi) ve t (kritik oran) değerlerinden faydalanılmıştır. Kritik oran, tahmin edilen her bir değişken için tahmin edilen değerine yine o değere ait olan standart hata değerine bölümünden elde edilen orandır. Z-testi değeri olarak da anılan kritik oran, eğer mutlak değer olarak 2,58'i (z-tablosu kritik değeri) aşarsa %1 anlamlılık düzeyinde sıfır hipotezi reddedilmekte ve tahminlenen değer istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde sıfırdan farklı olduğu anlaşılmış olmaktadır (Byrne, 2013, ss. 351-352; Kline, 2015, s. 320). Bu değer %5 anlam düzeyi için

1,96'dır. Sonuç olarak; p değerleri itibariyle 0,05'ten küçük, t değeri itibariyle de 1,96 değerinden büyük ve ilişkinin beklenen yönü açısından doğru olan hipotezler desteklenen hipotezler olarak kabul edilmiş ve buna göre model içindeki 5 hipotezin de desteklendiği görülmüştür.



Şekil 2: SSH Memnuniyet Düzeyi İle Algılanan Değer Alt Boyutları İlişkisi



Şekil 3: SSH Memnuniyet Düzeyi İle Algılanan Değer İlişkisi

**Tablo 5: Yapısal İlişkiler ve İlişkilere Ait Değerler**

Yapısal İlişkiler	Beklenen İlişki Yönü	Kritik Oran (t Değerleri)	P değeri	Sonuç
H1: SSH→KD	+	11,465	***	Desteklendi
H2: SSH→PD	+	7,991	***	Desteklendi
H3: SSH→DD	+	10,205	***	Desteklendi
H4: SSH→SD	+	6,649	***	Desteklendi
H5: SSH→AD	+	11,843	***	Desteklendi

\*\*\*≤0,01

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışma kapsamında, mobilya sektöründe, satış sonrası hizmetler (SSH)’den duyulan memnuniyet düzeyinin ürünün algılanan değerine etkisi araştırılmıştır. Söz konusu ilişki “algılanan değer” kavramının boyutları üzerinden ele alınmış ve değerlendirilmiştir.

Bu bağlamda, algılanan değer boyutlarının her biri için ayrı ayrı değerlendirildiğinde, SSH memnuniyet düzeyinin en çok etkilediği algısal boyutun, kritik oran verileri ışığında Kalite Değeri (KD) boyutu olduğu görülmektedir. Bu sonuç, Akyüz (1998)’ün çalışmasında elde ettiği sonuçlara göre tüketiciler nezdinde birinci sırada önemli çıkan ürünün uzun ömürlü ve sürekli bir kaliteye sahip olması sonucu ile örtüşmektedir. Yani tüketicilerin, daha önce almış oldukları mobilya/oturma grubuna olan güvenleri, nitelik, kullanım ve performans beklentileri gibi konulardaki olumlu değerlendirmelerinde SSH memnuniyet düzeylerinin oldukça anlamlı ve yüksek bir katkısı olduğu görülmüştür. Zira sorunsuz bir performans her üründe olmayabilir ancak sürekliliği satış sonrası hizmetler ile sağlamaya çalışan işletmelerin ürünlerine dönük kalite algısının da yüksek olması beklenen bir durumdur.

Akyüz’ün (1998) aynı araştırmasında, tüketicilerin önemsendiği özellikler içinde ikinci sırada çıkan ürünün ergonomik olması (kullanım rahatlığı) durumu ile de bizim çalışmamızda tüketicilerin mobilya/oturma grubuna karşı ortaya çıkan olumlu duyguları, kullanma arzuları, rahat edişleri, memnuniyetleri ve alışkanlıkları gibi duygusal değeri ifade eden (Turan ve Çolakoğlu, 2015, s. 286) kriterlere, SSH memnuniyet düzeyinin yapmış olduğu olumlu etkinin yüksek çıkması sonucu örtüşmektedir. Özellikle sürekli kullandığımız ve aramızda duygusal olarak bağ kurduğumuz ürün gruplarından biri olan mobilyaların, hissettiğimiz keyif, rahatlık ve alışkanlıktan dolayı uzun süreli ve kesintisiz olarak kullanılabilmesi önemlidir. Sonuç olarak, kalite değerine (KD) yakın bir oranla duygusal değer (DD) konusunun SSH’tan etkileniyor olmasını, mobilyanın uzun süreli ve kesintisiz kullanılabilmesi durumunun dayanıklılık ve muhtemel olumsuz durumlarda da verilecek olan hızlı ve etkili bir SSH hizmetine bağlı olması ile açıklayabiliriz.

Tüketicilerin, mobilya/oturma grubuna sahip olmalarından dolayı hissettikleri maddi kazanımları ifade eden parasal değere (PD) SSH memnuniyet düzeyinin etkisi de diğer boyutlar (KD ve DD) kadar olmasa da yine olumlu ve kabul edilebilir değerlerin üzerinde ve üçüncü sırada çıkmıştır. Normal şartlar altında tüketim tercihlerinde en önemli konulardan biri olan parasal değer konusunun etkilenme düzeyinin de yüksek olması beklenir. Ancak daha önce incelenen çalışmalar (Akyüz, 1998; Akyüz, 2006; Türedi, 2010) ve sahada yapılan görüşmeler ışığında, mobilya gibi seyrek alınan ve ödeme vadesinin uzun uygulanabildiği bir sektörde bu etkinin 3. sırada çıkması anlaşılabilir bir durumdur. Zira uzun süre kullanma düşüncesiyle alınan mobilya gibi ürünlerde (ki zaten genelde SSH’ın önemli olduğu sektörler bunlardır) “biraz fazla vereyim ama kaliteli ve uzun vadede başımı ağrıtmayacak bir ürün alayım” eğiliminin baskın olduğu görülmektedir. Bu da SSH memnuniyet düzeyini yükseltebilen işletmelerin ürünlerinin pahalı da olsa tercih edilmelerini ve dolayısıyla ürün için tüketicilerde oluşan parasal değer (PD) algısının belirli bir düzeyde kalmasına sebep olmaktadır.

Son olarak, SSH memnuniyet düzeyinin, en düşük oranla olumlu etkilediği boyutun, tüketicilerin mobilya/oturma grubuna sahip olmalarından doğan saygınlık hisleri, imajları, aldıkları olumlu çevresel tepkiler ve hissettikleri sosyal statü konularını içeren (Turan ve Çolakoğlu, 2015, s. 286) sosyal değer (SD) boyutu olduğu tespit edilmiştir. Bu boyut tamamen sosyo-kültürel bir boyut olup SSH memnuniyet düzeyinden en düşük oranda etkilenmiş boyut olması normaldir. Zira kaliteli, dayanıklı ve muhtemel sorunların hızlıca çözüldüğü bir ürün almış olmanın vereceği sosyal doyum olacağından dolayı bir olumlu etki söz konusu olmuş ancak bu etki, sosyal doyumunu direk etkileyen diğer boyutlarda (KD, DD ve PD) haliyle daha yüksek çıkmıştır.

Sonuç olarak, çalışmanın başında ortaya konan hipotezler test edilmiş ve çıkan sonuçlara göre hepsinin desteklendikleri görülmüştür. Böylelikle çalışmanın esas sorusuna cevap olarak “mobilya sektöründe, satış sonrası hizmetlerden (SSH) duyulan memnuniyet düzeyi ürünün algılanan değerini olumlu yönde etkiler” sonucunu verebiliriz. Bu cevap aynı zamanda çalışmanın beşinci hipotezi (H5)’dir ve zaten yapısal modelden çıkan tahmin değerlerine göre 0,001 gibi çok yüksek bir anlamlılık düzeyi ve en yüksek kritik oran değeri ile desteklenen hipotez bu olmuştur.

Araştırma esnasında yapılan okumalar, sahada karşılaşılan durumlar, yapılan görüşmeler ve nihayet çalışmamızda elde ettiğimiz sonuçlar bir arada değerlendirildiğinde görülmüştür ki; SSH konusunun tüketiciler nezdinde oluşan ürün algısı açısından taşıdığı önem oranında sektör temsilcileri konuyu önemsememektedirler. Çalışmanın hazırlık aşamasında işletmelerle de görüşmeler yapılmış ve birçoğunun SSH konusunda sistemli bir çalışma yapmak bir yana sistemli bir kayıt bile tutmadıkları görülmüştür. Oysa tüketicilerin algısını böylesine güçlü bir şekilde etkileyen bu konuda işletmelerin daha sistemli ve kaliteli hizmet sunmaları kaçınılmazdır.

Araştırmacılar için çıkan öneri ise şudur; dayanıklı tüketim mallarından otomobil, beyaz eşya, elektronik ev aletleri gibi birçok sektörde marka bağlılığı ve bilinci açısından yüksek bir farkındalık bulunurken bu sektörde fark edilir derecede düşük olması ileride araştırmacılar için kayda değer bir konu olabilir. Zira, araştırma esnasında sektörde marka bağlılığı ve bilinci konusunda birçok sektörde olmayan düzeyde bir düşük algılama olduğu görülmüştür. Örneğin SSH memnuniyet düzeyinin markalara göre gösterdiği farklılıklar gibi bir konu incelenmiş olsaydı muhtemelen anlamlı sonuçlar elde edilemeyecekti.

## KAYNAKLAR

- Akyüz, İ. (1998). Mobilya Tercihinde Tüketici Davranışlarının Cinsiyet Açısından Araştırılması (Trabzon İli Merkez İlçe Örneği). (Yayımlanmamış yayımlanmamış yüksek lisans). Karadeniz Teknik Üniversitesi FBE, Trabzon.
- Anadol, G. Y. (2007). Endüstriyel Müşterilerin Satış Sonrası Hizmet Beklenti Boyutlarının Belirlenmesi: Ticari Araçlar Üzerine Bir Ölçek Geliştirme Uygulaması. (Yayımlanmamış yayımlanmamış yüksek lisans). Hacettepe Üniversitesi SBE, Ankara.
- Barnes, J. G. (1993). New Technologies, New Markets, and Changing Marketing Practice. *Irish Marketing Review*; Dublin, 6, 45.
- Bayram, N. (2013). Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş Amos Uygulamaları (2. bs.). Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Beneke, J., Flynn, R., Greig, T. ve Mukaiwa, M. (2013). The Influence of Perceived Product Quality, Relative Price and Risk on Customer Value and Willingness to Buy: A Study of Private Label Merchandise. *Journal of Product and Brand Management*, 22(3), 218-228. doi:10.1108/JPBPM-02-2013-0262
- Byrne, B. M. (2013). *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming*. (2.). New York: Routledge.
- Çelik, H. ve Bengül, S. S. (2008). Satış Sonrası Hizmetler ve Ürün Garantilerinin Müşteri Tatmini, Memnuniyeti ve Marka Sadakati Üzerindeki Etkileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), 105-134.
- Çokluk Bökeoğlu, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2016). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları* (4. bs.). Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Dursun, Y. ve Çerçi, M. (2015). Algılanan Sağlık Hizmeti Kalitesi, Algılanan Değer, Hasta Tatmini ve Davranışsal Niyet İlişkileri Üzerine Bir Araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (23), 1-16.
- İnal, M. E. ve Toksarı, M. (2012). Mobilyacılık Sektöründe Karşılaşılan Pazarlama Sorunları ve Bu Sorunlara Çözüm Üretmeye Yönelik Bir Araştırma: Kayseri Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 2(4), 105-121. doi:10.11122/ijmeb.2014.2.4.129
- İTSO. (2017). İTSO İnegöl Ekonomi Raporu 2017 (s. 80). İnegöl.
- Kalkan, M. ve Yanımoğlu, E. K. (2016). Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Satis Sonrası Hizmet Kalitesi Ölçümü. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(30), 63-80. doi:http://dx.doi.org/10.17130/ijmeb.20163024225
- Kaptan, S. (1998). *Bilimsel Araştırma ve İstatistik Teknikleri* (11. bs.). Kişisel Yayınlar.
- Keaveney, S. M. (1995). Customer Switching Behavior in Service Industries: An Exploratory Study. *Journal of Marketing*, 59(2), 71-82. doi:10.2307/1252074
- Kline, R. B. (2015). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. (4.). New York: Guilford Publications.
- Koral, K. (2011). Satış Sonrası Hizmetlerin İşletmelerin Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi: Elektronik Eşya Sektörü. (Yayımlanmamış yüksek lisans). İstanbul Ticaret Üniversitesi SBE, İstanbul.
- Murthy, D. N. P., Solem, O. ve Roren, T. (2004). Product Warranty Logistics: Issues and Challenges. *European Journal of Operational Research*, EURO Excellence in Practice Award 2001, 156(1), 110-126. doi:10.1016/S0377-2217(02)00912-8
- Özbek, V. (2016). Algılanan Risk Ve Algılanan Değer Arasındaki İlişkide Algılanan Hizmet Kalitesinin Düzenleyici Etkisi. *International Review of Economics and Management*, 4(3), 62-83. doi:10.18825/irem.91601
- Özgören, Ö. G. F. (2014). Satış Sonrası Hizmetin Müşteri Sadakatine Etkisi Ve Ericsson Örneği. *Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (2), 1-23.
- Parasuraman, A. (1997). Reflections on Gaining Competitive Advantage Through Customer Value. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25(2), 154.
- Peeling, B. (2004). Partnering Service With Sales. *Foodservice Equipment & Supplies: FE&S*; Elmhurst, 57(7), 54.
- Petrick, J. f. (2004). First Timers' and Repeaters' Perceived Value. *Journal of Travel Research*, 43(1), 29-38. doi:10.1177/0047287504265509

- Ratnasingam, J., Yoon, C. Y. ve Ioras, F. (2013). The Effects of Iso 9001 Quality Management System on Innovation and Management Capacities in the Malaysian Furniture Sector. *Bulletin of the Transilvania University of Brasov. Forestry, Wood Industry, Agricultural Food Engineering. Series II; Brasov*, 6(1), 63-70.
- Saruhan, Ş. C. ve Özdemirci, A. (2013). *Bilim, Felsefe ve Metodoloji* (3. bs.). İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Sinha, I. ve DeSarbo, W. S. (1998). An Integrated Approach toward the Spatial Modeling of Perceived Customer Value. *Journal of Marketing Research*, (2), 236. doi:10.2307/3151851
- Sweeney, J.C., Soutar, G. N. ve Johnson, L. W. (1999). The Role of Perceived Risk in the Quality-Value Relationship: A Study in a Retail Environment. *Journal of Retailing*, 75(1), 77-105. doi:10.1016/S0022-4359(99)80005-0
- Sweeney, Jillian C. ve Soutar, G. N. (2001). Consumer Perceived Value: The Development of a Multiple Item Scale. *Journal of Retailing*, 77(2), 203.
- Şimşek, G. G. Y. T. Ü., Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, İstanbul, Türkiye ve Noyan, F. Y. T. Ü., Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, İstanbul, Türkiye. (2009). Türkiye’de Cep Telefonu Cihazı Pazarında Marka Sadakati İçin Bir Model Denemesi. A model of brand loyalty in Turkish cellular phone market, 36(1), 121-159.
- Şimşek, Ö. F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş - Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları*. İstanbul: Ekinoks Eğitim Danışmanlık Hiz.
- Tavşancılı, E. (2014). *Tutumların Ölçülmesi ve SPSS İle Veri Analizi* (5. bs.). Nobel Yayın Dağıtım.
- Turan, A. H. ve Çolakoğlu, B. E. (2015). Yaşlı Tüketicilerde Algılanan Marka Değeri Ve Satınalma Niyeti. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 277-296.
- Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun. (2013). <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6502.pdf> adresinden erişildi.
- Türedi, H. (2010). Zonguldak İli Mobilya Sektöründe Satış Sonrası Hizmet Üzerine Bir Araştırma. (Yayımlanmamış yayımlanmamış yüksek lisans). Bartın Üniversitesi FBE, Bartın.
- Ulucan, N. C. (2016). Online Satış Platformlarında Müşteri İlişkileri Yönetiminin Performansa Etkisi Üzerinde Sosyal Medya Kullanımının Rolü: Sosyal Müşteri İlişkileri Yönetimi (Sosyal CRM). (Yayımlanmamış yayımlanmamış doktora). Haliç Üniversitesi SBE, İstanbul.
- Wouters, J. P. M. (2004). Customer service strategy options: A multiple case study in a B2B setting. *Industrial Marketing Management*, 33(7), 583-592. doi:10.1016/j.indmarman.2003.12.003
- Yalçın, S. (2005). Müşteri Odaklı Yeni Ürün Geliştirme Aracı Olarak Hedef Maliyetleme Ve Kalite Fonksiyon Yayılımının Mobilya Sektöründe Uygulanabilirliğinin Analizi. (Yayımlanmamış yayımlanmamış doktora). Dumlupınar Üniversitesi SBE, Kütahya.
- Zeithaml, V. A. (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2-22.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**SOSYAL MEDYA ANALİTİĞİ İLE DEĞER YARATMA: DUYGU ANALİZİ İLE GELECEĞE YÖNELİM<sup>1</sup>**

*SOCIAL MEDIA ANALYTICS: VALUE CREATION WITH SENTIMENT ANALYSIS*

**Burcu AKIN**

Dr., Bağımsız Araştırmacı, burcukaraoz@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-6665-3213>

**Umman Tuğba GÜRİSOY ŞİMŞEK**

Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi tugbasim@istanbul.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-5143-4058>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 22.06.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 03.09.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.435804**

**Öz**

Müşterisi sosyal medya kullanıcıları olan işletmelerin bu kanallardan ürünleri hakkında yazılan iletileri toplayıp analiz etme, bunları satış rakamları ile karşılaştırma veya ilişkilendirme, gelecek için stratejiler geliştirme gibi imkanları vardır. Bu çalışmada uygulanan yöntem ile bir televizyon kanalına ait seyirci görüşlerinin sosyal medya üzerinden derlenerek kanal için faydalı bilgi elde edilerek işletme için değer yaratılması amaçlanmıştır. Öte yandan bu bilgiler ile kanal için bir karar destek unsuru oluşturulması hedeflenmiştir. Bu amaçla bir TV kanalında yayınlanan programlar hakkında Kasım - Haziran 2017 tarihleri arasında Twitter'dan paylaşılan iletiler derlenmiş, duygu analizi tekniği ile her ileti pozitif, negatif ya da nötr olarak etiketlenmiştir. Bu periyoddaki yayın akışındaki tüm programlar için kaç pozitif, kaç negatif ve kaç nötr tweet atıldığı bilgilerine bağlı olarak reyting değeri incelenmiştir. Sosyal medyadan derlenen veriler ile günümüzde kullanılmakta olan reyting ölçüm sisteminin verileri regresyon yöntemi aracılığıyla analiz edilerek birbiri üzerindeki etkileri ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Araştırılan model, sosyal medyadan elde edilen verilerin ilgili işletme için anlamlı sonuçlar sağladığını ve incelenmeye değer olduğunu göstermiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Duygu analizi, sosyal medya analitiği, regresyon analizi.

**Abstract**

Businesses with customers who are users of social media, have the option of collecting and analyzing data from social media, comparing or correlating them with sales figures, and developing strategies for the future. By using the method applied in this study, it is aimed to obtain beneficial information for the channel by compiling the views of spectators belonging to a television channel through social media. Also, the study will provide a decision support tool for the channel. For this purpose, Twitter is chosen as social media channel and tweets which are about programs broadcast on a TV channel, were compiled from November 2016 to June 2017. Each tweet is labeled as positive, negative, or neutral by a novel sentiment analysis method. Then, for all programs in this period, the rating was examined based on positive, negative and neutral tweets.

**Keywords:** Sentiment analysis, social media analytics, regression analysis.

<sup>1</sup> Bu çalışma, Prof. Dr. Umman Tuğba GÜRİSOY ŞİMŞEK danışmanlığında İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde yürütülen "Büyük Veri Ve İşletme Analitiği: Sosyal Medya Ve Duygu Analizi İle Bir Öngörü Modeli" başlıklı doktora çalışmasından türetilmiştir.

## EXTENDED SUMMARY

### Research Problem:

The aim of this study is obtaining beneficial information for a company by compiling the views of customers through social media and analyzing the views by social media analytics tools, then proposing a generalized model which can work with various companies in various sectors. Another purpose of the study is contributing Turkish literature by explaining social media analytics in detail.

### Research Questions:

Does analyzing social media occur meaningful information for businesses?

Do the firms, who makes social media analysis listen customer voice quickly?

Do the results of social media analysis crate value for the companies?

Do Tweets have significant effects on TV ratings?

Does the tv channel generate strategies due to Twitter based social media analysis?

### Literature Review:

Data collecting techniques, analyzing methods and tools and previous studies on social media analytics became main topics of the literature review. Online libraries are searched for the similar studies. Techniques and tools which are used in social media analytics are investigated. The findings appeared the lack of social media studies about Turkish companies by using big data sources and qualified analyze techniques.

### Methodology:

A TV channel is chosen as company and Twitter is chosen as social media platform. Tweets which are written by spectators about the programs broadcast on the TV channel, were compiled from November 2016 to June 2017. About 600.000 tweets are collected. Each tweet is labeled as positive, negative, or neutral by a novel sentiment analysis method. Then, for all programs in this period, the rating was examined based on positive, negative and neutral tweets by regression analysis. Python and R programming are used while collecting and analyzing the data.

### Results and Conclusions:

Improvements on technology and internet make social media analytics popular. Through social media analytics, reaching sheer volume of data, making effective researches and creating value for companies is possible. The companies have change to generate big effects on their business by analyzing the data which are conducted from social media platforms. Lots of companies want to hear customer voice to improve their products or services, knowing customer feedbacks or expectation of customers quickly is invaluable. Through this point of view, in this study thousands of tweets are collected from Twitter for a tv channel. Sentiment analysis which categorize tweets as positive, negative or neutral is used as analyze method. Thus, unstructured data – Tweets transformed into structured data. This data used in regression for analyzing the relationship with sentiments of tweets and rating data which tv channels are already using as an indicator. Also, regression analysis revealed that positive and neutral tweets improve rating ratio and negative tweets causes decrease in rating ratio.

This study presents a model that starts with collecting data from social media, then making sentiment analysis and finally applying forecasting analyses to the results of sentiment analysis and real sales ratios. For future studies this model can be implemented to companies from different sectors, different social media platforms can be chosen to collect data or different type of analyze techniques can be performed.



## GİRİŞ

Kullanıcılarına çevirim içi olarak alışveriş yapabilme, görüşlerini paylaşabilme gibi olanakları sağlayan çeşitli içeriklerin yaratıldığı ve paylaşıldığı internet temelli uygulamalar grubuna sosyal medya adı verilmektedir. Sosyal medya; Twitter, Facebook gibi sosyal ağların yanı sıra blog, isteyen herkesin fikirlerini yazabildiği çevirim içi sözlükler, haber siteleri ve daha birçok yapısal olmayan veri içeren web kaynağını kapsamaktadır. Bu özelliği ile sosyal bilimlerde veri analitiği ve benzetim modelleri üzerinde çalışan araştırmacılar için önemli bir büyük veri kaynağıdır (Cioffi-Revilla, 2010).

Gelişen teknoloji ile beraber sosyal medya kullanımı da hızla artmaktadır. Her gün milyonlarca kullanıcı sosyal medya aracılığı ile iletişim ve etkileşim kurmaktadır. Bilgi kaynağı olarak sosyal medyanın kullanılması birçok alanda etki yaratabilmektedir. Reklam, tanıtım gibi konularda kullanıcılara ulaşma kolaylığı sağlaması nedeniyle de sosyal medya analitiği çalışmalarına olan ilgi artmıştır. Kişilerin fikir ve görüşlerini paylaşabildikleri iletişim platformu olarak da tanımlanabilen sosyal medya; işletmelere ürünleri ve markaları hakkında mevcut ya da potansiyel müşterilerin görüşlerini kolayca öğrenme fırsatı sunar (Agrawal v.d., 2011). Kişilerin kendi kendilerine düşündüklerini sosyal medya platformlarında paylaşması ile bu monolog diyaloga dönüşmektedir (Hansen v.d., 2010). Alışlagelmişin dışında bir hızla iletişim kurmayı sağlaması, birçok marka, sanatçı ve siyasetçiyi sosyal medya kullanmaya itmektedir. Bu nedenle sosyal medya analitiğinin tüm yönleri ile incelenmesi, elde edilecek verinin tipi, kaynağı ve işleme araçları, uygulanabilecek analizler hakkında detaylı bilgi edinilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada, bir işletmenin ürünleri hakkında kullanıcıların sosyal medya kanallarında yazdıkları iletileri yazarken düşündüklerinin, gerçek satış rakamları ile ilişkili olup olmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla işletme olarak bir televizyon kanalı, sosyal medya aracı olarak da Twitter seçilmiştir. Ürünleri TV programları olan bu işletmenin satış rakamları da reyting değerleridir. Dolayısı ile çalışmada ilgili TV kanalında yayınlanan programlar hakkında Kasım - Haziran 2017 tarihleri arasında Twitter'dan paylaşılan iletiler derlenmiş, duygu analizi tekniği ile her ileti pozitif, negatif ya da nötr olarak etiketlenmiştir. 8 aylık periyoddaki yayın akışındaki tüm programlar için kaç pozitif, kaç negatif ve kaç nötr tweet atıldığı bilgilerine bağlı olarak reyting değeri incelenmiştir.

## 1. LİTERATÜR ÖZETİ

Sosyal medya kanalları üzerinden derlenen veriler ile çeşitli algoritmalar kullanılarak sosyal medya analitiği çalışmaları yapılmaktadır. Bu çalışmaların ortak amacı sosyal medya verileri ile anlamlı bilgiler ortaya çıkartarak sosyal, ekonomik, politik ve daha birçok alanda değer yaratabilmektir. Literatürde sosyal medyadan derlenen -yapısal olmayan- metin verilerinin analizinde duygu analizinin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Duygu analizi de disiplinler arası bir konu olduğu için, hem teknik yani sınıflandırma algoritmalarının geliştirilmesi gibi çalışmalar, hem de analiz çıktılarının kullanılabilirdiği sosyal bilimler ve sağlık alanlarında yapılan çalışmalar karşımıza çıkmaktadır. Ahkter ve Soria (2010) sıklıkla üzerinde çalışılan Twitter'dan derlenen verilere duygu analizi çalışmalarına alternatif olarak, Facebook profillerinden veri toplayıp duygu analizi yapmışlardır. Diğerlerinden farklı olarak Gunawardena ve arkadaşları (2013) içerikten duygu analizi yapma çalışmalarının benzerini Instagram adlı sosyal paylaşım sitesinden derledikleri etiketler ile yapmışlardır. Kang ve Park (2014) da çalışmalarında Apple Store'dan çevirim içi alışveriş yapan kişilerin bıraktıkları yorumlara duygu analizi yapmışlardır. Duygu analizi sonucu ortaya çıkan özelliklerin Vikor karar algoritması ile değerlendirilmesi ile hangi servislerden memnun kalındığı belirlenmiştir. Jang ve arkadaşları (2013) Youtube'daki yorumlar üzerine yaptıkları çalışmalarında duygu analizi ve izlenen videolar ve yorumlarından yola çıkarak kullanıcı analizi yapmışlardır. Bu sayede yorum yapan kullanıcıların ilgilendikleri alanlar hakkında fikir sahibi olunabildiğini ve bunun firmalar için büyük değer yarattığını belirtmişlerdir. He ve arkadaşları (2013) bir sektörden belirledikleri üç firmanın Facebook ve Twitter üzerinden derledikleri veriler ile müşteri memnuniyetini belirlemeye çalışmışlardır. Bu amaçla takipçi, yorum ve paylaşım sayıları gibi sayısal değerlerin yanı sıra iletiler de metin madenciliği teknikleri kullanılarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonucunda firma değerlerinin belirlenmesinde sosyal medya rekabet analizinin önemi ve metin madenciliğinin gücü ortaya çıkarılmıştır. İlgili firmalar hakkındaki

iletilerin de metin madenciliği yöntemi ile analiz edilmesiyle hangi markanın hangi sosyal medya kanalında daha çok öne çıktığı da ortaya çıkarılmıştır. Mostafa (2013), birçok firma için Twitter paylaşımlarında ilgili firma adlarının yanında en sık kullanılan kelimeleri belirlemeye çalışmıştır. Bu amaçla hava yolu, telekomünikasyon ve sağlık sektörü gibi çeşitli sektörlerden firmaları analiz etmiştir. Zheng ve diğerleri (2013) ile Eirinaki ve diğerleri (2012) e-ticaret sitelerinden belirli ürünler için derledikleri metinleri inceleyerek, ürünler hakkında yapılan yorumların etkisini ve verilen puanlarla ilgisini araştırmışlardır. Weichselbroun ve arkadaşları (2014) semantik bilgiyi genişletmek için fikir madenciliği çalışması yapmışlardır. Bu amaçla Amazon ve IMBD'den derlenen veriler ile duygu analizi yapılmıştır. Çalışma belirsiz duygu içeren terimleri belirleyip, eğitim kütüphanelerinden elde edilen bağlam bilgisini sağlama ve bu bağlamsal bilgiyi WordNet gibi yapısal bilgi kaynaklarına yerleştirme adımlarını içermektedir. Çalışmanın sonucunda bu bağlamsal ilişkinin istatistiksel doğruluk ve kesinlik üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu ve bu değerlerde artış meydana geldiği ortaya çıkarılmıştır. Meral ve Diri (2014) ile Çoban ve arkadaşları (2015) Twitter'dan derledikleri Türkçe tweetler üzerinde duygu analizi çalışması yapmışlardır. Türkçe'nin sondan eklemeli bir dil olması nedeniyle duygu analizinde dikkat edilmesi gereken konulara vurgu yapan çalışmalarda, çeşitli algoritmaların sınıflandırma performansları karşılaştırılmıştır.

Sosyal medya analizi çeşitli sektörlerdeki işletmeler için değer yaratabilmektedir ve geniş kullanım alanı bulduğu bir konu da pazarlamadır. Twitter'ın ağızdan ağıza pazarlama için önemli olduğunu vurgulayan çalışmalarında Jansen ve arkadaşları (2009) belirli ürünler ve markalar için bu konuyu analiz etmişlerdir. Ghiassi (2013) ise Twitter'dan bir marka hakkında müşteri yorumlarını derlemiş ve buna literatürdeki modellerden farklı olarak geliştirdiği algoritmalar ile duygu analizi yapmıştır. Öte yandan Cvijikj ve Michahelles (2013) geleneksel pazarlama anlayışına yeni bir bakış açısı getirmeyi hedefledikleri sosyal medya pazarlaması konulu bir çalışma yapmışlardır. Bu amaçla firmanın yöneldiği sosyal medya kanalı, kullandığı içerik, içeriğin yayınlama zamanı, markanın Facebook sayfasındaki beğeni, paylaşım ve yorum sayısının pazarlamaya etkisini ölçmeyi amaçlamışlardır. Trattner ve Kappe (2013) ise reklamı görececek kişilerin sayısını ve yatırım geri dönüşünü hızlandıracak olan Facebook reklamı üzerine çalışmışlardır. Bu amaçla gerçek zamanlı ölçümler ile en çok hareket halinde olan kullanıcıların tespitini de analiz etmişlerdir. Xiang ve arkadaşları (2015) çalışmalarında büyük veri analizinin, otelcilikle ilgili önemli konular olan müşterilerin deneyimleri ve tatminleri hakkında faydalı bilgi sağlayıp sağlamayacağını araştırmışlardır. Bu doğrultuda Expedia.com adlı web sayfasından konaklama yapan kişilerin ilgili oteller hakkındaki yorumları ve beğeni oranları elde edilmiştir. Verilerin ön işlemeden geçirilmesinin ardından, geliştirilen sınıflandırma modeli ile metin analizi yapılmış ve müşterilerin deneyimleri ile tatmin oranlarının ilişkili olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Öte yandan yazarlar bu çalışmanın otelcilik literatüründeki çalışmalara yeni bir soluk getirebileceğinin ve gelecek çalışmalara açık bir alan olmasının üzerinde durmuşlardır. Xiang ve arkadaşları (2017) çeşitli sosyal medya kanallarından oteller hakkında müşterileri tarafından yapılan yorumları analiz ederek turizm sektöründe sosyal medya analitiği uygulaması yapmışlardır.

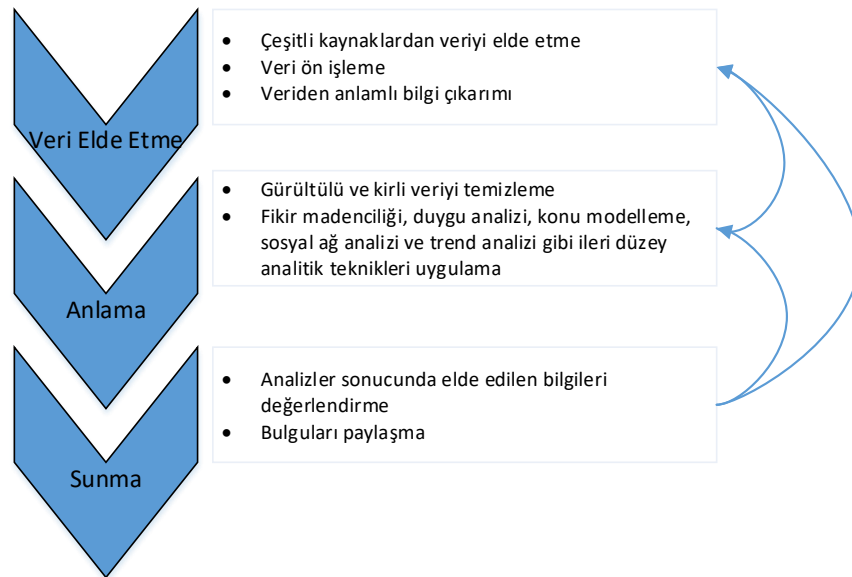
Sinema filmlerinin gişe getirilerinin ya da izlenmelerinin tahmini de sıklıkla üzerinde çalışılan bir konudur. Mishne ve Glace (2006) filmler hakkında bloglarda yazılan metinlere duygu analizi uygulayarak, bunun gerçek sinema gişesi rakamları ile korelasyonlarını incelemişlerdir. Sharda ve Delen (2006) filmleri "batanlar" ve "gişe rekorları kıranlar" aralığında kategorilere ayırmak için çalışmışlardır. Bu amaçla geliştirdikleri sınıflandırma problemini sinir ağları algoritması yardımı ile çözmüşlerdir. Diğerlerinden farklı bir sosyal medya kanalı kullanan Asur ve Huberman (2010) Twitter'dan belirli bir konu hakkında veri derlenip geliştirilen modelle piyasa için tahminlemeler yapılabileceğini öngörmüşlerdir. Bu amaçla geliştirdikleri doğrusal regresyon modeli ile Twitterdan sinema filmleri hakkında derledikleri veriler ile gişe kazancı değerlerinin arasındaki ilişkiyi ölçmüş ve gelecek tahmini yapmışlardır. Ayrıca tweetlere duygu analizi yaparak ilgili modeli geliştirmeye çalışmışlardır. Joshi ve arkadaşları (2010) ise metin ve metaveri formatında topladıkları veri ile doğrusal regresyon yöntemi kullanarak, filmlerin kazançlarını tahminleme üzerine çalışma yapmışlardır. Rui ve diğerleri (2013), Twitter gibi sosyal medya kanalları aracılığı ile yapılan

ağızdan ağıza iletişimin ürün satışları üzerinde etkiye sahip olduğunu ve bunun yönetilerek avantaja çevrilebileceğini, filmlerin gişe rakamları üzerindeki etkisi üzerinden ifade etmişlerdir. Kim ve diğerleri (2015), Twitter ve Facebook sosyal medya sitelerinden filmler hakkında yapılan yorum sayılarını, haftalık eğilimlerini ve kaç salonda yayınlandığı gibi filmin yayınlanmasına ilişkin girdileri kullanarak gişe rakamını tahminlemeyi hedeflemişlerdir. Hur ve diğerleri (2016), filmler hakkında yapılan yorumlara duygu analizi yaparak, gişe rakamlarını tahmin etmeye çalışmışlardır. Bu amaçla çeşitli veri madenciliği teknikleri kullanmışlardır. Ding ve diğerleri (2017), filmlerin yayınlanmadan önce sosyal medya kanallarında aldıkları beğenilerin gişe rakamına etkisini incelemişler ve aralarında pozitif bir etki olduğunu ortaya koymuşlardır. Thelwall (2017) Youtube’da bir grup dans videosu içerik bakımından araştırarak derinlemesine analiz yapmıştır.

Sağlık alanında da sosyal medya analizinden yararlanılarak yapılan pek çok çalışma bulunmaktadır. Culotta (2010) salgınların izlenmesi ve tahminlenmesi için Twitter’ı kullanmıştır. Twitter’dan grip ile ilgili mesajları derleyen yazar, çeşitli algoritmalar kullanarak bu mesajların “Hastalık Kontrol Merkezi” istatistik değerleri ile ilişkisini incelemiştir. Aramaki (2011) benzer bir amaçla grip ile ilgili tweetlerin pozitif ya da negatif olarak sınıflandırılmasında çeşitli makine öğrenmesi tekniklerinin performanslarını karşılaştırmıştır. Bodnar ve Salathe (2013) ise grip ile ilişkili sayılabilecek en az bir kelime geçen tweetler üzerinde regresyon çalışması yapmıştır.

## 2. TWITTER İLE SOSYAL MEDYA ANALİTİĞİ

Kitle ve algı yönetimi gibi alanlarda Twitter kullanımının artması Twitter’ın “sosyal bir megafon” olarak tanımlanmasını sağlamaktadır (Baloğlu, 2015). Dolayısı ile sosyal medya kanallarını doğru kullanan kurum ve kişiler olumlu etkilerinden faydalanabilmektedirler. Örneğin Twitter’da bir kullanıcının x ürünü için yaptığı yorum, takipçilerin sayısına, yorumun etkileme gücüne göre hızla yayılıp dakikalar içerisinde binlerce kişinin konuştuğu bir konu haline gelebilmektedir. Bu da iyi yönetilebilirse ilgili işletme için avantaj sağlayabilecekken, Twitter’ın kullanılmaması ya da bu gibi kullanıcı yorumlarının önemsenmemesi gibi hatalı davranışlar ile dezavantaja dönüşebilmektedir. Her gün milyonlarca içeriğin olduğu sosyal medya işletmelere pazarlama alanında önemli ölçüde değer yaratmaktadır. Sosyal medya, işletmelerin geleneksel bir veri toplama aracı olan anket ile ulaşması mümkün olmayan bir kitleden görüş toplamasını sağlar. Elde edilen bu verilerin uygun analizleri ile anlamlı bilgilerin ortaya çıkarılması Şekil 1’de süreci görselleştirilen sosyal medya analitiğinin amaçlarından birisidir. Diğer bir deyişle sosyal medya analitiğinde verilerin nereden derleneceği, hangi araçların kullanılabileceği ve hangi teknikler ile analiz edileceği önem arz etmektedir.



Şekil 1: Sosyal Medya Analitiği Süreci

## 2.1. Sosyal Medya Analitiği: Veri

Sosyal medya verisi büyüklüğü, zenginliği, dinamikliği, insan davranışını temsil başarısı ile bireyleri, grupları ve toplumlara anlama imkânı sunmaktadır (Batrinca ve Treleven, 2015). Teknolojik gelişmeler, sosyal medya platformlarında oluşturulan verinin, birikerek büyük hacimli veri yığınlarına dönüşmesine neden olmaktadır. Sosyal medya platformlarında metin, fotoğraf, video, ses, tıklama verisi ve fare hareket verisi gibi çeşitli formatlarda veri üretilmektedir. Geçmiş zamanlı ya da gerçek zamanlı beslemeler şeklinde olabilen bu veri setleri yapısal olmayan ya da yarı yapısal formattadırlar. Bu özellikler sosyal büyük veri kavramının ortaya çıkarmaktadır ve Şekil 2'deki gibi büyük veri, veri analizi ve sosyal medya kavramlarının iç içe geçmiş olduğunu göstermektedir.



Şekil 2: Sosyal Büyük Verinin Yapısı  
(Kaynak: Bello-Orgaz, 2016)

Wamba ve arkadaşlarının 2016 yılında yaptıkları kategorizasyonla, sosyal medya verisi genel hatları ile demografik veri, ürün verisi, psikografik veri, davranış verisi, yönelim verisi ve konum verisi şeklinde kategorilere ayırmaktadır. Bu kategorizasyon sayesinde sosyal medyadan elde edilen veriler, içerdikleri bilgiler ve çıktılarına göre gruplandırılmıştır.

Demografik veri, yaş, cinsiyet, eğitim gibi kullanıcıların kendi profillerinde halka açık olarak paylaştıkları bilgileri kapsamaktadır. (Kaplan ve Haenlein, 2010). Örneğin, Amazon kullanıcıların demografik özelliklerine göre kişiye özel teklifler sunarak kullanıcıları ile uzun süreli ilişki kurmayı hedeflenmiştir (Nemschoff, 2013). Öte yandan internet bankacılığı kullanan müşterilerin profilleri incelenerek elde edilen verilere çeşitli veri madenciliği yöntemleri uygulanarak, pazarlama stratejileri geliştirilebilmektedir (Gürsoy ve Bilgin, 2016).

Ürün verisi, kişilerin belirli bir ürün ya da marka hakkında sosyal medya üzerinden yaptıkları yorumlardır. Kullanıcıların kendi profillerinde ya da işletmenin resmi profilinde görüş ve önerilerini bildirmesi ile ürün verisi oluşmaktadır. Derlenen ürün verisi sayesinde işletmeler pazarlama stratejileri geliştirmede, müşteri şikâyetlerini takip edip hızla geri dönüş yapmada ve müşteri ihtiyaçlarını öğrenmede avantaj elde etmektedir. Bu amaçla Apple iPhone 5'i piyasaya sunmadan önce ürünün özelliklerini tanıtan reklamları çeşitli iletişim kanalları aracılığıyla yayınlamıştır. Bu reklamlara sosyal medya aracılığıyla yapılan yorumlar ve görüşlere göre firma, bireylerin alma arzusunun arttıracak promosyon ve pazarlama stratejilerini belirlemeye çalışmıştır (Moore, 2014). Bu çalışmada kullanılacak veri seti de bir işletme ve ürünleri hakkında sosyal medyada kişilerin yazdığı yorum ve görüşler olduğu için ürün verisi sınıfına girmektedir.

Psikografik veri, sosyal medyadan müşterilerin kişilik, değer, tutum, ilgi alanı ve yaşam şekilleri hakkında bilgi toplanmasına, böylece kişiler hakkında daha detaylı bilgi sahibi olunmasını sağlar. Böylece

herkes için tek bir pazarlama stratejisi uygulamak yerine farklı ilgi alanlarına göre farklı stratejiler uygulanabilmektedir. Örneğin sosyal medya üzerinden müşterilerin ilgi duydukları spor dallarının belirlenmesi ile daha çok müşteriye ulaşılacak bir strateji geliştirmek mümkündür.

Davranış verisi; müşterilerin geçmiş satın alma davranışlarının sosyal medya üzerinden elde edilmesidir (Kietzmann v.d.,2011). Bu sayede bir Avustralya bankası olan UBank, müşterisi olmayan kişilerin çalıştıkları bankalar hakkında sosyal medyadan yaptıkları olumsuz yorumları inceleyip, bu kişileri kendi bankalarına çekmeye çalışmışlardır (Schlagwein, 2014).

Yönelim verisi; sosyal medya sayesinde kişilerin gelecek alışverişlerine dair istekleri ve aktiviteleri önceden elde edilebilmektedir. Birçok sosyal medya platformunda karşımıza çıkan “bunları beğenebilirsiniz” temalı reklamlar bu verilerin analizi ile ortaya çıkmaktadır. Kullanıcıların geçmişte ziyaret ettikleri ürün ya da marka profillerinden, yaptıkları yorumlardan yapılan çıkarımlar ile gelecek alışverişler yönelimleri hakkında veri elde edilebilmektedir.

Konum verisi; kullanıcıların gerçek zamanlı olarak sosyal medyadan bildirdikleri konumların derlenmesi ile elde edilir. Bu veri sayesinde bölgesel kampanyalar yapılarak müşteri memnuniyeti sağlanmaya çalışılır. Örneğin Foursquare adlı sosyal medya platformunda yer bildirimini yapılmasının ardından civardaki işletmelerden kampanya haberleri gelmesi bu verinin analiz edilip kullanılması ile mümkün olmaktadır.

## 2.2. Sosyal Medya Analitiği: Araçlar

### 2.2.1 Veri Toplama Araçları

Sosyal medya analitiğinde açık kaynaklı veri tabanlarından hazır derlenmiş veri setleri, ticari veri sağlayıcılardan ücret karşılığı satın alınan veri setleri veya uygulama programlama ara yüzleri (API) aracılığı ile kullanıcının kendi derlediği veri setleri kullanılabilir. (Batrinca ve Treleaven, 2015).

Açık kaynaklı veri tabanlarının yanı sıra sosyal medya verilerine ticari veri sağlayıcılar aracılığı ile de ulaşmak mümkündür. Birçok sosyal medya platformu uygulama programlama ara yüzleri ile kısıtlı veri derlenmesini sağlamak ve fazlasını ticari veri sağlayıcıları aracılığı ile satmaktadırlar.

Uygulama programlama ara yüzleri, işletim sistemleri ya da kütüphanelerin diğer programlara sağladığı fonksiyonlar bütünüdür (Ardıç ve Göktürk, 2009). Ayrıca araştırmacıların sosyal medya platformlarının veri tabanlarındaki depolanmış verilere ulaşmasını sağlayan komutlar kümesi olarak da ifade edilebilir. Günümüzde birçok sosyal medya platformu yazılım geliştiricilerin ve araştırmacıların faydalanabilmesi amacıyla bu ara yüzlere sahiptir.

### 2.2.2 Analiz Araçları

Sosyal medya verisinin analizinde R, Python, MATLAB ve C gibi programlama dilleri ve Weka, SAS, Rapidminer gibi yazılımlar kullanılabilir. KDNuggets adlı işletme analitiği, büyük veri ve veri bilimi hakkında güncel araştırmaların yayınlandığı web sayfasında; veri analitiği, veri bilimi ve veri madenciliği alanlarında çalışanlara yapılan bir ankette kullanıcılara hangi programlama dilini daha çok tercih ettikleri sorulmuş; R ve Python programlama dilleri, veri analitiğinin önemli bir alt dalı olan sosyal medya analitiği için geliştirilen kütüphaneleri ile, Rapidminer ise kullanışlı operatörleri ile araştırmacılar tarafından sıklıkla tercih edilen analiz araçları olarak belirlenmiştir. (www.kdnuggets.com)

## 2.3. Sosyal Medya Analitiği: Teknikler

Sosyal medya analitiğinin temel noktalarından biri çıktı olarak ne elde edilmek istendiğidir. Veriden anlamlı bilgi çıkarılmasını amaçlarken bu bilginin ne olduğu, hangi tür veriden hangi tür yöntemler ile elde edileceğine ışık tutar. Bu nedenle araştırmacı analitik sonucunda neyi öğrenmek istiyorsa ona göre veri tipini, veri kaynağını, kullanılacak aracı ve uygulayacağı analiz tekniğini belirlemelidir. Sosyal medya

analitiğinde sıklıkla kullanılan veri analiz tekniklerinden bazıları; konu modelleme, duygu analizi (fikir madenciliği), sosyal ağ analizi, eğilim analizi ve müşteri bağlılık analizidir.

Konu modelleme, sosyal medya platformlarından alınan büyük ölçekli metin veri setinden en baskın konuları ayıklamayı hedeflemektedir. Bu sayede kullanıcıların ilgi alanları, önem arz eden konu başlıkları, görüşleri hakkında bilgi edinilebilmektedir. Forumlara yazılan yorumlar, Twitter ya da Facebook'daki durum güncellemeleri ve Foursquare, Tripadvisor gibi sitelerdeki kullanıcı yorumları gibi metin verileri konu modelleme tekniğinde kullanılabilir. Bu teknik sayesinde halkın politik görüşlerinde, toplumsal konulardaki fikirlerinde, markalar hakkındaki görüşlerinde yer alan baskın temalar ve konular belirlenebilmektedir. (Özdağoğlu v.d.,2016).

Duygu analizi, konu modelleme gibi kullanıcılar tarafından yazılmış metinleri girdi olarak kullanmaktadır. Kişilerin yazdıkları metinlerden bahsettikleri konu hakkındaki duygularının pozitif mi, negatif mi yoksa nötr mü olduğunun ya da o anki duygu durumlarının mutlu mu, üzgün mü vb. olduğu anlaşılmasına çalışılmaktadır.

Sosyal ağ analizi, sosyal medyadaki ve kullanıcılar arasındaki genel ilişki yapısını, bağlantıları ve kolayca gözlemlenemeyen ilişkileri grafiksel yöntemlerle kolay anlaşılabilir hale getirmek amacıyla kullanılan bir tekniktir. İşletme ve politika alanlarında gruplar ve toplumlar arası ilişkilerin araştırılmasında sosyal ağ analizinden faydalanılmaktadır (Hanneman ve Riddle, 2005; Hansen v.d., 2010). İnsan hayatının her alanında –aile, iş, sosyal hayat- sosyal ağ yapıları bulunmaktadır. Sosyal ağ analizi ile bu yapıların belirgin özelliklerinin ortaya çıkarılıp, olası değişiklikler karşısında ağ yapısının göstereceği tepkilerin tahmin edilebilmesi geliştirilecek stratejilerin etkinliğinin artmasını sağlayacaktır (Codal ve Coşkun, 2016).

Eğilim analizi, geçmiş verileri kullanarak piyasa eğilimlerinin ve müşteri davranışlarının tahminlenmesini amaçlamaktadır. Eğilim analizi, yapılan kampanyalar hakkında sosyal medyadan toplanan müşteri görüşleri, online olarak yapılan satış rakamları gibi sosyal medyadan elde edilebilen geçmiş olaylara ait verileri analiz ederek politikalar geliştirilmesine yardımcı olmaktadır.

Müşteri bağlılık analizi, sosyal medya aracılığı ile yapılan online aktivitelerin başarısını ölçmeyi, kullanıcıların ilgili ürün, marka vb. ile ilişkisinin durumu hakkında bilgi vermeyi ve devamlılığını sağlayacak süreçler geliştirmeyi hedeflemektedir (Zailskaite-Jakste ve Kuvykaite, 2012). Bu süreçlerin incelenmesi ve sonrası için politika geliştirilmesi de müşteri bağlılık analizinin bir parçasıdır. İşletmelerin ve markaların sosyal medya üzerinden yapılacak kampanyalar veya reklam çalışmaları ile müşteri bağlılığını kurabilmeleri ya da koruyabilmeleri müşteri bağlılık analizinin önemli bir alanıdır.

### 3. UYGULAMA

Bu amaçla çalışmada bir işletme ve ürünleri hakkında sosyal medya kanalı olan Twitter'dan veri toplanmış ve bu metinlere duygu analizi tekniği uygulanarak, elde edilen numerik değerler ile işletmenin gelecek satış değerinin tahminlenmesi hedeflenmiştir. İşletme olarak bir televizyon kanalı seçilmiştir. Dolayısı ile ürünler kanalda yayınlanan programlar, satış rakamları ise geleneksel yöntemler ile ölçülen reyting değerleridir. İki aşamalı olan bu çalışmada Şekil 3'te de görüldüğü üzere öncelikle veri toplanmış ve düzenlenmiş, ardından metin verilerine duygu analizi tekniği uygulanmış, sonrasında bu veriler ile tahminleme modelleri kurulmuştur.

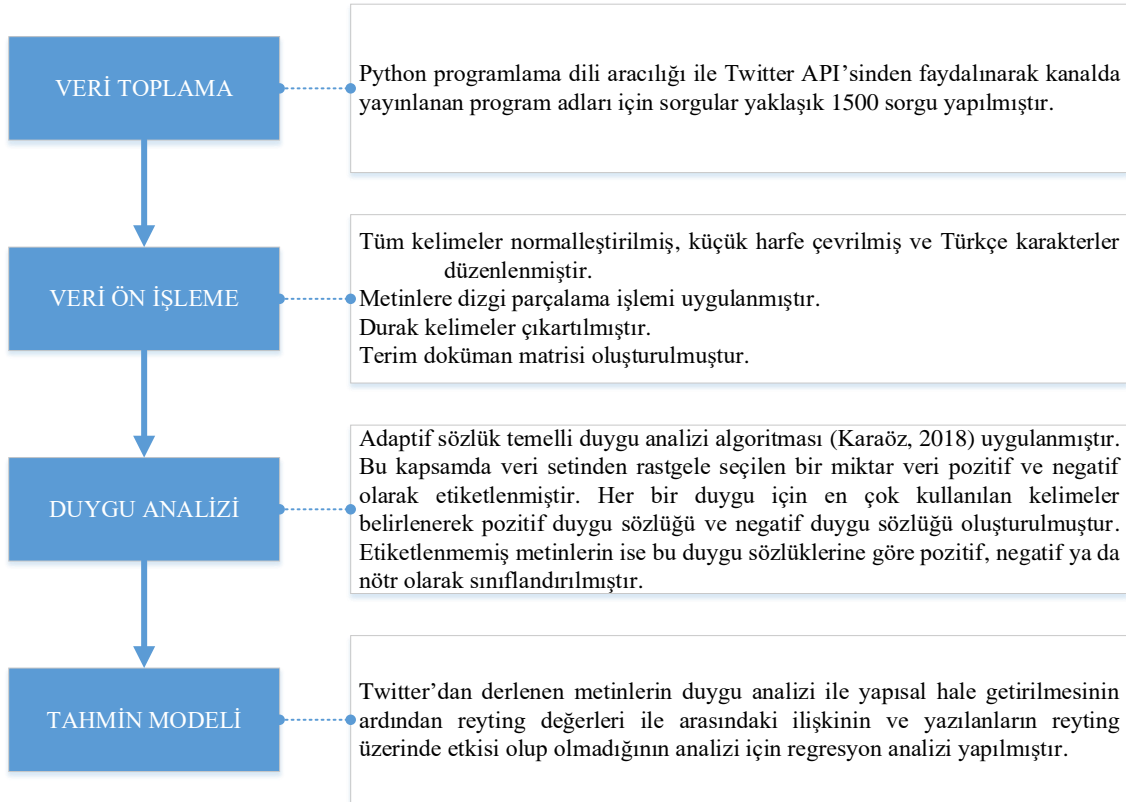
#### 3.1. Veri Toplama

Sosyal medya, geleneksel yöntemler ile derlenmesi güç olan milyonlarca veriye hızlı ve kolay bir şekilde ulaşabilmeyi mümkün hale gelmiştir. Kullanıcıların istedikleri dilde ve konuda paylaştıkları iletilerin analiz edilmesi ile kullanıcıların görüş ve duyguları hakkında bilgi edinmek mümkündür. Bu nedenle çalışmada sosyal medya aracı olarak Twitter seçilmiştir. Veri toplama aşamasında işletme olarak seçilen televizyon kanalının ürünleri durumundaki programlar hakkında Twitter'da yazılan iletiler Python programlama dili kullanılarak Twitter API yardımı ile toplanmıştır. Kasım -Haziran 2017 tarihleri arasında

yayınlanan programların yayınlandığı saat aralığını kapsayan aralıktaki tweetler toplanmış ve yaklaşık 630.000 tweet elde edilmiştir.

### 3.2. Veri Ön İşleme

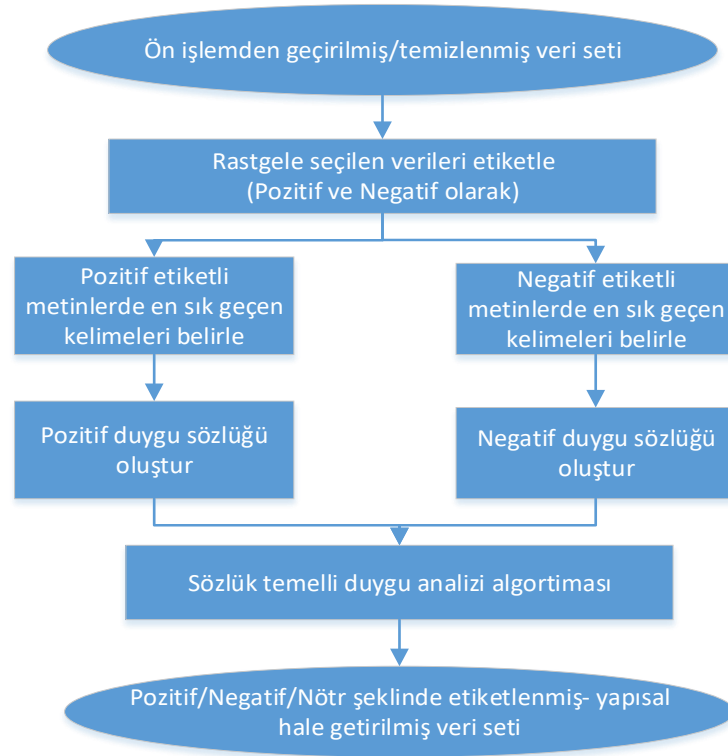
Tweetler genellikle günlük konuşma dilinde yazıldığı için gürültülü bir yapıya sahiptirler. Kelimelerin yanlış yazılması, uzatılması ya da kısaltılması, sosyal medya jargonunun kullanılması ya da Twitter'a ait özel ifadelerin kullanılması bunun başlıca nedenleridir. Bu nedenle tweetler üzerinde metin sınıflandırma işlemi öncesinde öznelik çıkarımı yapılabilmesi için öncelikle metinlerin ön işleme tabi tutulup temizlenmesi gerekmektedir. Tweetlerde geçen kelimelerin Türkçe karakter ve yazım şekli bakımından normalleştirilmesi, metinlerin kelime dizgileri şeklinde parçalanması ve terim doküman matrisinin oluşturulması gibi ön işleme teknikleri uygulanmıştır.



Şekil 3: Uygulama Şeması

### 3.3. Duygu Analizi

Metin verilerinin analiz edilerek yazarın hangi duygu ile yazdığının ortaya çıkarılması amacıyla uygulanan duygu analizi tekniğinin en yaygın kullanılan iki yaklaşımı sözlük temelli ve makine öğrenmesi temelli yaklaşımdır. Makine öğrenmesi temelli yaklaşım her kelimenin ya da hecenin bir öznelik tanımlanarak geliştirilen algoritmalar ile duygusuna karar verilmesi üzerine odaklanmaktadır. Sözlük temelli yaklaşımlar ise önceden hazırlanan duygu sözlüklerine göre metinlerin duygularının belirlenmesini amaçlar. Çalışmada Karaöz (2018) tarafından geliştirilen adaptif sözlük temelli duygu analizi yöntemi kullanılmıştır. Yöntem veri setine göre duygu sözlüğünün geliştirilmesi ve bu sözlük temelinde metinlerin analiz edilerek yazarın ilgili metni hangi duygu ile yazdığı ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Duygu analizinin süreçleri Şekil 4'te detaylıca açıklanmıştır. Bu yöntem ile atılan her tweetin olumlu, olumsuz ya da nötr olarak etiketlenerek yapısal hale getirilmesi ve bu sayede Twitter verilerinin reyting değerlerinin tahmini amacıyla kurulacak modelde kullanılması amaçlanmıştır (Karaöz ve Gürsoy, 2018).



Şekil 4: Duygu Analizi

Çalışmada 623.302 tweete uygulanan duygu analizi sonucunda tweetlerin 389.503'ü nötr, 128.073'ü pozitif ve 105.726'sı negatif olarak etiketlenmiştir. Bu analiz sayesinde programı izlerken Twitter üzerinden görüşlerini bildiren seyircilerin görüşlerinin/duygularının yönü belirlenebilmiştir.

### 3.4. Tahmin Modeli

İşletme analitiğindeki başlıca konulardan birisi olan tahminleme, geçmiş verideki örüntüleri ve ilişkileri ortaya çıkararak bunların gelecek zamanlar hakkında fikir yürütülebilmesi için anlamlandırılmasıdır. Bu sayede işletmeler, bünyelerinde biriktirdikleri ya da dışarıdan derledikleri verileri analiz ederek anlamlı bulgulara ulaşarak değer yaratabilmektedirler. Çalışmada tweetlerin duygularının reyting değerleri üzerindeki etkisinin incelendiği bir tahmin modeli geliştirilerek anlamsız yığınlar gibi görülen metin verilerinden fayda sağlanması amaçlanmıştır.

Tablo 1: Veri Seti Örneği

Tarih	Program Adı	Başlangıç Saati	Bitiş Saati	Reyting Değeri	Nötr Duygulu Tweet Sayısı	Pozitif Duygulu Tweet Sayısı	Negatif Duygulu Tweet Sayısı
18.11.2015	Program 1	15:15	18:39	1,06	6	1	1
18.11.2015	Program 2	18:41	19:25	0,93	0	0	0
18.11.2015	Program 3	19:26	20:44	3,35	5	2	0
18.11.2015	Program 4	20:45	23:13	3,50	98	48	17
18.11.2015	Program 5	23:14	01:35	1,40	771	448	67
21.11.2015	Program 6	09:58	12:57	0,58	7	2	0
21.11.2015	Program 11	19:15	20:43	3,37	5	2	0
21.11.2015	Program 12	20:44	00:18	4,31	154	93	26

Tablo 1'de bir kesiti yer alan, her program için atılan pozitif tweet sayısı, negatif tweet sayısı ve nötr tweet sayısını gösteren veri seti oluşturularak, duygu analizi sonuçları ile reyting değerlerinin ne kadarının



açıklanabildiği, aralarında nasıl bir ilişki olduğu araştırılmıştır. Öte yandan seyircilerin sosyal medya aracılığı ile bildirdikleri görüşlerinin reyting değerleri üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Dolayısıyla, nötr tweet sayısı (x1), pozitif tweet sayısı (x2) ve negatif tweet sayısının (x3) açıklayıcı değişkenler, reyting değerlerinin (y) ise açıklanan değişken olduğu çok değişkenli regresyon modeli kurulmuştur. Bu amaçla aşağıdaki hipotezler test edilmeye çalışılmıştır;

$H_0; \rho_{y,123} = 0$  Üç değişken birlikte bağımlı değişkeni etkilememektedir.

$H_1; \rho_{y,123} \neq 0$  Üç değişken birlikte bağımlı değişkeni etkilemektedir

**Tablo 2: Anova Tablosu**

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Regression	3	2357.854	785.9515	676.6915	0.000
Residual	3062	3556.397	1.161462		
Total	3065	5914.251			

Analize başlanmadan önce regresyon analizinin varsayımlarının sağlanıp sağlanmadığı araştırılmış ve veri setinin analize uygun olduğu görülmüştür. Tablo 2’de, regresyon denklemi sonucunda reyting değerlerinde bağımsız değişkenlerin yani nötr, pozitif ve negatif duygulu tweetlerin (x1, x2, x3) açıkladığı değişkenlik, açıklayamadığı değişkenlik ve toplam değişkenlik gösterilmektedir. Regresyon modeli  $p=0,000$  anlamlılık düzeyinde ve regresyon modelinin genel anlamlılığının sınamayı sağlayan F değerine (676,69) göre anlamlı çıkmıştır. Dolayısı ile reddedilmekte, H1 kabul edilmektedir. Reyting değerleri ile duygularına göre ayrılaştırılmış tweetlerin arasındaki ilişkinin gösterildiği Tablo 3’deki belirlilik katsayısına göre ( $R^2 = 0.398$ ) programlar hakkında atılan nötr, pozitif ya da negatif tweetler reyting değerlerinin %39.8’inin açıklayabilmektedir.

**Tablo 3: Regresyon Modeli Özeti**

<i>Regresyon İstatistikleri</i>	
R	0.631406
R <sup>2</sup>	0.398673
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.398084
Standart Hata	1.077711
Gözlem	3066

Hipotezin kabul edilmesi ile programlar hakkında atılan tweetlerin duygularının reyting değerlerini etkilediği aralarında bir ilişkinin söz konusu olduğu ortaya çıkarılmıştır. Tablo 4’de yer alan katsayılar tablosu ile bağımsız değişkenlerin regresyon denklemindeki katsayılarını ve bu katsayıların istatistiksel olarak anlamlılığını incelemek mümkündür.

**Tablo 4: Katsayılar**

	<i>Katsayılar</i>	<i>Standart Hata</i>	<i>t değeri</i>	<i>P</i>
Sabit	0.076547	0.002169	35.29076	3.3E-229
Nötr duygulu tweetlerin sayısı	1.199938	0.196456	6.107911	1.14E-09
Pozitif duygulu tweetlerin sayısı	0.679507	0.139193	4.881751	1.11E-06
Negatif duygulu tweetlerin sayısı	-0.56189	0.159162	-3.53032	0.000421

Buna göre her üç bağımsız değişkenin de p değerlerinin 0.01’den küçük olması katsayıların %99 anlamlılık seviyesinde anlamlı olduklarını göstermektedir. Böylece aşağıdaki regresyon denkleminin oluşturulması mümkündür;

$$y = 0.70 + 1.19x_1 + 0.67x_2 - 0.56x_3 \quad (1)$$

Katsayıların yönü itibarıyla nötr ve pozitif duygulu tweetlerin reyting değerlerinde artışa, negatif duygulu tweetlerin ise reyting değerlerinde düşüşe neden olacağı gözlenmiştir. Bu da kanalın sıklıkla negatif tweet alan programlar konusunda tedbirler alması gerektiğini, pozitif veya nötr tweetlerin reyting değerlerini arttırdığından, seyircilerin bu eğilimde tweetler atmaları için gerekli unsurları bulup onlar üzerine yoğunlaşması gerektiğini göstermiştir.

## SONUÇ

Televizyon kanalları için yayınlanan programların başarısı için en önemli ölçüt geleneksel yollarla ölçülen reyting değerleridir. Günümüzde ise sosyal medya sayesinde kanal yöneticileri seyircilerinin sesini daha rahat duyabilmekte ve direkt olarak seyirciden programlar hakkındaki görüşlerini öğrenebilmektedir. Sosyal medya kanallarının yaygınlaşması, teknolojinin daha fazla kullanıcının ulaşabileceği hale gelmesi, anlamlı bilgi elde etme ve değer yaratma konularında sosyal medyada verilerinin kullanılabilirliğine verilen önemi arttırmıştır.

Bu çalışmada sosyal medya kanalı olarak seçilen Twitter'dan kanalın yayın akışındaki program adlarının anahtar sözcük olarak kullanıldığı sorgularla çalışmada kullanılacak tweetler derlenmiştir. Elde edilen tweetlere duygu analizi uygulanarak pozitif, negatif ya da nötr duygulardan hangisinin daha baskın olduğu belirlenmiştir. Bu sayede seyircilerin programlar hakkındaki görüşleri elde edilebilmiş ve reyting değerleri ile ilişkilerinin incelenebilmesi amacıyla hipotezler kurulmuştur. Regresyon analizi aracılığıyla test edilen bu hipotezler ile seyircilerin yazmış olduğu iletilerin pozitif, negatif veya nötr olmasının geleneksel yollarla ölçülen reyting değerindeki değişimde etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Analiz sonucunda programlar hakkında atılan pozitif ve nötr duygulu tweetlerdeki artışın reyting değerlerinde artışa sebep olduğu, negatif duygulu tweetlerdeki artışın ise reyting değerlerini düşürdüğü sonucu ortaya çıkarılmıştır. Bu sayede sosyal medyadaki seyirci görüşlerinin reyting değerleri üzerinde etkisinin olduğu ve bu görüşler vasıtası ile programın reyting değerinin önceden öngörülebileceği ortaya çıkarılmıştır. Ortaya çıkan sonuçların kanala geliştireceği stratejilerde ve alacağı kararlarda destek olması mümkündür. Buna göre kanala getireceği faydalardan bazıları şöyledir;

- Test yayını aşamasında olan yeni bir programa devam edip etmeme kararını sadece reyting değerlerine bakarak değil, izleyici görüşlerini de dikkate alarak karar verebileceklerdir.

- Çalışmada tahminlenen reytinglere göre kanal reklam fiyatlarını düzenleyebilir. Reyting değerlerinin yüksek olacağını tahminlendiği programlarda yayınlanacak reklamlardan farklı satış fiyatları talep edebilme imkânı ortaya çıkabilecektir.

- Ayrıca diğer sosyal medya analiz teknikleri ile negatif ve pozitif tweetlerde hangi unsurların baskın olduğu ortaya çıkarılabilir ve böylece reyting değerlerindeki artış ve azalışın nedenleri ortaya çıkarabilecektir.

Elde edilen sonuçlar; farklı işletmeler için de sosyal medya verilerinin derlenip analiz edilerek işletme için anlamlı bulgulara ulaşılabilirliğini, değer yaratılabileceğini ortaya koymuştur. Öte yandan çalışmada sosyal medya analitiği kavramı, veri toplama, analiz teknikleri ve uygulama örnekleri hakkında detaylı bilgi sunularak Türkçe yazına katkı sağlanması ve gelecek çalışmalarda araştırmacılara ışık tutulması amaçlanmıştır.

## KAYNAKLAR

- AGRAWAL, D. Et Al. (2011) Challenges and Opportunities With Big Data.
- AHKTER, J. K. VE SORIA, S. (2010) Sentiment Analysis: Facebook Status Messages. Unpublished Master's Thesis, Stanford, Ca.
- ARAMAKI, E. VE MASKAWA, S., MORITA, M. (2011) Twitter Catches The Flu: Detecting Influenza Epidemics Using Twitter In: Proceedings Of The Conference On Empirical Methods In Natural Language Processing. Association For Computational Linguistics, P. 1568-1576.
- ARDIÇ, B. VE GÖKTÜRK, M. (2009) Kullanılabilir Uygulama Programlama Arayüzleri 4. Ulusal Yazılım Mühendisliği Sempozyumu, Beşiktaş, İstanbul, 91-97.
- ASUR, S. VE HUBERMAN, B. A. (2010) Predicting The Future With Social Media In: Web Intelligence And Intelligent Agent Technology (Wi-Iat), Ieee/Wic/Acm International Conference On. Ieee, P. 492-499.
- BALOĞLU, A. (2015) Sosyal Medya Madenciliği, Beta Yayınları.
- BATRINCA, B. ve TRELEAVEN, P. C. (2015) Social Media Analytics: A Survey Of Techniques Tools And Platforms. Ai & Society, 30.1: 89-116.
- BELLO-ORGAZ, G., JUNG, JASON J. ve CAMACHO, D. (2016) Social Big Data: Recent Achievements And New Challenges Information Fusion, 28: 45-59.
- BODNAR, T. ve SALATHÉ, M. (2013) Validating Models For Disease Detection Using Twitter In: Proceedings Of The 22nd International Conference On World Wide Web. Acm, P. 699-702.
- CIOFFI-REVILLA, C. (2010) Wiley Interdisciplinary Reviews: Computational Statistics Vol. 2, No. 3, Pp. 259-271.
- CODAL, K. S. ve COŞKUN, E. (2016) Sosyal Ağ Türlerinin Karşılaştırılmasına İlişkin Bir Ağ Analizi Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.
- CULOTTA, A. (2010) Towards Detecting Influenza Epidemics By Analyzing Twitter Messages In: Proceedings Of The First Workshop On Social Media Analytics. Acm, P. 115-122.
- CVIJKJ, I. P. VE MICHAHELLES, F. (2013) Online Engagement Factors On Facebook Brand Pages Social Network Analysis And Mining, 3.4: 843-861.
- ÇOBAN, Ö., ÖZYER, B. VE ÖZYER, G. T. (2015) Sentiment Analysis For Turkish Twitter Feeds In: Signal Processing And Communications Applications Conference (Siu), 23th. Ieee, 2015. P. 2388-2391.
- DING, C., Et Al. (2017) The Power Of The Like Button: The Impact Of Social Media On Box Office Decision Support Systems, 94: 77-84.
- EIRINAKI, M., PISAL, S. VE SINGH, J. (2012) Feature-Based Opinion Mining And Ranking Journal Of Computer And System Sciences, 78.4: 1175-1184.
- GHIASSI, M., SKINNER, J. VE ZIMBRA, D. (2013) Twitter Brand Sentiment Analysis: A Hybrid System Using N-Gram Analysis And Dynamic Artificial Neural Network Expert Systems With Applications, 40.16: 6266-6282.
- GUNAWARDENA, N. Et Al. (2013) Instagram Hashtag Sentiment Analysis In: University Of Utah Cs530/Cs630 Conference Of Machine Learning.
- GÜRSOY, U. T. VE BILGIN, S. (2016) Banka Müsterilerinin İnternet Bankacılığına İlişkin Yaklaşımlarının Veri Madenciliği Teknikleri İle İncelenmesi Kafkas University. Faculty Of Economics And Administrative Sciences. Journal, 7.14: 421.
- HANNEMAN, R. A. VE RIDDLE, M. (2005) Introduction To Social Network Methods.
- HANSEN, D., SHNEIDERMAN, B. ve SMITH, M. A. (2010) Analyzing Social Media Networks With Nodexl: Insights From A Connected World. Morgan Kaufmann.

- HE, W., ZHA, S. VE LI, L. (2013) Social Media Competitive Analysis And Text Mining: A Case Study In The Pizza Industry International Journal Of Information Management, 33.3: 464-472.
- HUR, M., KANG, P. VE CHO, S. (2016) Box-Office Forecasting Based On Sentiments Of Movie Reviews And Independent Subspace Method Information Sciences, 372: 608-624.
- JANG, H. Et Al. (2013) Deep Sentiment Analysis: Mining The Causality Between Personality-Value-Attitude For Analyzing Business Ads In Social Media Expert Systems With Applications, 40.18: 7492-7503.
- JANSEN, B. J. Et Al. (2009) Twitter Power: Tweets As Electronic Word Of Mouth Journal Of The American Society For Information Science And Technology, 60.11: 2169-2188.
- JOSHI, M. Et Al. (2010) Movie Reviews And Revenues: An Experiment In Text Regression In: Human Language Technologies: The 2010 Annual Conference Of The North American Chapter Of The Association For Computational Linguistics. Association For Computational Linguistics, P. 293-296.
- KANG, D. ve PARK, Y. (2014) Review-Based Measurement Of Customer Satisfaction In Mobile Service: Sentiment Analysis And Vikor Approach Expert Systems With Applications, 41.4: 1041-1050.
- KAPLAN, A. M. ve HAENLEIN, M. (2010) Users Of The World, Unite! The Challenges And Opportunities Of Social Media Business Horizons, 53.1: 59-68.
- KARAÖZ, B. (2018) Büyük Veri Ve İşletme Analitiği: Sosyal Medya Ve Duygu Analizi İle Bir Öngörü Modeli Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KARAÖZ, A. B. ve GÜRSOY, Ş. U . (2018). Adaptif Öğrenme Sözlüğü Temelli Duygu Analiz Algoritması Önerisi. Bilişim Teknolojileri Dergisi, 11 (3), 245-253.
- KDNUGGETS (2017) www.kdnuggets.com
- KIETZMANN, J. H. Et Al. (2011) Social Media? Get Serious! Understanding The Functional Building Blocks Of Social Media Business Horizons, 54.3: 241-251.
- KIM, T., HONG, J. VE KANG, P. (2015) Box Office Forecasting Using Machine Learning Algorithms Based On Sns Data International Journal Of Forecasting, 31.2: 364-390.
- MERAL, M. VE DIRI, B. (2014) Sentiment Analysis On Twitter In: Signal Processing And Communications Applications Conference (Siu), 22nd. Ieee, 2014. 690-693.
- MISHNE, G. Et Al. (2006) Predicting Movie Sales From Blogger Sentiment In: Aaai Spring Symposium: Computational Approaches To Analyzing Weblogs, P. 155-158.
- MOSTAFA, M. M. (2013) More Than Words: Social Networks' Text Mining For Consumer Brand Sentiments Expert Systems With Applications, 40.10: 4241-4251.
- MOORE, L. (2014) Is Your Advertising Campaign Driving Intent To Purchase?
- NEMSCHOFF, M. (2013) Social Media Marketing: How Big Data Is Changing Everything Cms Wire, 16.
- ÖZDAĞOĞLU, G., KAPUCUGİL-İKİZ, A. VE ÇELİK, A. F. (2016) Topic Modelling-Based Decision Framework For Analysing Digital Voice Of The Customer Total Quality Management & Business Excellence, 1-18.
- RUI, H., LIU, Y. VE WHINSTON, A. (2013) Whose And What Chatter Matters? The Effect Of Tweets On Movie Sales Decision Support Systems, 55.4: 863-870.
- SCHLAGWEIN, D. (2014) Strategic Tools: How Firms Successfully Use Social Media From [Http://Www.Smartcompany.Com.Au/Leadership/Management/41115-Strategic-Tools-How-Firms-Successfully-Use-Social-Media.Html](http://www.smartcompany.com.au/leadership/management/41115-strategic-tools-how-firms-successfully-use-social-media.html).
- SHARDA, R. VE DELEN, D. (2006) Predicting Box-Office Success Of Motion Pictures With Neural Networks Expert Systems With Applications, 30.2: 243-254.

- THELWALL, M. (2017) Social Media Analytics For Youtube Comments: Potential And Limitations International Journal Of Social Research Methodology, 1-14.
- TRATTNER, C. VE KAPPE, F. (2013) Social Stream Marketing On Facebook: A Case Study International Journal Of Social And Humanistic Computing, 2.1-2: 86-103.
- WAMBA, S. F., AKTER S., Kang H., Bhattacharya M. ve Upal M. (2016) The Primer of Social Media Analytics Journal of Organizational and End User Computing (JOEUC), 28.2: 1-12.
- WEICHSELBRAUN, A., GINDL, S. VE SCHARL, A. (2014) Enriching Semantic Knowledge Bases For Opinion Mining In Big Data Applications Knowledge-Based Systems, 69: 78-85.
- XIANG, Z. Et Al. (2015) What Can Big Data And Text Analytics Tell Us About Hotel Guest Experience And Satisfaction? International Journal Of Hospitality Management, 44: 120-130.
- XIANG, Z., Du, Q., Ma, Y. ve Fan, W. (2017) A Comparative Analysis Of Major Online Review Platforms: Implications For Social Media Analytics In Hospitality And Tourism Tourism Management, 58, 51-65.
- ZAILSKAITE-JAKSTE, L. ve KUVYKAITE, R. (2012) Consumer Engagement İn Social Media By Building The Brand In: Proceedings İn Eıic-1st Electronic International Interdisciplinary Conference.
- ZHENG, X., ZHU, S. ve LIN, Z. (2013) Capturing The Essence Of Word-Of-Mouth For Social Commerce: Assessing The Quality Of Online E-Commerce Reviews By A Semi-Supervised Approach Decision Support Systems, 56: 211-222.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**ENVIRONMENTAL POLICIES AND FISCAL INSTRUMENTS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: AN ANALYSIS OF ENVIRONMENTAL TAXES**

**SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ÇERÇEVESİNDE ÇEVRE POLİTİKALARI VE MALİ ARAÇLAR: ÇEVRE VERGİLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME**

**Düriye TOPRAK**

Dr. Öğretim Üyesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Maliye Bölümü, dtoprak@mehmetakif.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-8335-3386>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 30.04.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 28.11.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.419655**

**Abstract**

Environmental problems that have largest externalities among global commodities and that cause damages affecting future generations, exceed the limits to be solved by market solutions or countries' own efforts. Prevention or reduction of the negative effects and damages of such externalities is only possible with the solutions and measures including global business associations, international agreements, cooperation and universal approaches. In this context, environmental policies are crucial in terms of achieving sustainable development and providing concrete environmental improvements. Environmental problems and factors such as trying to realize sustainable development within these problems have exacerbated the need for regulatory effects of environmental taxes. Environmental taxes are one of the most important fiscal policy instrument used in internalizing "negative externalities".

In the study, environmental policies and applied financial instruments are addressed in the framework of sustainable development; environmental taxes are examined conceptually and in terms of scope; and environmental taxes are evaluated comparatively for both developed countries and Turkey.

**Keywords:** Sustainable Development, Environmental Policies, Environmental Taxes, Environmental Fiscal Instruments.

**Öz**

Küresel mallar içinde dışsallıkları en fazla olan ve gelecek nesilleri de etkileyebilecek zararlara yol açan çevre sorunları, piyasa çözümleri veya ülkelerin kendi çabaları ile çözümlenecek sınırı aşmaktadır. Bu nitelikteki dışsallıkların olumsuz etkilerinin ve zararlarının önlenmesi ya da azaltılması ancak küresel iş birliği, uluslararası anlaşma, dayanışma ve evrensel yaklaşımları içeren çözümler ve önlemlerle mümkün olabilmektedir. Bu çerçevede, sürdürülebilir kalkınmayı gerçekleştirmek ve somut çevresel iyileştirmelerin sağlanması açısından çevre politikaları önem arz etmektedir. Çevre sorunları ve sürdürülebilir kalkınmanın bu sorunlar içerisinde gerçekleştirilmeye çalışılması gibi unsurlar çevre vergilerinin düzenleyici etkilerine duyulan ihtiyacı şiddetlendirmiştir. Çevre vergileri "negatif dışsallıkların" içselleştirilmesinde kullanılan en önemli maliye politikası araçlarından birisidir.

Çalışmada sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde çevre politikaları ve uygulanan mali araçlara değinilmekte, çevre vergileri kavramsal ve kapsam olarak incelenmekte ve hem gelişmiş ülkeler hem de Türkiye açısından çevre vergileri karşılaştırılarak değerlendirilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sürdürülebilir Kalkınma, Çevre Politikaları, Çevre Vergileri, Çevresel Mali Araçlar.

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Sürdürülebilir kalkınma anlayışı, çevreye duyarlılık ve ekonomik büyüme paradoksunun tezlerini bir sentez haline getirmiştir. Sürdürülebilir kalkınmanın ekonomik kalkınmada bir araç olabileceği ve çevreye karşı duyarlı üretim politikaları yaparak da kalkınmanın mümkün olduğu ve bu ikilinin birbirini tamamlaması gerektiği bu anlayışın temelini oluşturmaktadır.

Sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde uygulanacak çevre politikalarının önemi büyüktür. Çevre politikası geniş anlamıyla çevre sorunlarının çözümü için geleceğe yönelik olarak alınması gereken tedbirlerin ve benimsenen ilkelerin bütünüdür. Türkiye, çevre politikaları açısından anayasada, ilgili yasalarda ve kalkınma planlarında çevre ile ilgili düzenlemelere yer vermiş ve çevre ile ilgili birçok uluslararası sözleşmeye taraf olmuştur.

Sürdürülebilir kalkınma amacına ulaşmada büyük önem taşıyan mali araçlar, ekonomik aktörlerin önündeki alternatif davranış seçeneklerinin maliyet ve faydalarını etkileyerek onları çevre lehine davranışta bulunmaya yönelten araçlardır. Mali araçların başında çevre vergileri (düzenleyici vergiler) gelmektedir. Çevre vergileri “negatif dışsallıkların” içselleştirilmesinde kullanılan en önemli maliye politikası araçlarından birisidir. Çalışmada, çevresel mali araçlar olarak; çevre vergileri, sübvansiyonlar, harçlar, kirlilik izni ve doğrudan kontrollere yer verilmiştir. Çalışma konusu gereği, bu araçlardan çevre vergileri ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Bu çalışma, sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde çevre politikalarının ve uygulanan mali araçların incelenmesini, söz konusu mali araçlar içerisinde önemli bir yeri olan çevre vergilerinin kavramsal ve kapsam olarak araştırılmasını ve çevre vergilerinin hem gelişmiş ülkeler hem de Türkiye açısından karşılaştırılarak değerlendirilmesini amaçlamaktadır.

Bu kapsamda, çalışmanın ilk aşamasında konu ile ilgili literatür taraması yapılarak sürdürülebilir kalkınma kavramı üzerinde durulmuş, kalkınma-çevre etkileşim sürecinden bahsedilmiş, Türkiye’deki çevre politikalarına değinilmiştir. Daha sonra çevre politikasının mali araçları içerisinde önemli bir yeri olan çevre vergilerinin gelişimi hem AB ülkeleri hem de Türkiye açısından incelenmiştir. Çevre vergileri; enerji, katı atık, ulaştırma-motorlu taşıtlar vergileri ile diğer vergiler ve harçlar şeklinde ele alınarak değerlendirilmiştir. Sonuç kısmında ise, özellikle Türkiye’deki çevre vergileri ile ilgili değerlendirmeler yapılarak önerilerde bulunulmuştur.

Sonuç ve Değerlendirme: Günümüzde çevresel sorunlar, bu alanda çeşitli önlemlerin alınmasını zorunlu hale getirmiş, sürdürülebilir kalkınma anlayışına uygun çevre-ekonomi entegrasyonuna öncelik ve önem veren politikalar geliştirilmiştir. Uluslararası zirve ve protokollerde konunun önemi ele alınmış ve Türkiye de bu alanda çeşitli düzenlemeler ve uygulamalar gerçekleştirmiştir. Küresel mallar içinde dışsallıkları en fazla olan ve gelecek nesilleri de etkileyebilecek zararlara yol açan çevre sorunları, piyasa çözümleri veya ülkelerin kendi çabaları ile çözümlenecek sınırı aşmaktadır. Dolayısıyla, çevre sorunları ve sürdürülebilir kalkınmanın bu sorunlar içerisinde gerçekleştirilmeye çalışılması gibi unsurlar çevre vergilerinin düzenleyici etkilerine duyulan ihtiyacı şiddetlendirmiştir.

Çevre vergilerinin en olumlu tarafı, karlar ya da ücretler üzerinden değil, zararlı atıklar ya da kullanılan enerji ürünleri üzerinden alınmasıdır. Dolayısıyla mevcut vergilere göre mükellefler tarafından benimsenmeleri ve uygulanmaları çok daha kolaydır. Çevreye zarar verenin bunun maliyetine katlanması, yani maliyetin “kirlenene ödetilmesi” de adalet ve etkinlik ilkelerine oldukça uygundur.

Ülkemizde uygulanan başlıca çevre ile ilgili vergiler Eurostat istatistiklerindeki gruplandırmaya uygun olarak değerlendirildiğinde; enerji vergileri (akaryakıt) ve ulaştırma vergilerinin (motorlu taşıtlar) ağırlığının yüksek bir seviyede olduğu görülmektedir. Türkiye’de çevre alanında en önemli gelirler çevresel vergilerden sağlanmaktadır. Türkiye’de çevre ile ilgili vergiler; çevre temizlik vergisi, motorlu taşıtlar vergisi, akaryakıt tüketim vergisi, taşıt alm vergisi, özel tüketim vergisi (ÖTV), katma değer vergisi (KDV) ve harçlar üzerinden alınmaktadır.

Yapılan değerlendirmeler ışığında, 2016 yılında OECD-Avrupa’da çevre vergilerinin GSYH’ya oranının ortalama %2,5 olduğu görülmektedir. Türkiye’de ise bu oran %3’ün üzerindedir. Çevre vergilerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı ise OECD-Avrupa’da ortalama %6-7 aralığında iken, Türkiye %13,23 oranıyla toplam vergi gelirleri içerisinde çevre vergilerine en yüksek pay ayıran ülke konumundadır. Eurostat istatistiklerine göre de durum farklı değildir. Türkiye, AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında çevre vergilerinin GSYH’ya oranının yüksek olduğu bir ülkedir. Toplam çevresel vergi gelirleri içerisinde özellikle enerji vergileri alanında da Türkiye birçok AB üyesi ülkenin önünde yer almaktadır.

Türkiye çevre politikaları kapsamında sera gazı emisyonlarının azaltılmasını öngören Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesine dahil olmuş ve Kyoto Protokolüne taraf olma prosedürünü başlatmıştır. Türkiye’de çevre konusunda birçok alanda çevre kirliliğini önlemeye yönelik düzenlemeler yapılmış ve teşvikler getirilmiştir. Bütün bunlar çevre kirliliğinin önlenmesi için atılan önemli adımlardır. Ancak benzer gelişme vergi politikası alanında çok etkin olarak gözlenmemiştir. Bu alandaki vergilerin çoğunlukla çevreyi koruma amacına değil de, gelir sağlama amacına hizmet ettiği görülmektedir. AB ve OECD ülkelerinde vergilerin “yeşil” hale getirilmesi, mevcut vergilerin çevre ile uyumlu hale getirilerek yeniden düzenlenmesiyle ve kirlilik yaratan faaliyetlerin diğerlerinden daha ağır vergilendirilmesiyle gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla kapsamlı bir yeşil vergi reformunun gerçekleştirilmesi önem arz etmektedir. Yapılacak yeşil vergi reformu sayesinde bir taraftan çevrenin korunması için gereksinim duyulan fonlara kaynak sağlanması, diğer taraftan da emeğin vergi yükünün düşürülerek kaynak dağılımında etkinliğe ulaşılması mümkün olabilecektir.

Türk vergi sisteminde çevresel amaçlara önem veren, çevre kirlenmesinin önlenmesine hizmet eden, sadece çevrenin değil, doğal kaynakların korunması, bunların aşırı tüketiminin engellenmesi, madde ve malzemenin geri kazanımı ve yeniden kullanımını sağlayan vergi veya mali bir mekanizma ya da teşvik uygulaması gibi yeni düzenlemelere ihtiyaç bulunmaktadır. Türkiye’de çevre sorunları ile mücadelede uygulanan politikaların beklenen kapsamda ve etkinlikte gelişmesi için çevre bilincinin geliştirilmesi de önem arz etmektedir.

## INTRODUCTION

Besides population growth, rapid urbanization and industrialization have caused significant social, environmental, cultural and economic changes. All these changes have brought environmental problems along. By concentrating on rapid economic growth together with industrialization and globalisation, countries have ignored the environmental costs of these changes.

Following the increase in the importance of environmental problems, countries started to develop various policies on the subject. Therefore sustainable development emerged as a basic economic concept. It has come to the fore that sustainable development may be a medium for economic development and development is also possible with environment friendly production policies and these two should complement each other. With the central and local practices, it is aimed to provide development without damaging natural resources and in order to achieve these some economic and fiscal policies were recommended. Collecting and applying various environmental taxes take place on the top of these policies.

Environmental tax is one of the most important fiscal policy instruments for the internalisation of “negative externalities”. Environmental taxes have increased the significance of the use of fiscal instruments in the context of environmental policies in many European countries. By means of environmental taxes, the funds that are needed for the prevention of environment would be provided on the one hand, and on the other hand, effectiveness in the resource allocation would be ensured by decreasing the tax incidence on labour.

In the study the concept of sustainable development is elaborated, the interaction process between development and environment is mentioned and the environmental policies are discussed. Thereafter, the development of environmental taxes that has a crucial place in the fiscal instruments of environmental policies are examined for both the EU and Turkey. In this context, environmental taxes are assessed in relation with taxes of energy, solid waste, transportation-motor vehicle and other taxes, and fees. In the conclusion, particular attention is given to the environmental policies in Turkey and following related assessments some policy recommendations are made.

### 1. ENVIRONMENT and SUSTAINABLE DEVELOPMENT

In the late 1970s, sustainable development and its environmental connection turned into one of the important subjects elaborated at the international level. The first comprehensive warning about the need that reciprocal dependence of economic and natural environment should be tackled in development policies was given in 1972 in the “Limits to Growth” report of the Club of Rome. The United Nations Conference on the Human Environment held in same year brought two basic elements of sustainable development, namely “anthropocentrism” and “the protection of the sources of future generations”, in the context of “eco development” that featured the balance between ecology and development (Dulupçu, 2001: 46-70; Keleş, 2006: 693-694). The concept of sustainable development was first used officially in the report titled “Our Common Future” (also known as Brundtland Report) published by the World Commission on Environment and Development (WCED) in 1987 that was presided by the Prime Minister of Norway, Brundtland<sup>1</sup> (Bal, 2012: 8; Aksu, 2011: 29; Keleş ve Hamamcı, 2005:169). However the transformation of sustainable development into a global active policy became possible only after the Rio Summit in 1992 (Dulupçu, 2001: 46-70). Agenda 21, that is one of the most important outputs of United Nations Conference on Environment and Development held in Rio in 1992, has loaded local governments, non-governmental organisations and other partners with a charge of more active functions

<sup>1</sup> With the “Our Common Future” Report (Brundtland Report) that is published in 1987, UN World Commission on Environment and Development presented the economy as a perception that is integrated with the environment and proposed that there is a reciprocal dependency and interaction between economy and environment. According to the report, the sustainability of the development depends on the acceptance of the thought that environment is the source and frontier of economic development (Pearce et al., 1993: 19).



in the fields of planning, decision making and application in the context of environmental protection and development. (Kızılboga and Batal, 2012: 202-203; Gündüz and Agun, 2013: 66; Aksu, 2011: 11; Altınöz, 2015: 226; Keleş, 2006:698-699). Together with the Kyoto Protocol the framework of the fight against global warming and climate change was established and national policies to be applied by developed countries in order to diminish greenhouse gas were determined. In the UN Millennium Summit held in 2000, the Millennium Development Goals were established under the leadership of the UN. In 2002, World Summit on Sustainable Development was realised in Johannesburg in order to establish more efficient sustainable development strategies for the application of the decisions of the Rio Conference (UN, 1992a, Aksu, 2011: 7; Turner, 2008; Güçlü, 2007: 78-116; Sencar, 2007: 100-105; Tarlabası, 2007).

The understanding of sustainable development synthesized the prevailing ideas of 1970s that are environmental consciousness and economic growth paradox discourse. It is proposed that sustainable development may be medium of economic development and production policies that are sensitive to the environment can be developed, and these two should complement each other (European Parliament, 2001; Keleş ve Hamamcı, 2005:168). Sustainable development is defined as “to meet the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs” (UN, 1987). The definition contains a sense of fairness between people living today and the next generations and explains the development of current sources by preserving them (Altınöz, 2015:225-226). Being more in and respectful to community life, increasing the quality of life, preserving the species in the world, minimizing the non-renewable resources, preserving the global carrying capacity, altering personal behaviours and habits and reinforcing global alliance take place are among the basic elements of sustainable development (Adams and Thomas, 1993: 596; Uçak and Usupbeyli, 2013: 494). While sustainable development approach prescribes long term and intergenerational social and ecological benefits instead of short term economic benefits, it also aims a development process that pursues ecological balance (Uçak and Usupbeyli, 2013: 494; Dulupçu, 2001: 52).

Environment that has the characteristic of global public good provides that “poverty” is one of the most important problems of the century. Because of poverty people become less environment-friendly and primary aim is perceived as economic growth. It is obvious that the shackles of the vicious circle between “relinquishing production in order not to damage the environment” and “developing in any case and ignoring the damage to the environment for the sake of development” should be resolved and it should be understood that an environment-friendly development is possible. Hence, environmental policies that would be applied in the context of sustainable development are quite crucial (Acar, 2006: 222; Toprak, 2006: 150).

## 2. ENVIRONMENTAL POLICIES: THE EVALUATION of ENVIRONMENTAL POLICIES in TURKEY

In general terms environmental policies are defined as the determination of preferences and targets of a country in terms of environment. The environmental policy makes up the prudential measures to be taken and the principles to be employed for the resolution of environmental problems (Durmaz, 2004: 3; Mutlu, 2006: 13). The principles of environmental policies could be determined as follows (Mutlu, 2006: 14-15):

- **‘Polluter Pays’ Principle:** It expresses that the cost of the precautions taken for the elimination of the damages brought to the environment should be borne by the polluter. The principle was brought up by OECD at the beginning of 1970s and has been embodied with the decisions taken in various meetings. In the context of the principle, in order to achieve efficiency it is ensured that the polluters borne the aforementioned social costs. In this way, exogenous influences could be internalised.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Since the beginning of 1970s when modern environmental policies rose, industrial countries have been applying the principle of “Polluter Pays”. The aims of the principle whose origins dates back to the Rome Agreement are to impose restrictions to subsidies given

• **Principle of Precaution:** Compared to the economic basis of polluter pays principle, the principle of precaution is rather a legal approach. The principle aims to foresee the cases that would cause environmental problems in advance, to avoid the damages and to protect the eco-systems in the long run. Therefore by taking appropriate measures pollution should be removed. Environmental Impact Assessment (EIA) applications serve this purpose.

• **Principle of Prevention:** As one of the crucial principles among the applications of the EU in terms of environment, it necessitates interference during the emergence stage of environmental problems. The prevention principle underlines that necessary precautions should be taken before the damage arises all-out.

• **Integration Principle:** It is necessary to collaborate and facilitate coordination both on national and international scales. In the context of the principle, the collaboration of local governments, central government and the representatives of the sectors of industry, trade and tourism is needed. The international institutions that would ensure the collaboration are the EU, on the regional scale; and the public enterprises such as the UN and World Bank (WB) and to a certain extend some non-governmental organisations, on the international scale. For the application of integration principle information exchange and transparency are crucial. The principle also appears in the EU environmental policies.

In Turkey who started to encounter environmental problems in the 1970s, the Environmental Rights Regulation made with the 56th provision titled “Social and Economic Rights and Duties” of the 1982 Constitution Act is the first and most important constitutional regulation regarding the environment (Gürseler, 2008: 200; Mutlu, 2002: 215-216; Keleş ve Hamamcı, 2005:348). According to the 56th provision of the constitution, *“Everybody has the right to live in a healthy and balanced environment. The development of environment, the protection of environmental health and the prevention of the pollution of environment are the duties of the state and the citizens”*. In this context, the statement of *“In the protection of environment and the prevention of environmental pollution, some certain duties fall to the state and the citizens.”* appears in the constitution (The Constitution of the Republic of Turkey, 1982).

Since the Fourth Five Year Development Plan period, development plans that draw attention to the environmental problems of the country, that indicate current situation and the precautions to be taken, and that emphasize the necessity of the assessment of these with an integrative planning perception have been prepared (Aksu, 2011: 20; Keleş ve Hamamcı, 2005:337-347; Erkan, 2004:181-185). In the Fourth Five Year Development Plan period (1979-1983) preventive and remedial character attracts attention in the environmental policies. In this period, the policies determined were tried to be applied in parallel with the laws and regulations enacted and the international treaties that were accepted as a party. In this plan period, Prime Ministry Undersecretariat for Environment was established; the “Environment Law” (No. 2872, dated 1983) was enacted in 1983 in order to preserve the environment in accordance with the sustainable development principle. In the Law, some provisions such as the protection, improvement of the environment and the prevention of pollution are everyone’s responsibility, the participation principle in the formation of environmental policies, rights to information and application, sustainable development principle, principle of prevention, polluter pays principle, absolute liability principle, market based mechanisms and environmental education take part (Environment Law No. 2872 dated 1983; Yüksek, 2010: 75-76; Aksu, 2011: 20-21).

For the assurance of sustainable development in Turkey, besides economic and social policies, in order to develop strategies regarding the environment, to determine the priorities of environmental investment decisions, to form a cooperation among related institutions and to provide data for environmental investment programs to be supported by international institutions the “National

---

for environmental protection and to make those whose activities cause pollution pay the related cost (For further information please refer to Ekins, 1999).

Environmental Strategy and Action Plan” (NEAP) was prepared (Yoğurtçuoğlu, 1999: 1-8). In the preparation period of NEAP, it was aimed to enhance life quality, to improve environmental consciousness and sensitiveness, to enhance environmental management, to ensure sustainable economic, social and cultural development (Kayapınar, 2006). Although the plan is still at the implementation phase, it is thought that NEAP would constitute a basis for the enabling of sustainable development in Turkey (Aksu, 2011: 20-21).

Besides, regarding the application of “Convention for the Protection of the Mediterranean Sea against Pollution” (Barcelona Convention) and its attachments in Turkey, a study titled “Mediterranean Action Plan” have been carried on by Mediterranean countries and European Community since 1975. The plan in which environmental problems in the Mediterranean have been tackled integrally and that was accepted in order to provide regional cooperation, has turned into a plan that aims to provide sustainable development in the Mediterranean (instead of being a plan that only offers precautions against marine pollution) following the Rio Conference held in 1992. After becoming a party to Barcelona Convention and protocols Turkey has formed the Environmental Protection Agency for Special Areas and announced Specially Protected Environment Areas. Following the Stockholm Environment Conference held in 1972, the Convention on the “Conservation of European Wildlife and Natural Habitats” (Bern Convention) was signed in 1979. In 1984 Turkey became a party to the convention. Another convention that Turkey became a party is the “Convention on Wetlands of International Importance especially as Waterfowl Habitat” (Ramsar Convention) that came into force in 1975 (Yüksek, 2010: 117-122; Aksu, 2011: 20-21; Kaya, 2011: 448-449). In 1997 the “Kyoto Protocol” was signed by the participant governments of UN Framework Convention on Climate Change.<sup>3</sup> This protocol has been the broadest cooperation protocol signed ever<sup>4</sup> (The Ministry of Environment and Urbanisation, 2018).

While countries determine sustainable development strategies on the national scale in accordance with their liabilities and needs on the international scale; on the local scale, the “Local Agenda 21” constitutes the basis for strategies and plans in the field of environment (Shearlock et. al., 2000). The Primarily Local Agenda 21, with the preparation and application of a strategic plan for the long term solution of the problems of local sustainable development, is a participatory and multi-sectoral process that aims to achieve the desired goals (The Ministry of Foreign Affairs, 2018a). Here, the basic element is that the problems that were generated with the environmental policies in the framework of sustainable development and the solution proposals are based to a great extent on the activities, and participation and cooperation have determining roles on the local scale. At this point where the concept of “Local Agenda 21” emerges, it is decided to determine the problems of provinces by local governments with the participation of non-governmental organisations and other partners, and to constitute the “21st Century Local Agenda” for their own cities (Yıldırım and Öner, 2003: 14). Local Agenda 21 becomes prominent in terms of the formation of urban environmental policies in the context of sustainable development; and refers to the subjects such as water and waste water management, air pollution, energy management and waste management (UN, 1992b).

The Local Agenda 21 applications in Turkey gained momentum at the end of 1997 with the project of “The Promotion and Development of Local Agenda 21 in Turkey” in coordination with International Union for Local Authorities (IULA-EMME) (The Ministry of Foreign Affairs, 2018a). Besides, the works within the scope of “Localization of UN Millennium Development Goals in Turkey via the Governance Networks of LA-21’s” were completed at the end of 2009. Following the local elections in March 2009, it was aimed to support the City Councils that attained legal foundation with Municipal Law No. 5393 and at the final stage, to maintain the Local Agenda 21 processes that target the localisation of sustainable development at the basis of democratic local governance within the body of City Councils (Yıldırım and

<sup>3</sup> For major environmental treaties that Turkey accede to please refer to The Ministry of Foreign Affairs (2018b).

<sup>4</sup> For further information please refer to. UN (2018).

Öner, 2003: 7). The functions of city councils were defined with the 76th article of the Law of Municipality as follows: “The city council works for the development of city vision and citizenship consciousness, for the prevention of the rights and law of city, actualization of the principles of sustainable development, environmental consciousness, social cooperation and solidarity, transparency, accountability, participation and decentralisation.” (Municipality Law No. 5393, 2005). Those people in the city councils coming from various disciplines work through for the formation of local sustainable development actions plans (Aksu, 2011: 24-25).

When examined in terms of institutional framework, central government in Turkey is responsible for the formation of administrative framework for the formation and application of environmental policies. At this point, the Ministry of Environment and Urbanisation, and Presidential Department of Strategy and Budget play crucial roles. Presidential Department of Strategy and Budget is the institution which controls and approves the investments of all the related institutions and organizations about the application of aims determined in five year development plans that are accepted as the basic strategic action plan of the state. In principle, the institution that ensures the coordination about environment in Turkey is the Ministry of Environment and Urbanisation. Besides the Ministry of Environment and Urbanisation, the Ministry of Agriculture and Forestry, the Ministry of Health, the Ministry of Industry and Technology, the Ministry of Energy and Natural Resources and the Ministry of Culture and Tourism have environmental responsibilities, as they are implementing institutions. Besides these, those specialised institutions such as the General Directorate for State Hydraulic Works, Provincial Bank, South Eastern Anatolia Project Regional Development Administration also have roles at the implementation of environmental policies. Locally, particularly municipalities are responsible for the implementation of environmental policies.

### **3. FISCAL INSTRUMENTS of ENVIRONMENTAL POLICIES: THE REVIEW of ENVIRONMENTAL TAX**

In practice, due to the uncertainty in proprietary rights and as environmental goods and services are generally unpriced, it is seen that market prices do not implicitly reflect the effects of the goods and services produced on public wealth. This, in turn causes externalities that can be defined as costs or benefits that are not measured with market prices (Onshus and Skeie, 2008: 8; Keleş and Hamamcı, 2005:159). By creating a differentiation between personal and social economic benefits, this kind of external effects may cause high environmental costs for the society (Commission of the European Communities, 2000: 3-4; Repetto et al., 1992: 7-8). Laying the costs on society creates an increase in tax incidence and it is not a solicited status among taxpayers. One of the most important precautions for preventing this is the internalisation of externalities by laying the costs and benefits to those who causes them (Speck, 2007: 36-37).

Unlike public goods having externalities, private goods and services produced and consumed in the market external economies arises. Marshall who revealed the concept of externality for the first time referred to external economies in addition to internal economies when explaining the economic growth and per capita productivity increase in industrialised countries, notable England, and used the concept in order to explain increasing returns when examining the cost increases of firms in the industry (Sönmez, 1987:123). A. C. Pigou approached the concept of external economies that was revealed by Marshall differently and examined it in the context of welfare economics. Although Marshall mentioned the positive sides of externalities, Pigou has extended the concept as (positive) external economies and negative diseconomies and due to these concepts has given the details of the fact that the marginal social benefit that arises from an economic activity may differ from marginal private benefit (Nath, 1973:44).

Externalities may be defined as the positive or negative influences that arose as a result of economic activities of some producers or consumers in the functioning of market economy and has effects on other producers or consumers (Çelebi, 2003:50; Bilici and Bilici, 2013: 246; Akdoğan, 2011: 54-57). Externalities

are one of the reasons of market imperfection that inhibits the accession to social welfare. In perfect competition markets having no externality, on the point where private cost is equal to private benefit the general optimality is attained. In the existence of externalities, social optimality cannot be attained. External economies inhibits the actualization of social optimality in a competitive market by causing an inequality between marginal social benefit and marginal social cost. Besides market solutions in order to avoid externalities Pigou has revealed the need for public solutions (Çelebi, 2003:65-67).

Private solutions consist of propositions that the external costs are induced rather in the market should be internalised through the market itself. One of them is Coase Theorem. According to Coase, externalities should be solved with negotiations between the responsible of the externality and those who are effected and hence the need for public intervention disappears (Coase, 1960: 1-44). Another approach that asserts that externalities could be internalised in the market mechanism is the Hicks-Kaldor Criterion. Hicks-Kaldor Criterion has the characteristics of the extension of Pareto criteria and in order to enlarge the application areas of the Pareto criterion and in order to abolish uncertainty it forms a compensation principle without a public intervention. Accordingly, in case of a transition from a balance of Pareto optimum to another balance, if the gains of those positively affected is greater than the loss of those who are affected negatively then it means the change increases social welfare. In this way, as long as the losses of losers are compensated with the gains of those having gains (without public intervention) Pareto optimum<sup>5</sup> could be attained (Sönmez, 1987:86; Kargı and Yüksel, 2010: 198). Another proposition is that private property rights should be protected. One of the reasons of externalities is related not to use of private property right on some goods and services (Bator, 1958: 351-379). Further, property rights should be extended in order to encompass environmental issues (Mishan, 1969).

In case of an imbalance between marginal social benefit and marginal social cost due to externality Pigou proposes public solutions in order to attain social welfare. If marginal social benefit is greater than marginal social cost the government should apply subsidy; if marginal social cost is greater than marginal social benefit the government should apply tax.

In order to attain socially optimum production levels of those goods and services having external benefits besides their internal benefits, the government should give subsidy to the producer of those goods and services. The tax reductions made for this reason is also a kind of subsidy. In this way together with the private benefit external benefits are also produced. For those goods and services having external cost the conditions differ. Environmental pollution is the most striking case in terms of external costs. As those polluting the environment bear only the cost of marginal internal costs, the production and consumption levels of the relevant good is more than the socially efficient production level. According to the sustainable development approach, the over production and consumption should be draw back to acceptable levels. As external costs cannot be eliminated completely, the purpose of normative public solutions is to draw external costs to an optimum level. At the optimum pollution level, the marginal benefit of decreasing pollution is equal to the marginal cost of it. In order to draw pollution to optimum level the instruments to be used by the government can be divided into two categories. These are the instruments based upon price mechanism and quantity restriction. Neoclassical economists suggest the use of instruments based on price mechanism particularly such as Pigouvian taxes (regulatory taxes) (Çelebi, 2003:69-72).

Economic tools which are quite important in attaining the goal of sustainable development are defined as the tools that direct economic actors to behave in favour of environment by affecting the costs and benefits of the alternative behaviour choices in front of economic actors. The development of these tools can be ensured with the addition of information into the decision process and with the establishment of environmental data system (Dündar, 1997: 186) as the decisions of people and firms on

<sup>5</sup> Pareto optimum could be defined as the case in which the welfare of an individual cannot be increased without decreasing the welfare of other individuals.

subjects such as production, consumption and transportation play roles in the actualization of sustainable development. Economic tools that are effective in this context direct related people through the prices and other information in the market to make choices that take environmental costs of the goods and services in the production and consumption into account and hence act environment-friendly. In order to realise the use and allocation of environmental resources efficiently economic tools aim to determine proper prices of these resources by avoiding externalities (OECD, 1991: 10).

It is necessary to take precautions that would decrease difference between personal benefit and social benefit by effecting the costs and benefits attained by the actors in the society directly or indirectly. The most important ones of these precautions are enacting laws that regulate the goods and production technology and using the economic tools (among which taxes appear) that ensure the pricing of environmental goods and services by defining proprietary rights better (Acar, 2006: 224; Keleş and Hamamcı, 2005:161-162).

In general, in the choice of environmental policy tools; criterion such as environmental efficiency, economic efficiency, fairness (equality), administrative feasibility, cost and honouring play crucial roles. Hence economic tools embody some advantages such as decreasing costs to a large extent, fostering the decrease of pollution, increasing elasticity, ensuring the environmental efficiency and creating financial resources (OECD, 1991: 12-18).

The types of economic tools can be stated as environmental taxes and fees, sellable permissions, deposit-repayment systems, incentives/subsidies, environmental label application and other applications that contain environmental treaties (Acar, 2006: 225-226; Keleş ve Hamamcı, 2005:161). In the study, environmental taxes, subsidies, fees, pollution permits and direct controls are given place as environmental economic instruments. In the context of the subject of the study, among others, environmental taxes are examined in detail.

### **3.1. Environmental Taxes and Application of Environmental Taxes in Turkey**

#### **3.1.1. Environmental Taxes**

Environmental taxes (regulatory taxes) are the most important elements of financial tools. In the solution of environmental problems that reach to a certain dimension and the cost of which is quite high even with the current technology, the role and importance of environmental taxes are quite high (Tol, 2008: 55; Agnolucci, 2009: 3043).

Environmental taxes express the total of some levies and charges that are collected from the environment related tax assessment more or less “in return” for “compulsory” and “uncovered” the payments and the services offered (OECD, 2016:2). OECD and EUROSTAT assesses all the taxes collected from a physical unit or from its segments that create negative effects on the environment as environmental taxes. Accordingly, all the economic activities that are related to environment such as transportation means and services, air and water emissions, ozone damaging substances, resources of water pollution, waste management, noise pollution, water, land, soil, forest and wildlife, fish stocks are all included in environmental tax assessment (OECD, 2016; EUROSTAT, 2013). Moreover EUROSTAT also inserts the resource taxes collected from the economic rent due to natural resource mined into the environmental tax group. The fiscal value added tax collected in order to decrease the supply of environmentally hazardous substances or the value added tax collected from fossil fuels are included in the environmental tax definition of EUROSTAT. Thus, the rate of some value added taxes are determined in order to affect the environmental behaviours. For instance, the value added tax levied on motor vehicles in Austria and Spain are higher than the ones on other goods (Bruvoll, 2009: 3, 9-10).

Environmental taxes have drawn more attention particularly after the beginning of 1980s when market economy started to get strength. Contrary to the environmental policies in the 1970s, together with

the 1980s, it has started to be thought that the cost of using taxes instead of traditional “command and control” systems in the regulation of environment would diminish the costs; thanks to the polluter pays principle the progressive taxation would be ensured and the environmental costs would be internalised in the price of the related good. Not only in Europe, also in rapidly industrializing Asian countries such as Taiwan, Korea, Malaysia, Thailand, Singapore, the attention to environmental taxes has increased and with the traditional “command and control tools” (such as technological and ecological precautions) environmental taxes have also been utilised frequently. In the beginning of the 1990s the recession that caused unemployment in the public sector of all Europe has caused the attention to the environmental taxes to increase (Ekins, 1999: 39-41; Speck, 2007: 25). Notably Scandinavian countries and European countries such as Holland, England, Germany have increased environmental taxes in order to decrease tax incidence and hence without a change in total tax incidence the tax has started to be moved towards to the activities hazardous to the environment (from good ones to bad ones) (Çelikkaya, 2011). The environmental tax reforms have shifted the tax incidence from labour and enterprises that affect economy negatively and decrease efficiency, to the pollution and natural resource usage. The aim here is to promote the decrease of the activities that are hazardous to the environment and to shift the tax incidence from good to bad. In other words the environmental tax reform aims to attain both environmental and economic benefits (Ekins et al., 2010: 1561).

Environmental tax is the most appropriate medium of the implementation of “polluter pays” principle. At the same time, the basic reality behind this principle, which is one of the elements of EU environmental policies, is the internalisation of environmental costs (Speck, 2007: 36-37). Environmental taxes may be used as a tool in the regulation of market failures (Hanson and Sandalow, 2006: 3-4). No doubt, polluters cause damages that are not reflected in market price. These damages that are also known as externalities or external costs are not born by the polluter but instead by the whole society. The most widely accepted way of internalisation of such external costs is to use environmental taxes (Pigouvian taxes). As environmental resources (such as air and water) are public goods their costs are distributed among all the users. If incentive policies for the protection of environment are not utilised, it would not be easy to lay such costs and activities to the polluters. The taxation of the activities that are hazardous to the environment would both cause divergence from such activities with an increase in price and promote the emergence of new production, transportation, sheltering, energy usage and consumption habits (Ekins, 1999: 41; EUROSTAT, 2016: 199; Sollund, 2007: 1).

The idea of the taxation of goods that cause externalities was first suggested by A. C. Pigou (Chan, 2007: 116). According to Pigou (1952) in an imperfectly competitive industry, a greater marginal net social revenue than marginal net private revenue means that the output is less than the ideal level. On the contrary, if the level of the marginal net social revenue is less than the level of marginal net private revenue, it means that output is more than the ideal level. Therefore, under imperfect competition, the case of a greater marginal net social revenue than the private revenue should be accompanied with a certain level of subsidy (bounty) for each industry; the case of a less marginal net social revenue than the private revenue should be accompanied with a certain level of tax for each industry. Hence, the government by changing the output in order to equalise both marginal values (in other words, by having optimal effect) increases economic welfare (Pigou, 1952: 224). Pigou emphasized that with personal property, optimum output would not be attained and as individual actions would create an extra cost on other individuals, public activities through taxes are needed in order to eliminate this cost (Tullock, 2005: 18; Pigou, 1952:223-225). Per unit rate of tax is equal to the predicted monetary value of marginal effect of negative external economies (Nath, 1973: 44). In other terms, a Pigouvian tax is a tax that is collected from each unit of output which is equal to the marginal loss of the polluter.

According to Pigouvian theory with the conditions that all the polluters would be subjected to the same ratio and for different economic actors the ratio would not be differentiated, a well-designed taxation would minimise social costs in the one hand and on the other hand it would limit polluting

behaviour (Ciocirlan and Yandle, 2003: 203-204). Pigouvian taxes (regulatory taxes) are suggested for preventing over production and for attaining socially efficient level of production in the industries causing external cost (Çelebi, 2003:72).

One of the taxes to be applied in order to avoid externality, is the collection of tax based on the quantity of waste causing externality or based on the inputs of production and/or consumer goods whose usage cause environmental damage (Plott, 1966: 84-87). The carbon dioxide tax or energy taxes preferred particularly in Northern Europe are examples of such instruments. While the monitoring of emissions is quite difficult and expensive, such a relationship, in which the determination of the tax for the relevant good is easy, is a proper choice for decreasing carbon dioxide emissions (Cuervo and Gandhi, 1998: 17).

In terms of environmental taxation, differential taxation may be relevant. Instead of creating new eco-taxes the customisation of existing taxes to environmental purposes could be accepted as a policy tool. The change of the criteria for the horse power of engines, the fuel type of the vehicle, the weight or the engine volume of the vehicle according to a certain fuel consumption ratio can be given as an example to differential taxation (Kargı and Yüksel, 2010: 195).

The early studies on Pigouvian taxes have ignored the subject of revenue. Double dividend hypothesis is a policy mechanism that allows the finance of the revenue decrease caused by a decrease in other taxes in the economy with a revenue attained with a tax collected from pollution emission (McKittrick, 1997: 417-418). According to this approach, a tax levied on carbon dioxide emission which is the root cause of greenhouse effect would decrease emission; the tax revenue attained may be used for decreasing the taxes that deteriorate efficiency and the efficiency may be attained. Thereby a low level of carbon dioxide which is an environmental target and a low level of unemployment which is an economic target are ensured simultaneously. The hypothesis is named after the simultaneous attainment of these two targets (Manresa and Sancho, 2005: 1577-1578). The “double income” hypothesis has brought a new dimension to the optimum taxation analysis in environmental issues. According to the hypothesis, an environmental tax reform that would shift the current taxes from non-polluters (the good) to polluters (the bad) would both cause the environment to develop and the malfunctions in the current tax system to disappear (Çelikkaya, 2011; Schöb; 1996: 537; Agnolucci, 2009: 3046).

Therefore, environmental taxes serve to an increase in the quality of environment with the internalisation of negative externalities on the one hand and on the other hand they would also cause an increase in the efficiency of resource distribution by decreasing tax incidence on the labour. This “double income” hypothesis is supported by the EU 6th Environmental Action Plan (Decision No: 1600/2002/EC), and the revenue from environmental taxes attained notably from Scandinavian countries and many European countries such as Holland, England, Germany is used to decrease the tax incidence (particularly income tax and social security contributions) on the labour (Çelikkaya, 2011; EEA, 2007). Thus, it shifts the tax incidence from traditional sectors such as production, employment and capital (the good) to environment related fields such as environmental pollution or natural resource usage (the bad) with EU environmental tax reforms. In short, it is possible to indicate the aims of the environmental taxes as the internalisation of negative externalities, reduction in the tax incidence on labour, and income generation (Topal, 2017).

If the inconveniencies of environmental taxes are examined, the most important inconveniency of environmental tax is that it has a “regressive” character. Many environmental taxes have the appearance of private consumption or expenditure tax and they increase the cost of some consumption goods (such as energy). This situation results negatively for the poor who spend higher portion of their disposable income to consumption goods (Çelikkaya, 2011; Sollund, 2007: 1-10). In order to eliminate this negativeness economists suggest that environmental taxes should be applied as a part of a bigger tax reform and lower tax brackets should be determined for the low income groups (Hanson and Sandalow, 2006: 1). Another inconveniency of environmental tax is the decrease in the competitiveness of domestic



industries due to unilateral application of the tax. In other words in case of a unilateral application environmental taxes may create a negative effect on competition. The last inconveniency of environmental taxes is that together with the ease of management of it, the exception and return applications would create opposite results. In contrary to the commitments made about environment in some countries, in order to support some industries the need for crucial subsidies make the application of the system difficult (Çelikkaya, 2011; Sollund, 2007: 1-10; Speck, 2007: 20).

The transformation of taxes into “green” is realised in two ways in the EU and OECD countries. The first way is the reorganisation of current taxes into environment-friendly taxes (such as the tax differentiation between leaded and non-leaded oil). The second is the taxation of pollution creating activities more heavily (source) than others.

According to Table 1, the environmental taxes to GDP ratio in OECD-Europe is 2.5% on average. The ratio with was over 3% for Finland, Italy, Latvia, Netherlands and Turkey in 2016; was around 4% for Slovenia and Denmark. The same figure is under 1.5% for Chile, Japan and New Zealand. The lowest rate belongs to the USA, 0.66%. Among OECD countries, only Mexico has a negative environmental taxes to GDP ratio for 2006-13 period due to the subsidies given in order to decrease gasoline and diesel fuel prices.

Table 1 also reveals that the rate of environmental taxes in total tax revenue in OECD-Europe differs between 6-7% on average. Turkey and Latvia have the highest figure of environmental taxes to total tax revenue, namely 13.2%, in 2015. In this context Turkey is ahead the EU countries. Turkey has the country status among OECD members that attain the highest revenue from environment related taxes. However none of these taxes is designed for environmental purposes.

**Table 1. The Shares of Environmental Tax Revenues to GDP and Total Tax Revenue in the OECD Countries (1995-2016)**

Year\Country	% of GDP						% of Total Tax Revenue*					
	1995	2000	2005	2010	2015	2016	1995	2000	2005	2010	2014	2015
Australia	2.61	2.41	2.17	1.86	1.82	1.78	9.23	7.93	7.23	7.30	6.94	..
Austria	2.47	2.93	3.20	2.83	2.73	2.71	6.03	6.96	7.84	6.96	6.77	6.36
Belgium	2.41	2.37	2.46	2.21	2.09	2.16	5.65	5.45	5.69	5.18	4.64	4.68
Canada	1.65	1.37	1.21	1.17	..	..	4.72	3.86	3.70	3.77	3.51	..
Chile	1.22	1.53	1.28	1.04	1.21	1.23	6.67	8.11	6.20	5.32	6.26	5.92
Czech Republic	2.76	2.33	2.74	2.45	2.14	2.15	7.96	7.18	7.97	7.55	6.75	6.46
Denmark	4.34	5.00	5.06	4.12	4.01	4.00	9.34	10.66	10.55	9.20	8.26	8.78
Estonia	0.98	1.69	2.30	2.94	2.54	2.88	2.72	5.44	7.68	8.84	8.54	7.61
Finland	2.98	3.13	3.03	2.73	2.92	3.12	6.70	6.83	7.19	6.68	6.74	6.66
France	2.45	2.36	2.25	2.10	2.20	..	5.82	5.46	5.25	5.00	4.85	4.89
Germany	2.31	2.31	2.43	2.14	1.92	1.90	6.39	6.38	7.16	6.12	5.48	5.21
Greece	2.87	2.25	2.03	2.49	..	..	10.32	6.74	6.51	7.71	8.30	..
Hungary	2.79	2.88	2.81	2.89	2.58	2.70	6.85	7.49	7.70	7.76	6.30	6.67
Iceland	3.43	3.44	3.04	2.09	1.91	1.91	11.00	9.49	7.65	6.28	5.24	5.24
Ireland	2.95	2.74	2.46	2.43	1.64	1.53	9.28	8.92	8.35	9.00	8.32	7.10
Israel	2.83	2.65	2.96	3.28	..	..	7.98	7.62	8.81	10.71	9.51	..
Italy	3.59	3.09	2.92	2.84	3.43	3.54	9.30	7.62	7.45	6.79	8.33	7.99
Japan	1.65	1.67	1.69	1.53	1.36	1.35	6.35	6.48	6.41	5.79	4.59	..
Korea	1.85	2.51	2.65	2.63	..	..	9.68	11.71	11.77	11.24	10.56	..
Latvia	0.99	2.47	2.59	3.34	3.84	3.82	3.32	8.49	9.30	11.89	13.13	13.21
Luxembourg	2.84	2.65	2.98	2.40	1.85	1.77	8.16	7.19	7.87	6.42	5.24	5.01
Mexico	0.94	1.27	0.45	-0.17	1.41	1.61	9.26	10.19	3.57	-1.23	0.91	8.83
Netherlands	3.21	3.55	3.65	3.59	3.47	3.48	8.52	9.49	10.30	9.95	9.16	9.26

<i>Table 1 (cont.)</i>												
	% of GDP						% of Total Tax Revenue*					
New Zealand	1.71	1.37	1.39	1.33	1.40	1.34	4.77	4.16	3.86	4.38	4.24	4.39
Norway	3.41	2.84	2.75	2.47	2.21	2.27	8.52	6.79	6.45	5.89	5.53	5.79
Poland	1.67	2.01	2.38	2.11	2.02	2.02	4.43	6.11	7.23	6.77	6.36	..
Portugal	3.31	2.60	2.89	2.43	2.41	2.59	11.31	8.37	9.37	7.99	6.64	7.02
Slovak Republic	2.39	2.33	2.51	2.01	1.96	1.99	6.05	6.93	8.06	7.19	6.32	6.14
Slovenia	0.29	3.26	3.26	3.56	3.95	3.95	0.76	8.89	8.60	9.65	10.80	10.86
Spain	2.12	2.13	2.02	1.75	1.93	1.84	6.76	6.37	5.72	5.55	5.49	5.69
Sweden	2.69	2.65	2.72	2.59	2.21	2.22	5.90	5.41	5.84	6.00	5.18	5.16
Switzerland	1.58	1.76	2.03	1.69	1.55	1.56	6.22	6.44	7.65	6.40	5.98	5.68
Turkey	1.19	2.42	3.96	3.73	3.32	3.28	7.24	10.25	16.96	15.03	13.30	13.23
United Kingdom	2.49	2.68	2.27	2.50	2.45	2.43	8.49	8.24	7.04	7.71	7.77	7.59
United States	1.02	0.90	0.81	0.74	0.68	0.66	3.84	3.19	3.11	3.15	2.68	2.58
<b>OECD-Europe</b>	<b>2.55</b>	<b>2.58</b>	<b>2.63</b>	<b>2.48</b>	<b>2.47</b>	<b>2.47</b>	<b>7.22</b>	<b>7.04</b>	<b>7.38</b>	<b>7.01</b>	<b>6.87</b>	<b>6.79</b>
<b>OECD-Total</b>	<b>1.82</b>	<b>1.80</b>	<b>1.75</b>	<b>1.63</b>	<b>1.63</b>	<b>1.63</b>	<b>6.14</b>	<b>5.83</b>	<b>5.89</b>	<b>5.67</b>	<b>5.29</b>	<b>5.35</b>

\* No data available for 2016.

Source: OECD, 2018.

Environmental taxes may be classified as follows:<sup>6</sup>

- **Energy (Carbon) Taxes**, are collected during transportation or constant use of energy products. The most important products in the transportation are fuel and diesel fuel. Among the constantly consumed energy products are the fuel oil, natural gas, coal and electric may be sorted (Ferhatoğlu, 2003; Özdemir, 2009:24; EC, 2010: 395-396).

Carbon tax is a tax that permanently become a current issue in the environment related reform discussions and virtually applied in various countries. The aim of this tax is to control the carbon dioxide emission that is the main reason of global warming and climate change (Ekins: 1999: 45). Everyone who uses fossil fuel or electricity generated through fossil fuels causes an increase in carbon dioxide emission in the atmosphere. Rapid increase of population, economic growth and the proliferation of coal usage cause carbon dioxide emission all around the world to increase rapidly and if no precaution is taken, irreparable crucial environmental problems would be confronted. As per unit carbon dioxide amount spread due to the burning of each fossil fuel can be calculated with a reasonable error and as no more economically feasible way of eliminating carbon dioxide emission in fossil fuel usage is found, the best way of regulating the emission is thought to be that a “carbon tax” should be collected from each fuel according to the carbon amount they contain. The tax would reflect the cost of greenhouse gases spread to the atmosphere and in order to decrease the emission it would provide a fiscal support. Thus, it may be possible that for instance cars may be used less and more efficiently, more efficiently designed plants may use less coal and more natural gas, energy efficient projects may be developed and the structure of products may be changed (WRI, 2008: 1; Anderson and Lohof, 1997; Çelikkaya, 2011; Repetto et al., 1992: 54). The most important legal document regarding the reduction in carbon emission is the Kyoto Protocol. The Protocol signed in the context of United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) obliges a deduction in six greenhouse emission into a level (to the level in 1990) that would not be harmful on the climate. Accordingly the countries listed in the attachment No. 1 of the Protocol (initially the EU countries) have to reduce their emissions between 2008 and 2012 to a level 5% less than the level in 1990 (UN,2018).

<sup>6</sup> In some sources, the environmental taxes applied in world countries are sorted as follows (Değirmendereli, 2000; Öz and Buyrukoğlu, 2012: 95): a) Emission Taxes, b) Product Based Taxes, c) Usage Based Taxes (Duty Fee), d) Tax Differentiation, e) Tax Advantage.

• **Pollution (Solid Waste) Taxes** can be collected from dirty water and emissions, and solid waste and noise (Ferhatoğlu, 2003; Özdemir, 2009: 24; EC, 2010: 395-396). The purpose of the pollution tax is to increase recycling and to reduce environmental waste. Thus, the coal gas emission in scrapheap, pollution spread to earth surface, noise, smell, unpleasant view and toxic pollutions due to the burning of garbage are going to be minimized (Ekins, 1999: 45). The basic problem regarding the pollution tax is the lack of fiscal incentives that would discourage households in terms of solid waste and make them choose recycling (Çelikkaya, 2011).

• **Shipping-Transportation-Motor Vehicles Taxes:** Transportation taxes are implemented to those who have and/or use motor vehicles. Transportation taxes may be collected from the import or sale of motor vehicles via one time or annual payments (Ferhatoğlu, 2003; Özdemir, 2009: 24; EC, 2010: 395-396). The congestion in highways is a crucial economic and environmental problem. In order to solve this problem during the rush hour (such as quitting times) “toll” application is emphasized for additional vehicles that participate to other vehicles. Thus, drivers are obliged to think about all the economic results when they are making decisions and in the rush hour the roads that have the characteristic of “scare good” would be allocated efficiently among the users. The economic costs of the congestion (such as waiting, accident, fuel, pollution, more cigarette, acid rains and carbon dioxide emission) would decrease and net economic saving (income) would be made. Drivers would re-plan their routes and would prefer alternative means of transport or public transportation (Çelikkaya, 2011; Repetto et al., 1992: 10, 35-36; MacKenzie et al., 1992: 26). Motor vehicle tax is not a direct environmental tax. However, many OECD member countries have started to determine the tax ratios according to the carbon dioxide emission for both motor vehicle purchases and usage (OECD, 2009: 5).

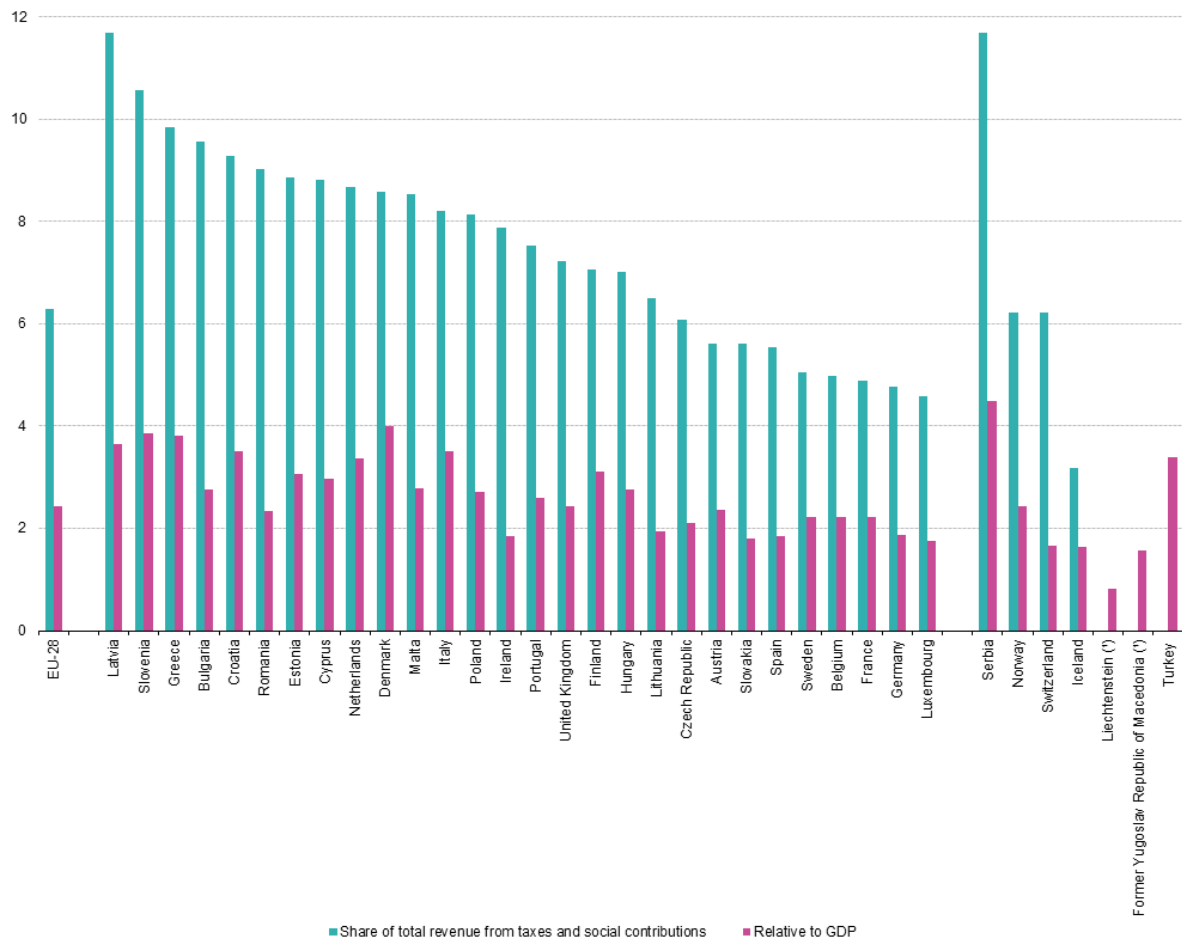
• **Natural Resource Taxes** are collected from the rental of precious mines and oil-wells. Therefore, they do not increase the prices in contrary to other environmental taxes that are levied on the prices of goods and increases the prices of goods (Ferhatoğlu, 2003; Özdemir, 2009: 24; EC, 2010: 395-396).

According to Table 2, in EU-28, energy taxes, transportation taxes and the last two categories (pollution and resources) constitute 76.9%, 19.7% and 3.4% of the total environmental taxes, respectively. The rate of total environmental taxes to GDP in EU-28 in 2016 is 2.4%. The rate of energy taxes to GDP, 1.9%, is the highest rate among other environmental tax types.

**Table 2. The Development of Environmental taxes in the EU  
(Total Environmental Tax Revenue by Type of Tax, EU-28, 2016)**

	Million EUR	% of Total Environmental Taxes	% of GDP	% of Total Revenues from Taxes and Social Contributions
<b>Total Environmental Taxes</b>	364,398	100.0	2.4	6.3
<b>Energy Taxes</b>	280,354	76.9	1.9	4.8
<b>Transport Taxes</b>	71,747	19.7	0.5	1.2
<b>Taxes on Pollution and Resources</b>	12,297	3.4	0.1	0.2

Source: EUROSTAT, 2018.



(\*) 2015 instead of 2016.

**Figure 1: Total Environmental Tax Revenue, 2016 (%)**  
Source: EUROSTAT, 2018.

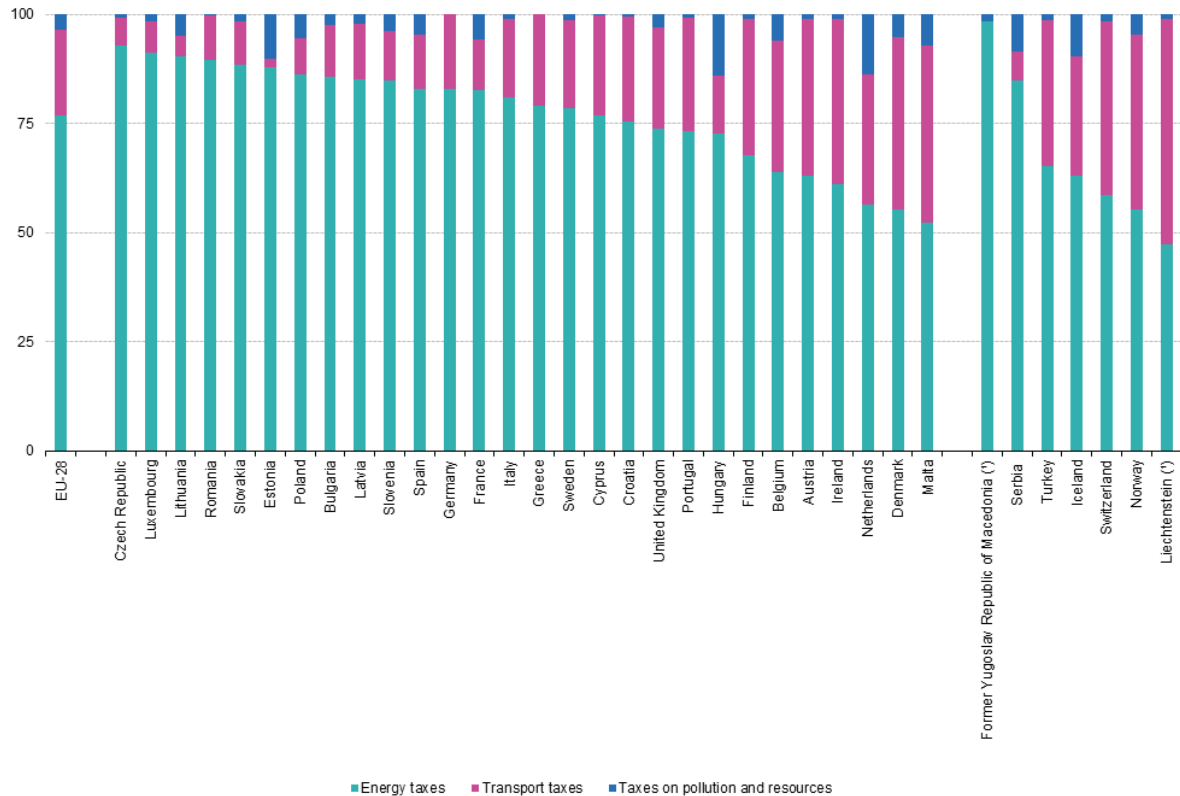
Figure 1 shows the 2016 environmental tax revenues by country both in relation to GDP and to the total government revenues from taxes and social contributions. Relative to GDP, the largest level of environmental tax revenue was recorded in 2016 in Denmark (4.0 %), followed by Slovenia (3.9 %), Greece (3.8 %), Latvia (3.7 %), Croatia and Italy (both 3.5 %). The lowest environmental tax revenue in relation to a country's GDP (below 2 %) were reported by six EU Member States (Lithuania, Germany, Spain, Ireland, Slovakia and Luxembourg).

Serbia stands out with its 2016 environmental tax revenue-to GDP ratio at 4.5 %, followed by Turkey (3.4 %). Out of the EFTA countries, Norway recorded in 2016 the largest level of the environmental tax revenue relative to GDP (2.4 %). For Switzerland and Iceland, the 2016 environmental tax revenue amounted to 1.7 % and 1.6 % of GDP.

The proportion of environmental taxes in total government revenues from taxes and social contributions also varied significantly across the EU Member States. Latvia had the largest share in the EU (at 11.7 %), slightly ahead of Slovenia (10.6 %). Four other EU Member States recorded a share of at least 9 %: Greece (9.8 %), Bulgaria (9.6 %), Croatia (9.3 %) and Romania (9.0 %).

At the opposite end of the scale, Luxembourg (4.6 %), Germany (4.8 %), France (4.9 %), Belgium (5.0 %) and Sweden (5.1 %) had the lowest shares of environmental taxes, followed by Spain (5.5 %), Slovakia and Austria (both 5.6 %).

The share of environmental taxes in total government revenues from taxes and social contributions recorded by Serbia (11.7 %) was at the same level as as for Latvia, the country with the largest share in the EU. Environmental tax revenue collected in 2016 in Norway and Switzerland accounted for 6.2 % of the total government revenues from taxes and social contributions whilst for Iceland the equivalent share was relatively low (at 3.2 %).



Note: Ranked on the share of energy taxes.  
(\*) 2015 instead of 2016.

Figure 2: Environmental Taxes by Tax Category, 2016  
(% of Total Environmental Taxes)  
Source: EUROSTAT, 2018.

Energy taxes (which include taxes on transport fuels) represented by far the highest share of overall environmental tax revenue, accounting for 76.9 % of the EU-28 total in 2016 (see Figure 2). Energy taxes were particularly prominent in the Czech Republic, Luxembourg and Lithuania, where they accounted for more than nine tenths of total environmental tax revenues. By contrast, energy taxes slightly exceeded 50 % of the revenues from environmental taxes in Malta (52.2 %) and accounted only for 55-56 % of the total in Denmark (55.4 %) and in the Netherlands (56.3 %).

The 2016 data on breakdown of the environmental tax revenue by category are available for three EFTA countries as well as for Serbia and Turkey. For EFTA countries, the share of energy tax revenue ranged from 55.2 % in Norway to 63.1 % in Iceland. For Serbia, energy taxes accounted in 2016 for 84.8 % and for Turkey 65.3 % of the total environmental tax revenue.

Transport taxes represented the second most important contribution to total environmental tax revenues, with 19.7 % of the EU-28 total in 2016. Their relative significance was considerably higher in Malta (40.8 %), Denmark (39.5 %), Ireland (37.8 %) and Austria (36.0 %). On the other hand, in some EU Member States the share of transport taxes in total revenues from environmental taxes was well below the EU average, with the lowest shares recorded in Estonia (1.9 %), Lithuania (4.5 %), the Czech Republic

(6.4 %), and in Luxembourg (7.3 %). In the non-EU countries, for which 2016 data are available, the share of transport taxes ranged from 6.6 % in Serbia to 39.8 % in Switzerland and 40.3 % in Norway.

Pollution and resource taxes represented a relatively small share (3.4 %) of total environmental tax revenues in the EU-28 in 2016. This category of environmental taxes groups a variety of taxes levied e.g. on waste, water pollution and abstraction. In many European countries such taxes were introduced more recently than energy or transport taxes. As yet, no taxes of this category have been levied in Greece and in Germany, whilst in Cyprus, Romania, Croatia, the Czech Republic, and Portugal only marginal amounts of the pollution and resource taxes were recorded. In two EU Member States, Hungary (14.0 %), and the Netherlands (13.6 %), however, pollution and resource taxes are a relatively important source of environmental tax revenue. With 9.5 % of the total environmental taxes, Iceland recorded in 2016 the highest share of pollution and resource taxes among non-EU countries for which the 2016 data are available.

### 3.1.2. Environmental Taxes Applied in Turkey

Turkey having vast amount of conserved natural habitats and ecosystems, face environmental pressures due to the factors such as rural-urban migration, economic development and rapid population increase (European Environment Agency, 2005: 494-495).

Turkey has made progress in almost every areas from air and water management to nature conservation, from sustainable development goals to international liabilities and as of 2016 the rate of environmental expenditures to GDP increased to 1.2% (0.9% of which is public expenditure, 0.3% is private expenditure). The largest rate of total environmental expenditure in the public sector belongs to the municipalities, 86.3% (TÜİK, 2017). However, when the tax policy is analysed, although Turkey has the largest rates among OECD member countries in terms of environmental tax revenue to GDP and to total tax revenues (for instance the highest oil taxes in the world is in Turkey), all the taxes aim “endowment”, but not to protect the environment in general. After all, in terms of environment, crucial steps have been taken lately and with a change in Environment Law No. 2872 in 2006 it is stated that in order to protect the environment “economic tools” such as emission and pollution fees would be benefited (Çelikkaya, 2011; OECD, 2008: 167).

The most crucial revenues in the field of environment are attained from environmental taxes. For Turkey these taxes may be classified as follows (Özdemir, 2009: 28-29):

- **Sanitation Tax:** The subject of the tax is defined as the utilization from the solid waste collection and sewage services of the municipalities. The tax is a local administrative tax that is collected in the municipal boundaries and municipal adjacent area from houses, workplaces and buildings used for other purposes that use the sanitation services of municipalities according to the fixed tariff since January 1st, 1994.

- **Motor Vehicles Tax:** The tax started to be levied in Turkey with the Motor Vehicle Tax Law No. 197 dated 18.02.1963 is a special property and wealth tax that is applied to land- and air-vehicles and vessels. While vehicle taxes had been implemented according to the weight, cylinder volume and age of the vehicles, following the regulation with the Law No. 5035 dated 01.01.2003 that was enforced on 01.01.2004 the vehicles started to be taxed according to cylinder volume and age. As the main aim in such taxation is not the protection of environment, the tax amount decreases with an increase in the age of vehicles.

- **Fuel Consumption Tax** (Cancelled with the Law No. 4760 dated 06.06.2002 and taken into the scope of Special Consumption Tax)

- **Motor Vehicles Purchase Tax** (Cancelled with the Law No. 4760 dated 06.06.2002 and taken into the scope of Special Consumption Tax)

• **Special Consumption Tax (SCT)** (the Law No. 4760 dated 06.06.2002): The part of SCT related to environmental taxes fall into the list No. 1. While in the A statement of the list, various petroleum products and oil types such as aviation gasoline, non-leaded regular gas, non-leaded premium gasoline, leaded premium gasoline, leaded regular gasoline, natural gas, fuel oil, lubrication oil, differential oil, base oil, jet fuel and diesel oil take place; in the B statement of the list benzol, solvent, lacquers, pentane, ether, thinners and related product take place.

• **Value Added Tax (VAT)** (the Law No. 3065 dated 25.10.1984): Natural gas, petroleum and their by-products (including the transport of them with pipelines) that are within the scope of law and all the energy products, the buying and selling of motor vehicles are subject to VAT.

• **Charges** (Law No. 492 dated 02.07.1964): The fees collected from oil exploration and operation permissions can be given as examples.

Below, the main environment related taxes in Turkey are assessed according to the grouping of EUROSTAT statistics. However, it is necessary to mention that among these taxes the weight of energy taxes (fuel) and transport taxes (motor vehicles) is quite high.

### 3.1.2.1. Energy Taxes

Fuel products and electric enter to the energy taxes group. In Turkey fuel and fuel products fall into the No. 1 list of the Private Consumption Tax Law No. 4760 dated 06.06.2002. The delivery of these products is also subject to value added tax. Turkey is the country that has the highest fuel consumption tax among OECD countries.

Private consumption tax is a tax that can serve many purposes except its fiscal purpose. However, it is difficult to claim that the aforementioned tax serves to the protection of environment in Turkey. The contribution of private consumption tax in Turkey to environment pollution is only indirectly, by increasing the price of fuel price. In the taxation of fuel, not the damage it brought to environment (the emission spread) but the amount of consumption (kilogram/litre/cubic meter) is taken into account and according to the type of fuel (such as gasoline, diesel, auto gas, fuel oil, biodiesel, natural gas) tax rates may be differed. This, in turn, makes the use of the tax for environmental purposes difficult and brings its fiscal purpose to forefront.

In the context of EU harmonisation (Chapter 20: Environment was opened in 2009) the Energy Market Regulatory Authority (EMRA) forbade the sale of rural diesel to trucks, coaches, minibuses and other vehicles in November 1st, 2009. Rural diesel can only be used in off-road moving vehicles and tractors used for agriculture and in the forests. On the other hand the use of environment-friendly bio fuel in the EU increases day by day. In order to ensure the use of bio fuel instead of all the fossil fuels (petrol and diesel) in the EU transportation, national precautions were started to be used. In Turkey with the cabinet decree No. 2006/11202 the SCT ratio in the delivery of bio diesel produced with domestic agricultural products to refineries and distributors was decreased to zero. In the bio diesel produced from waste oil and non-domestic products, the tax rate would be quite lower that the tax applied to other fuels (Çelikkaya, 2011).

According to Directive 2003/96/EC of EU, another tax applied to energy products is the electric tax. In terms of the electric tax which is one of the highest emission sources, two European countries having the highest electric tax to price ratio are Italy and Turkey. Turkey is a country that applies high taxation to electric consumption. On the other hand, Germany, France and Greece do not apply tax to industrial electricity. Turkey applies 18% VAT, 2% Turkish Radio and Television (TRT) share (over energy price), 1% energy fund and also in the industry 1%, in domestic use 5% municipality consumption tax (over energy sale value). On the other hand Turkey is one of the countries where industrial natural gas

is most expensive and is one of the limited countries that apply tax to industry. Poland and Spain do not apply tax to industrial natural gas (Çelikkaya, 2011; Öz, 2006: 17-18).

### 3.1.2.2. Pollution (Solid Waste) Tax

Domestic users and industrial plants that are connected to municipal water and sewage networks have to pay “sanitation tax” for their water usage and waste water disposal. According to existing practice municipalities reserve 1% of the taxes they collected to the Ministry of Environment and urbanisation for the struggle against pollution (Environment Law No. 2872 dated 1983, m. 18/b) and 20% in metropolises for the construction and operation of garbage disposal facilities (Law on Municipal Revenues No. 2464 dated 1981, duplicated entry 44). The taxpayers of the sanitation tax are the houses, workplaces and other building users that use solid waste collection and sewage services. The amount of tax is calculated by each municipality according to the water consumed in the houses<sup>7</sup> and according to an annual fixed tariff for workplaces and other buildings, separately. In other words, while commercial and industrial enterprises pay annual fixed taxes according to the facility type and size, houses pay a lump sum price together with the water bill. As the tax/fee is not associated with the amount of waste produced and can absorb only a part of the waste collection and disposal expenses (around 15%), the efficiency of sanitation tax is debated. The tax varies not according to the conduct of taxpayer but according to the kind of building. Therefore it is impossible to decrease the tax by lowering the amount of solid waste (subject of the tax) (Reyhan, 2014:116; Çelikkaya, 2011; Değirmendereli, 2003: 119; Şahin, 1999: 136; OECD, 2008: 167).

### 3.1.2.3. Transportation (Toll) Taxes and Motor Vehicles Tax

In Turkey there is no toll application in order to eliminate traffic congestion and the environmental damages caused by traffic. The exhaust and greenhouse gases due to the transport sector pose a threat in terms of environment. The transport sector that creates 18% of the CO<sub>2</sub> emission due to fuel consumption is at the same time a source of an important and traditional air polluter (NO<sub>x</sub>, PM). With the Transport Master Plan Strategy prepared in 2005 in accordance with the recommendation of OECD, public transportation and railway and seaway transportation are encouraged. In this context, in large cities urban public transportation projects (such as metro and tramway) have been carried out (OECD, 2008: 64). On the other hand in order to prevent air pollution related to the transportation the use of new motors, exhaust systems and fuels that are compatible with the emission standards of new generation fuel products is increasing day by day.

Following the EU countries, with the Euro 4 emission standards that became compulsory in Turkey in 2009 it is now possible to travel with more environment-friendly vehicles. On the other hand in order to contribute to the prevention of environmental pollution, there are also other economic incentives. If a vehicle at the age of at least 20 scraps, a discount is applied in SCT for new vehicle purchases. Besides, by applying privileged tax ratios for the environment-friendly fuels such as LPG and bio diesel the vehicles that use these fuels are encouraged (Reyhan, 2014:117; Çelikkaya, 2011; OECD, 2008: 64).

However it is impossible to claim that a similar favourable development have been experienced in the tax policy. The motor vehicles in Turkey pay annual motor vehicle tax. This tax that started to be applied with the Motor Vehicle Tax Law No. 197 dated 18.02.1963 has a characteristic of a special wealth tax. With the change in the aforementioned law with the Law No. 5035 dated 25.12.2003 the tax started to be collected according to motor cylinder volume and age, instead of the weight of vehicles. The purpose why motor cylinder volume is grounded is that with an increase in motor volume the fuel consumption and the toxic gas spread to the environment would increase. This, in turn, creates an incentive for buying smaller vehicles and transforms the motor vehicle tax into an environmental tax. However, the fact that

<sup>7</sup> As of 1/1/2018 sanitation tax is calculated according to the level of water consumption and is 32 kurus per m<sup>3</sup> in metropolitan municipalities and 24 kurus in other municipalities (General Communique on the Law of municipal Revenues (Serial No: 50), 2017).



the tax paid decreases with an increase in the age of vehicle contrasts with the environmental purposes concerned as older vehicles cause more gas emission (pollution) due to their technologies. Therefore the tax subject is not designed to prevent environmental pollution. While higher taxes are collected from the vehicles that do not pollute the environment and do not cause noise pollution, from those vehicles that are old and more than 10 years old, that pollute the environment, that create noise pollution lower taxes are collected (Çelikkaya, 2011; OECD, 2008: 147; Çiftlikli, 1993: 51).

#### **3.1.2.4. Other Taxes, Charges and Financial Supports**

Some countries in Europe use value added tax as a medium in the precautions taken for the protection of environment. However, the subject of the value added tax in Turkey is not regulated in order to serve environmental purposes. Energy products and transportation services are subject to standard or increased rates. Only in maritime transportation vehicles a value added tax exemption is applied in order to encourage marine transportation (please refer to VAT Law, article 13/a-b).

Some other taxes and fees applied in Turkey affect the environment indirectly. However these are insufficient as are. Some of them are aircraft noise fee, permission fee for oil exploration and operation and hunting fee. In addition to these, there are also fiscal aids. These aids include the purchase of environmental equipment and exemption for environmental R&D and investments from import duties and value added tax. Besides, there are also interest support for investment credits of pollution refinement and reduction facilities and a fiscal aid in the form of 50% discount in energy tariffs (Çelikkaya, 2011; OECD, 2008: 168-169).

#### **3.2. Subsidies**

Other fiscal instrument is the subsidy. Externality related subsidies are the payments made to those who suffer from negative externalities. These payments are aids that would increase the consumption of goods which, in case of use, would decrease the loss of those negatively affected from externalities (Kargı and Yüksel, 2010: 195-196).

Subsidies are used for the application of clean technologies and for increasing the effect of environmental taxes. In various countries in the EU, subsidy/incentive methods are utilised for environmental technology investments and R&D expenditures. Furthermore, in the EU, for the formation of waste treatment by local administrations, for the protection of environment, for the development of forests and for supporting agriculture subsidies are utilised (Mutlu, 2006: 17). In other terms, subsidies is a part of policies applied for increasing the total social welfare (Holtermann, 1976:9).

#### **3.3. Fees**

Another public economy solution for environmental externalities is the fees. As is known, the most important difference between fees and taxes is that fees correspond to a certain economic transaction. In terms of environmental economics, quid pro quo is a public application in order to prevent environmental damages. The fees collected according to the level of damage brought to the environment bases of the "Pay as you pollute" principle (Kargı and Yüksel, 2010: 196). Environmental fees may be applied as emission fees, product fess and user fees (Mutlu, 2006: 16-17; Acar, 2006: 226).

#### **3.4. Pollution Permits**

Another method that ensures the same cost minimization allocation under a tax system is the pollution permits which is also known as tradeable pollution rights. Under a tradeable permit system an acceptable level of pollution is determined and is distributed among firms as permits. Those firms which could attain lower level of emission than the right allocated to them can sell the rest of the permit to other firms or use them in other parts of their firms in order to balance over emission (Stavins, 1998:4; Gottinger, 1994:9; Kargı and Yüksel, 2010:196).

### 3.5. Direct Controls

The public economy instrument for the resolution of the problem of environmental externalities that is not market based is the direct controls which is also known as standards. The standards of command and control regulations encompasses environmental limitations, tasks and even prohibitions on the activities causing environmental pollution. In general, despite the relative cost of this load, command and control regulations have the tendency to load the pollution control to the firms. To apply the same target for all firms may be costly and in some cases it may be anti-productive application. While standards may create efficient limitations to pollution emissions, they force firms to relative high costs in the process. If it is compared with market based instruments, it may be claimed that standards may ensure a higher rate of attainment of the targets in a shorter span of time. However, compared to the instruments such as taxes, fees etc. the inability of standards to generate income is accepted as a disadvantage and standards are found to be more costly (Stavins, 1998:2; Barde, 1994:8; Kargı and Yüksel, 2010:197).

### CONCLUSION

Today environmental problems have made various precautions obligatory, and some policies that give priority and weight to the integration of environment-economy that is in accordance with the perception of sustainable development have been developed. In international summits and protocols the importance of the subject has been discussed and Turkey has carried out various regulations and applications on the subject. Among global goods, the environmental problems whose externalities are the highest and that may cause damages which in turn may affect future generations, go beyond the limit that can be solved with market regulations or individual efforts of countries. The elements such as the procurement of the solution of environment problems and sustainable development intensify the need for the regulatory effects of environmental taxes. Environmental taxes are one of the most important tools of fiscal policy for the internalisation of “negative externalities”.

Maybe the most favourable side of environmental taxes is that they are collected on the basis of the hazardous wastes or the energy products used, not on the basis of profits or prices. Therefore, compared to current taxes, the adoption and application of environmental taxes are quite easier by the taxpayers. Bearing the cost of pollution by the polluter; that is the “make the polluter pay” the cost, is quite in accordance with the principles of justice and efficiency.

Turkey participated to the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) that prescribes the reduction of greenhouse gases and started the procedure to become a party to Kyoto Protocol. Accordingly she banned the high sulphur containing coal usage in domestic heating and natural gas usage in urban areas has been extended. Besides, the use of renewable energy sources (particularly wind, bio-fuel and solar systems) have been encouraged. In order to reduce the motor vehicles’ emission, leaded fuel usage was banned and some quality standards are employed for the fuels. As aforementioned, in various fields regulations have been made and promotions have been realised in order to prevent environmental pollution. All these are crucial steps taken for the prevention of environmental pollution. However, similar development has not been observed effectively in terms of tax policy. It is seen that the taxes in this field do not serve to the protection of environment but instead they serve as a source of income. Therefore the next step to be taken should be to make a comprehensive green tax reform without an expectation of income. With the green tax reform to be made, funds would be obtained that are necessary for the protection of environment on the one hand, and on the other hand by lowering the tax incidence on labour, efficiency in the allocation of resources would be attained.

Besides, in many developed countries, in the taxation of motor vehicles that are accepted as the most hazardous factor to the environment, carbon emission is started to be accepted as a basis of taxation. It is impossible for Turkey to be unconcerned with this development. Therefore it is inevitable that the Motor Vehicle Tax Law would be revised in the near future and the tax assessment would be arranged

according to carbon emission. Apart from these, some new taxes may be levied on some polluter goods and inputs (such as detergents, batteries, pesticides, artificial fertilizers, chlorofluorocarbons). In terms of preventing environmental pollution and participation to the costs of pollution, accommodation tax may be added to the Law on Municipal Revenues. Furthermore as stated in Turkey National Environmental Strategy Action Plan (NEAP), increases in estate and land taxes of the enterprises that pollute the environment, noise pollution preventive precautions are crucial suggestions to be taken into consideration during the green tax reform to be made.

In Turkish tax system new regulations are needed in order the preferences to be in favour of the environment. These regulations should serve to the prevention of environmental pollution, should protect not only the environment but also the natural resources. It should also prevent the over-use of them; the recycling and reuse of the materials and materials should be ensured. A new tax or fiscal mechanism, or a new incentive practice should be determined. In the combat with environmental problems in Turkey, it is also important to develop the environment consciousness in order the policies applied to have the expected results and to be efficient enough.

## REFERENCES

- Acar, İbrahim Atıla (2006), "Vergilendirmede Tahsis İlkesinin Çevre Vergileri Açısından Değerlendirilmesi", S.D.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, Vol. 11, No. 1.
- Adams, William M. and Thomas, David H. L. (1993), "Mainstream Sustainable Development: The Challenge of Putting Theory into Practice", Journal of International Development, Vol: 5, No: 6, pp. 591-604.
- Agnolucci, Paolo (2009), "The Effect of the German and British Environmental Taxation Reforms: A Simple Assessment", Energy Policy, Vol: 37, No: 8, pp. 3043-3051.
- Akdoğan, Abdurrahman (2011), Kamu Maliyesi, 14.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Aksu, Ceren (2011), Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre, Güney Ege Kalkınma Ajansı, <http://geka.gov.tr/298/analiz-ve-raporlar>, (14.04.2018).
- Altınöz, Buket (2015), "Sürdürülebilir Kalkınma Sürecinde Kamu Bütçesinin Önemi", Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Vol: 30, No: 1, pp. 223-256.
- Anderson, Robert C. and Lohof, A. Q. (1997), "Energy/Carbon Taxes", The United States Experience with Economic Incentives in Environmental Pollution Control Policy, Environmental Law Institute 1616 P Street, NW Washington, August, 1997, 11/24-28.
- Bal, Hasan Çebi (2012), Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde Çevre Sorunlarıyla Mücadele Aracı Olarak Kirlilik İzinleri Piyasasının Etkinliği, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Unpublished Ph.D. Dissertation, Ankara.
- Barde, Jean Philippe (1994), "Economic Instruments in Environmental Policy: Lessons from the OECD Experience and Their Relevance to Developing Economies", OECD Development Centre, Working Paper No: 92, 1-32.
- Bator, Francis M. (1958), "The Anatomy of Market Failure", The Quarterly Journal of Economics, 72(3), 351-379.
- Bilici, Nurettin and Bilici, Adem (2013), Kamu Maliyesi, 2.Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Bruvoll, Annegrete (2009), "On the Measurement of Environmental Taxes", Discussion Papers No. 599, Statistic Norway Research Department, Oslo, pp. 1-22.
- Çelebi, Kemal (2003), Liberal Ekonomik Düşüncede Kamu Kesiminin Büyüklüğü Sorunu, 2.Baskı, Emek Matbaası, Manisa.
- Çelikkaya, Ali (2011), "Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Çevre Vergisi Reformları ve Türkiye'deki Durumun Değerlendirilmesi", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Vol: 11, No: 2, pp. 97-120.
- Chan, Winnie (2007), "After the Stern Report: The Role of Taxation in Environmental Regulation", Law, Science and Policy: An International Journal, 3 (2), pp. 97-121.
- Çiftlikli, Mehmet (1993), Çevre Temizlik Vergisi, Ekoloji Çevre Dergisi, Vol: 8, pp. 50-51.
- Ciocirlan, Cristina E. and Yandle, B. (2003), "The Political Economy of Green Taxation in OECD Countries", European Journal of Law and Economics, Issue: 3, Volume: 15, May, pp.203-218.
- Coase, Ronald H. (1960), "The Problem of Social Cost", Journal of Law and Economics, Volume:3, p.1-44.
- Commission of the European Communities (2000), Communication from the Commission on the Sixth Environment Action Programme of the EC, Brussels, December.
- Cuervo, Javier and Gandhi, V. P. (1998), "Carbon Taxes: Their Macroeconomic Effects and Prospects for Global Adoption-A Survey of the Literature", IMF Working Paper, No: 98/73, 1-39.
- Değirmendereli, Ali (2000), "Çeşitli Ülkelerde Uygulanan Ekolojik Vergiler", Mevzuat Dergisi, Year: 3, Vol: 33, September, <https://www.mevzuatdergisi.com/2000/09a/01.htm>, (05.05.2018).

- Değirmendereli, Ali (2003), “Türk Vergi Sisteminde Uygulanan Bazı Vergilerin Çevresel Vergi Kavramı Açısından Değerlendirilmesi”, Vergi Sorunları Dergisi, Vol: 174, No: 3, pp. 115-128.
- Dulupçu, Murat A. (2001), “Sürdürülebilir Kalkınma Politikasına Yönelik Gelişmeler”, Dış Ticaret Dergisi, No: 20, January, pp. 46-70.
- Dündar, Yılmaz (1997), Sürdürülebilir Yaşam Koşullu Sürdürülebilir Kalkınma, Sürdürülebilir Kalkınmanın Uygulanması, Türkiye Çevre Vakfı Yayını, Ankara.
- Durmaz, Burcu (2004), “Avrupa Birliğinde Çevre Politikası Alanında Muhtemel Müzakere Sürecine Yönelik Gerekli Hazırlıkların Örneklerle Çalışılması”, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Sektörel ve Bölgesel Politikalar Dairesi Uzmanlık Tezi, Ankara, May.
- EC (European Commission) (2010), Taxation Trends in the European Union (Data for the EU Member States, Iceland and Norway), Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- EEA (2007), EN 32 Energy Taxes, <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/en32-energy-taxes/en32-energy-taxes>, (05.07.2018).
- Ekins, Paul (1999), “European Environmental Taxes and Charges: Recent Experience, Issues and Trends”, Ecological Economics, Vol: 31, No: 1, pp. 39-62, October.
- Ekins, Paul, Kleinman, H., Bell, S. and Venn, A. (2010), “Two Unannounced Environmental Tax Reforms in the UK: The Fuel Duty Escalator and Income Tax in the 1990s”, Ecological Economics, Volume: 69, Issue: 7, pp. 1561-1568.
- Environmental Law No. 2872 (1983), Official Gazette Published on 11/8/1983, No: 18132, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2872.pdf>, (05.05.2018).
- Erkan, Rüstem (2004), Kentleşme ve Sosyal Değişme, 2. Baskı, Bilimadamı Yayınları, Ankara.
- European Environment Agency, (2005), The European Environment, State and Outlook 2005, Country Analysis, [https://www.eea.europa.eu/publications/state\\_of\\_environment\\_report\\_2005\\_1](https://www.eea.europa.eu/publications/state_of_environment_report_2005_1), (05.07.2018).
- European Parliament (2001), “Report on Environment Policy and Sustainable Development: Preparing for the Gothenburg European Council”, Reporter: A. Hulthén, Final A5-0171/2001, 15 May.
- EUROSTAT (2013), Environmental Taxes, A Statistical Guide, Luxembourg: Publications Office of the European Union, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5936129/KS-GQ-13-005-EN.PDF/706eda9f-93a8-44ab-900c-ba8c2557ddb0?version=1.0>, (05.07.2018).
- EUROSTAT (2016), Energy, Transport and Environment Indicators, 2016 Edition, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- EUROSTAT (2018), Environmental Tax Statistics, [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental\\_tax\\_statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics), (12.07.2018).
- Ferhatoglu, Emrah (2003), “Avrupa Birliği’nde Ortak Çevre Politikası Çerçevesinde Çevre Vergileri”, E-Yaklaşım, Vol: 3, October, [http://www.geocities.ws/ceteris\\_tr2/e\\_ferhatoglu.pdf](http://www.geocities.ws/ceteris_tr2/e_ferhatoglu.pdf), (20.03.2018).
- General Communique on the Law of Municipal Revenues (Serial No: 50) (2017), Official Gazette: 29 December 2017, No: 30285 (Duplicated).
- Gottinger, Hans W. (1994), “Some Policy Issues of Greenhouse Gas Economics”, Center for International Climate and Environmental Research-Oslo (CICERO), Policy Note 1994:1.
- Güçlü, Alper (2007), Sürdürülebilir Kalkınma ve Türkiye’nin Çevre Politikaları, Master’s Thesis, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Bilim Dalı, Ankara.
- Gündüz, İsmail Orçun and Agun, Hakan Bilge (2013), “Çevre Vergilerinin Yerel Yönetim Düzeyinde Uygulanması: Avrupa Birliği ve Türkiye Uygulaması”, Maliye Finans Yazıları, Year: 27, Vol: 99, April 2013, pp.55-79.

- Gürseler, İ. Güneş (2008), “İnsan Hakları, Çevre, Anayasa”, TBB Dergisi, Vol: 75, pp. 199-208.
- Hanson, Craig and Sandalow, David (2006), “Greening Tax Code”, Tax Reform, Energy and The Environment, Policy Brief, World Resources Institute, Issue: 1, April, pp. 1-12.
- Holtermann, Sally (1976), “Alternative Tax Systems to Correct for Externalities, and the Efficiency of Paying Compensation”, *Economica*, 43(169), 1-16.
- Kargı, Veli and Yüksel, Cihan (2010), “Çevresel Dışsallıklarda Kamu Ekonomisi Çözümleri”, *Maliye Dergisi*, No: 159, July-December, pp.183-202.
- Kaya, Yasemin (2011), “Çok Taraflı Çevre Anlaşmalarına Uyum Sorunu ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol: 16, No: 2.
- Kayapınar, Erdal Y. (2006), *Ulusal Çevre Stratejisi Eylem Planı*, Ankara, [www.undp.org/content/dam/turkey/docs/pressreleases/1A-UCEPSUNU1.ppt](http://www.undp.org/content/dam/turkey/docs/pressreleases/1A-UCEPSUNU1.ppt), (20.03.2018).
- Keleş, Ruşen (2006), *Kentleşme Politikası*, 9.Baskı, İmge Kitabevi, Ankara.
- Keleş, Ruşen and Hamamcı, Can (2005), *Çevre Politikası*, 5.Baskı, İmge Kitabevi, Ankara.
- Kızılboga, Ruveyda and Batal, Salih (2012), “Türkiye’de Çevre Sorunlarının Çözümünde Yerel Yönetimlerin Rolü ve Önemi”, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Vol: 9, No: 20, pp. 191-212.
- Law of Municipal Revenue No. 2464 (1981), *Official Gazette*: 29/5/1981, No: 17354, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2464.pdf>, (12.07.2018).
- MacKenzie, J. James, Dower, R.C. and Chen, D. D. T. (1992), “The Going Rate: What it Really Costs to Drive”, *World Resources Institute*, June.
- Manresa, Antonio and Sancho, F. (2005), “Implementing a Double Dividend: Recycling Ecotaxes Towards Lower Labour Taxes”, *Energy Policy*, 33(12), 1577-1585.
- McKittrick, Ross (1997), “Double Dividend Environmental Taxation and Canadian Carbon Emissions Control”, *Canadian Public Policy-Analyse de Politiques*, 23(4), 417-434.
- Mishan, Edward J. (1969), *Welfare Economics; An Assesment*, North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- Municipal Law No. 5393 (2005), *Official Gazette Published on 13/07/2005*, No: 25874, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5393.pdf>, (05.05.2018).
- Mutlu, Ayşegül (2002), *Çevre Ekonomisi Politikalar Uygulamalar ve Türkiye*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, No: 15.
- Mutlu, Ayşegül (2006), “Küresel Kamusal Mallar Bağlamında Sağlık Hizmetleri ve Çevre Kirlenmesi: Üretim, Finansman ve Yönetim Sorunları”, *21.Türkiye Maliye Sempozyumu: Kamu Maliyesinde Güncel Gelişmeler*, Lara/Antalya, 10-14 May.
- Nath, S. K. (1973), *A Perspective of Welfare Economics*, Great Britain: Macmillan.
- OECD (1991), *Environmental Policy: How to Apply Economic Instruments*, Paris.
- OECD (2008), *OECD Çevresel Performans İncelemeleri: Türkiye*, <https://www.oecd.org/env/country-reviews/42198785.pdf>, (05.07.2018).
- OECD (2009), *Incentives for CO2 Emission Reductions in Current Motor Vehicle Taxes*, <https://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/feb10-18braathen1.pdf>, (05.07.2018).
- OECD (2016), *OECD Policy Instruments for the Environment*, [http://www.oecd.org/environment/tools-evaluation/PINE\\_Metadata\\_Definitions\\_2016.pdf](http://www.oecd.org/environment/tools-evaluation/PINE_Metadata_Definitions_2016.pdf), (05.07.2018).
- OECD (2018), <https://stats.oecd.org/>, (17.06.2018).

- Onshus, Merete and Skeie, Ø. B. (2008), "Non-Fiscal Objectives in The Norwegian Tax Structure", [http://nsfr.dk/uf/90000\\_99999/92226/dd8f038eebea7f433a01a7e5e0984e41.pdf](http://nsfr.dk/uf/90000_99999/92226/dd8f038eebea7f433a01a7e5e0984e41.pdf), (02.07.2018).
- Öz, Ersan and Buyrukoğlu, Selçuk (2012), "Negatif Dışsallıkların Önlenmesinde Çevresel Vergiler: Türkiye ve OECD Ülkeleri Karşılaştırması", *TİSK Akademi*, Vol: 14, No: 7, pp. 85-107.
- Öz, N. Semih (2006), "Enerjinin Vergilendirilmesinde Uluslararası Vergiler", *Vergi Sorunları Dergisi*, Vol: 208, No: 1, pp. 7-19.
- Özdemir, Biltekin (2009), "Küresel Kirlenme Sürdürülebilir Ekonomik Büyüme ve Çevre Vergileri", *Maliye Dergisi*, No: 156, January-June, pp. 1-36.
- Pearce, David, Markandya, A. and Barbier, E. B. (1993), *Yeşil Ekonomi İçin Mavi Kitap*, (çev: Türkşen Kafaoglu, Arslan Başer Kafaoglu), Alan Yayıncılık, İstanbul.
- Pigou, Arthur C. (1952), *The Economics of Welfare*, New Brunswick: Transaction Publishers.
- Plott, Charles R. (1966), "Externalities and Corrective Taxes", *Economica*, 33(129), 84-87.
- Repetto, Robert; Dower, R. C.; Jenkins, R.; Geoghegan, J. (1992), *Green Fees: How a Tax Shift Can Work for the Environment and the Economy*, World Resources Institute, November.
- Reyhan, Ayşen Satır (2014), "Çevre Ekonomisinde Çevre Vergileri Uygulamaları", *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Year 7, No 1, June 2014, pp. 110-120.
- Şahin, Yusuf (1999), "Türk Vergi Sisteminin 'Çevresel Vergiler' Açısından Değerlendirilmesi", *Vergi Sorunları Dergisi*, Vol: 133, pp. 119-137.
- Schöb, Ronnie (1996), *Evaluating Tax Reforms in the Presence of Externalities*, *Oxford Economic Papers* 48 (1996): 537-555.
- Sencar, Pelin (2007), *Türkiye'de Çevre Koruma ve Ekonomik Büyüme İlişkisi*, Master's Thesis, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Edirne.
- Shearlock, Chris; James, P. and Philips, J. (2000), "Regional Sustainable Development: Are the New Regional Development Agencies Armed with the Information They Require?", *Sustainable Development*, Volume: 8, Issue: 2, pp. 79-88.
- Sollund, Stig (2007), *Environmental Taxes*, Rome, 4-5 September 2007, [http://www.un.org/esa/ffd/tax/2007DRM\\_SEG/05EnvironmentalTaxes.doc](http://www.un.org/esa/ffd/tax/2007DRM_SEG/05EnvironmentalTaxes.doc), (05.07.2018).
- Sönmez, Sinan (1987), *Kamu Ekonomisi Teorisi: Kamu Harcamalarında Etkinlik Arayışı*, Ankara: Teori Yayınları.
- Speck, Stefan (2007), *Overview of Environmental Tax Reforms in EU Member States*, COMERT Final Report to the European Commission, DG Research and DG Taxation and Customs Union.
- Stavins, Robert N. (1998), "Market-Based Environmental Policies", *Resources for the Future*, Discussion Paper 98-26, 1-36.
- Tarlabaşı, Işıl K. (2007), *European Union As a Global Environmental Actor in Search for Sustainable Development with Special Reference to Global Climate Change*, Master's Thesis, Marmara Üniversitesi Avrupa Birliği Enstitüsü Avrupa Birliği Siyaseti ve Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, İstanbul.
- The Constitution of the Republic of Turkey (1982), Law No: 2709, Kabul Tarihi:7.11.1982, <https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa82.htm>, (20.05.2018).
- The Ministry of Environment and Urbanisation, (2018), "Kyoto Protokolü", <http://iklim.csb.gov.tr/kyoto-protokolu-i-4363>, (12.07.2018).
- The Ministry of Foreign Affairs, (2018a), *Yerel Gündem 21*, <http://www.mfa.gov.tr/yerel-gundem-21.tr.mfa>, (12.07.2018).

- The Ministry of Foreign Affairs, (2018b), <http://www.mfa.gov.tr/data/DISPOLITIKA/Anlasmalar.pdf>, (12.07.2018).
- Tol, Richard S. J. (2008), "Environmental Taxes Handbook- by Ian Fleming", Book Reviews, Review of European Community & International Environmental Law (RECIEL), Vol: 17, No: 1, pp. 136.
- Topal, Mehmet Hanefi (2017), "Çifte Kazanç Hipotezinin OECD Ekonomileri İçin Testi: Panel Eş Bütünleşme ve Nedensellik Analizi", The Journal of International Scientific Researches (Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi), Vol: 2, No: 4, pp.1-20.
- Toprak, Düriye (2006), "Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde Çevre Politikaları ve Mali Araçlar", Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Vol: 2, No: 4, pp. 146-169.
- TÜİK (2017), "Çevresel İstihdam, Gelir ve Harcama İstatistikleri, 2016", 30 November 2017.
- Tullock, Gordon (2005), Public Goods, Redistribution and Rent Seeking, Edward Elgar Publishing, Massachusetts, USA.
- Turner, Graham M. (2008), A Comparison of the Limits to Growth with 30 Years of Reality, Elsevier, Global Environmental Change, Volume: 18, Issue: 3, August, pp: 397-411.
- Uçak, Sefer and Usupbeyli, Akın (2013), "Sürdürülebilir Kalkınmada Karbondioksit Emisyonları Büyüme İlişkisi: Brics Ülkeleri ve Türkiye", Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, Vol: 5, No: 2, pp. 492-504.
- UN (1987), Our Common Future, Chapter 2: Towards Sustainable Development, From A/42/427. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development, June, Geneva, Switzerland, <http://www.un-documents.net/ocf-02.htm>, (05.07.2018).
- UN (1992a), Report of the United Nations Conference on Environment and Development, Annex-I Rio Declaration on Environment and Development, <http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm>, (15.03.2018).
- UN (1992b), Sustainable Development, Agenda 21, <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>, (15.03.2018).
- UN (2018), "Kyoto Protocol", <https://unfccc.int/process/the-kyoto-protocol>, (12.07.2018)
- Value Added Tax Law No. 3065 (1984), Official Gazette Published on 2/11/1984, No: 18563, [www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.3065.doc](http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.3065.doc), (05.05.2018).
- WRI (2008), The Bottom Line on Carbon Taxes, World Resources Institute, Issue 7, June 2008, <http://www.wri.org/publication/bottom-line-carbon-taxes>, (05.07.2018).
- Yıldırım, Uğur and Öner, Şerif (2003), "Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımının Türkiye'ye Yansımaları: GAP'ta Sürdürülebilir Kalkınma ve Yerel Gündem 21", Çağdaş Yerel Yönetimler, Vol: 12, No: 4, October, pp. 6-27.
- Yoğurtçuoğlu, Tülin N. (1999), Ulusal Çevre Stratejisi ve Eylem Planı, 2. Ulusal Kentsel Altyapı Sempozyumu: Bildiriler Kitabı, TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası, 18-20 December, Adana.
- Yüksek, Murat (2010), Sürdürülebilir Kalkınma ve Türkiye'de Çevre Politikaları, Master's Thesis, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Gaziantep.



*Araştırma Makalesi/Research Article*

**TÜKETİCİ FİYAT ENDEKSİ İLE SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ ARASINDAKİ İLİŞKİ: MİST ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

***THE RELATIONSHIP BETWEEN CONSUMER PRICE INDEX AND PURCHASING POWER PARITY: A CASE OF MIST***

**Ferda NAKİPOĞLU ÖZSOY**

Dr. Öğr. Üyesi. Gaziantep Üniversitesi Küresel Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, nakipoglu@gantep.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-5593-413X>

**Aslı ÖZPOLAT**

Dr. Öğr. Üyesi. Gaziantep Üniversitesi Oğuzeli Meslek Yüksek Okulu, ozpolat@gantep.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-1769-3654>

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 13.06.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 28.11.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.433621

**Öz**

Bireylerin tükettiği mal ve hizmetlerdeki fiyat değişikliğini ve yıllık enflasyon değerindeki değişimi ölçmek için yaygın olarak Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) kullanılmaktadır. TÜFE para politikasının oluşturulmasında ve sosyo ekonomik düzenlemelerin yapılmasında birincil rol oynamaktadır. Ürünlerin satın almasında ise fiyat farklılıklarını ortadan kaldıran Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) öne çıkmaktadır. SAGP, ulusal gelir ve fiyat farklılıklarının karşı-laştırmasını yapmak açısından önem arz etmektedir. TÜFE ve SAGP arasında metodoloji ve içerik açısından bazı farklılıklar ve benzerliklerin bulunması değişkenler arasında bir ilişkinin mevcut olup olmadığı tartışmasını ortaya çıkar-mıştır. Bu çalışmanın temel amacı da TÜFE ve SAGP arasındaki ilişkiyi araştırmak ve henüz yeni temelleri atılan bu tartışmaya katkı sağlamaktır. Çalışmada, MİST ülkeleri için Dünya Bankası ve IMF istatistiklerinden elde edilen verilerle 1990-2016 yılları arasında Tüketici Fiyat Endeksi ile Satın Alma Gücü Paritesi arasındaki ilişki analiz edilmiş-tir. Analizde CIPS Birim Kök Kesti ve Pedroni Eşbü-tünleşme testi ile Westerlund Eşbü-tünleşme testi kullanılmıştır. Eşbü-tünleşme testleri ile değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki tahmin edilmiş ve daha sonra FMOLS ve DOLS testleri ile parametrelerin tahmini yapılmıştır. Elde edilen bulgular neticesinde değişkenler arasında uzun dönemli ve pozitif yönlü bir ilişkinin varlığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Tüketici Fiyat Endeksi, Satın Alma Gücü Paritesi, Westerlung Eşbü-tünleşme Analizi, Yatay Kesit Bağımlılığı, MİST

**Abstract**

The Consumer Price Index (CPI) is widely used to measure price changes in goods and services consumed by individuals and the change in annual inflation value. CPI plays a primary role in the conception of monetary policy and in the implementation of socio-economic regulations. The Purchasing Power Parity (PPP) is used for the purchase of products, which removes price differences. PPP is important in terms of comparing national income and price differences. The existence of some differences and similarities in terms of methodology and content between CPI and PPP reveal a debate as to whether there is a relationship between variables. The main purpose of this study is to investigate the relationship between the CPI and the PPP and to contribute to this debate has just been established. The relationship between the Consumer Price Index and the Purchasing Power Parity has been analyzed the period from 1990 to 2016 and the data obtained from World Bank and IMF statistics for MIST countries. In the analysis, the CIPS unit root test, Pedroni Cointegration test and the Westerlund Cointegration test were used. The long-run relationship among the variables was predicted by the cointegration tests and then parameters were estimated by FMOLS and DOLS tests. As a result of these tests, there is a long-time and positive relationship between the variables.

**Keywords:** Consumer Price Index, Purchasing Power Parity, Westerlund Cointegration Test, Cross Sectional Dependent, MIST

## EXTENDED SUMMARY

### Research Problems

The Consumer Price Index (CPI), one of the determinants of the price index, is widely used to measure the price change in goods and services consumed by individuals and the change in annual inflation. Purchasing power parity (PPP) is the rate of change that enables the elimination of price differences between the countries that arise during the purchase of goods and services. The importance of CPI and PPP for macroeconomics and the methodological and contextual similarities and differences between CPI and PPP require the existence of a long run relationship among variables. The main major expenditures, household consumption and private consumption expenditures in PPP cause that PPP is close to CPI. Thus, PPP for household expenditures is considered as the spatial measurement of CPI's price differences, which measure the temporary changes in prices.

### Research Questions

i) There are many theoretical studies about the relationship between PPP and CPI in the literature. However, the number of empirical studies is very limited. Therefore, it is important to test the existence of the relationship between CPI and PPP as empirical. ii) As the best of our knowledge, the analysis is the first empirical study to examine the relationship between PPP and CPI, taking into account Cross Section Dependence and not taking into account Cross Section Dependence. Therefore, according to the results of the analysis, the effect of the cross-sectional dependence on the model can be commented. iii) The relationship between PPP and CPI has been tested for MIST countries (Mexico, Indonesia, South Korea and Turkey).

### Literature Review

Although the relationship between PPP and CPI is considered more theoretically in the economics literature, there are few empirical studies. Chen and Devereux (2003) tested the validity of PPP for 19 American cities and the consumer price data in selected countries were supported by PPP. Esaka (2003) used the panel unit root test with the separated CPI index to test the validity of PPP for seven Japanese cities between 1960-1998, and it was concluded that PPP is valid among the major Japanese cities in the long term. Oh and Han (2009) tested the validity of PPP over the non-tradable commodities, which were subject to 8 trade and 5 non-traded goods, using disaggregated consumer price index data in the six largest cities of Korea. As a result of the empirical findings, the validity hypothesis of PPP among the major cities of Korea is concerned, and the validity of the theory on the tradable goods is more pronounced than the non-tradable goods. Similarly, Dikhanov et al. (2011), in their study of the relationship between CPI and PPP for the 17 regions of the Philippines, concluded that the prices of the products are strongly consistent between regions. Chen and Hu (2018) tested the relationship between CPI and PPP for a sample of 178 economies from 2000 to 2013, and concluded that there was a long-term equilibrium relationship between the variables with positive correlation.

### Data & Methodology

In the study, the relationship between the CPI and PPP has been estimated for MIST countries. CPI (CPI 2005 = 100) was obtained from IMF-World Economic Outlook Database and PPP was obtained from the World Bank Development Indicators Database. In the analysis, it has been aimed to determine the long-term relationship between the variables. For this purpose, Cross Section Dependence, which is frequently encountered in panel data analysis, has been investigated. CD testing was performed to estimate Cross Section Dependence. According to the results of this test, Panel Unit Root Test (CIPS) and Westerlund Cointegration Tests have been estimated. Pedroni cointegration test has also used in this study. The Pedroni Cointegration Test ignores Cross Section Dependence. These results obtained from these comparative tests reveal the importance of dependence among the units of the panel.

### Results & Conclusions

According to the results of the analysis, the existence of long-term relationship between CPI and PPP has been found. The results of FMOLS and DOLS estimations, there is a positive and statistically significant relationship between Purchasing Power Parity and Consumer Price Index. Accordingly, an increase in purchasing power parity increases the consumer price index by about 3%. The findings obtained from the results of the study are consistent with Chen and Devereux (2003), Chen and Hu (2018) and Dikhanov et al. (2011). When the analysis results are evaluated in general, it can be said that the international prices converge to the domestic prices in the long term and the exchange rate differences are balanced in the foreign trade.

## GİRİŞ

Tüketici fiyat endeksi, üretici fiyatları, GSYİH deflatörü, ihracat ve ithalat fiyat endeksi gibi fiyat endeksleri, ekonominin genel fiyat seviyesini ve yaşam maliyetini ölçmek için önemli bir göstergedir. Fiyat endeksinin belirleyicilerinden birisi olan Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) bireylerin tükettiği mal ve hizmetlerdeki fiyat değişikliğini ve yıllık enflasyon değerindeki değişimi ölçmek için yaygın olarak kullanılmaktadır. Cassel (1918) tarafından literatüre kazandırılan satın alma gücü paritesi (SAGP) ise mal ve hizmet satın alınması esnasında ortaya çıkan ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarının ortadan kaldırılmasını sağlayan değişim oranıdır. Uluslararası teorik modellerin temel taşı olan SAGP reform programları, finansal istikrar ve yapısal uyum açısından önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir.

TÜFE ve SAGP'nin makroekonomi açısından önemi ve TÜFE ile SAGP arasında metodolojik ve içeriksel benzerlikler ve farklılıkların bulunması değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı ile ilgili son dönem ekonomi literatüründe önemli çalışmaların doğmasına neden olmuştur. Henüz olgunlaşmaya başlayan bu çalışmalar Uluslararası Karşılaştırma Programı (ICP)'nin öncülüğünde ilerlemektedir. ICP kapsamında, SAGP içinde yer alan temel majör harcamalar, hane halkı tüketimi ve özel tüketim harcamaları SAGP'yi TÜFE'ye yaklaştırmaktadır. Böylece hane halkı harcamaları için SAGP, fiyatlar üzerindeki geçici değişimleri ölçen TÜFE'nin fiyat farklılıklarının mekânsal ölçümü olarak düşünülmektedir (Rao, 2001:8).

Bu kapsamda çalışmanın ilk kısmında SAGP'nin geçerliliğini test eden çalışmalar ile TÜFE ve SAGP arasındaki ilişkiyi inceleyen makalelere yer verilmiştir. Literatürde TÜFE ve SAGP arasındaki ilişkiyi araştıran çalışma sayısı kısıtlıdır. Bu nedenle bu çalışmanın literatüre önemli bir katkı yapacağı düşünülmektedir. Belirtilen tüm nedenler göz önünde bulundurularak MİST ülkeleri (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) için TÜFE ile SAGP arasındaki ilişki analiz edilmiştir. 1990-2016 dönemleri arasındaki yıllık serileri kapsayan analizde öncelikle değişkenler arasındaki Yatay Kesit Bağımlılığı incelenmiştir. Elde edilen bulgular neticesinde Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate alan Panel Birim Kök Testi (CIPS) ve Westerlund Eşbütünleşme ile Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate almayan Pedroni Eşbütünleşme Testleri yapılmıştır. İki farklı eşbütünleşme testinin kullanılmasındaki temel amaç analiz sonuçlarını karşılaştırmalı olarak değerlendirmektir. Dolayısıyla Yatay Kesit Bağımlılığının analiz sonucuna etki edip etmediği bu aşamada belirlenebilecektir.

Çalışmanın literatüre olan mevcut katkısı şu şekilde sıralanmaktadır: i) Literatürde SAGP ve TÜFE arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda teorik çalışma bulunmaktadır. Ancak bu çalışmalar içerisinde hem Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate alan ve hem de Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate almayan testlerle SAGP ve TÜFE ilişkisini inceleyen ilk ampirik çalışmadır. ii) Ayrıca diğer çalışmaların aksine, SAGP'nin geçerliliği TÜFE kullanarak MİST ülkeleri için test edilmiştir.

## 1. LİTERATÜR

Satın Alma Gücü Paritesinin (SAGP) geçerliliği reel döviz kurunun sabit bir ortalamaya geri dönüp dönmemesine ya da diğer bir deyişle durağan olup olmamasına göre belirlenmektedir. Sabit bir ortalamaya tekrar dönen ve durağan olan reel döviz kuru uzun dönemde denge değerinden de uzaklaşmamakta ve böylelikle SAGP'nin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Reel döviz kurunun yüksek dalgalanmalı bir seyir halinde olması ve reel döviz kurunun ortalamadan sapmasının kalıcılık göstermesi SAGP'nin geçersiz olduğu ve uygulanacak olan politikaların da etkinlikten uzak olacağı sonucunu ortaya koymaktadır (Sarno ve Taylor, 2003). Literatürde satın alma gücü paritesinin geçerliliğini test eden çok sayıda çalışma mevcuttur. Ancak kullanılan ekonometrik metot, ele alınan ülke grubu ve veri aralığına göre farklı sonuçların elde edilmesi sonucu hipotezin geçerliliği ile ilgili ortak fikir birliği sağlanamamıştır.

Narayan (2005) 17 OECD ülkesi için eşzamanlı yapısal birim kök testini kullanarak test ettiği SAGP'nin geçerliliğinin 5 ülkede geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bahmani-Oskooee vd. (2008)'nin çalışmalarında, ADF ve KSS birim kök testleri kullanarak 88 gelişmekte olan ülke için SAGP'nin geçerli olup olmadığı test edilmiş, geleneksel ADF birim kök testine göre 19 ülkede, KSS birim kök testine göre

ise 41 ülkede SAGP'nin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bahmani-Oskooee vd. (2014a) ve Bahmani-Oskooee vd. (2014b) daha sonraki çalışmalarında da kullandıkları ekonometrik yöntem ve veri aralığında değişikliğe giderek SAGP'nin geçerliliğini test etmiştir. Bahmani-Oskooee vd. (2014a) 1994-2012 döneminde 34 OECD ülke için yapılan KSS birim kök testi sonuçlarına göre SAGP'nin çoğu üye ülkelerde desteklendiğini tespit etmiştir. Aynı zamanda Bahmani-Oskooee vd. (2014b) 1971-2012 yılları arasında çeyreklik reel döviz kuru oranını kullanarak KSS birim kök testi ile SAGP'nin geçerliliğini sınamıştır. Elde ettiği bulgular neticesinde 20 Afrika ülkesinden sadece üçü için döviz kurlarının ortalamaya dönme eğiliminde olduğunu belirtmişlerdir.

Destek ve Okumuş (2016) 27 OECD ülkesi için geleneksel ADF birim kök testi, KSS birim kök testi, Fourier ADF ve Fourier KSS birim kök testlerini uygulayarak reel döviz kurunun durağanlığını incelemiş ve SAGP'nin 14 OECD ülkesi için geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Tatoğlu (2009) 1977-2004 yılları arasında yıllık reel döviz kuru verilerini kullanarak yapısal kırılmalara izin veren ve yapısal kırılmaları göz ardı eden panel durağanlık testleri ile 25 OECD ülkesi için SAGP'nin geçerliliğini test etmiştir. Elde edilen bulgular neticesinde yapısal kırılmaların dikkate alınmadığı birim kök testi sonucu 10 ülkede SAGP geçerli iken kırılmaları dikkate alan birim kök sonucuna göre ise ülkelerin tamamında hipotezin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan döviz kurlarının yüksek dalgalanma gösterdiğini ve SAGP'nin geçerli olmadığını ileri süren çalışmalar da mevcuttur. Keung ve Lau (2009) dört OECD ülkesi için 1950-1995 yıllarını kapsayan çalışmada ADF (Augmented Dickey-Fuller) ve geleneksel panel birim kök testleri sonucunda SAGP'nin geçerli olmadığı sonucuna varmıştır. Bozoklu ve Yılcı (2010) E7 ülkeleri için 1995-2009 yıllarını kapsayan dönemde SAGP'nin geçerliliğini aylık reel döviz kuru verilerini kullanarak test etmiş, Çin ve Meksika dışındaki diğer ülkelerde döviz kurlarının ortalamaya dönme eğiliminden saptığı ve dolayısıyla SAGP'nin geçerli olmadığı bulgularına ulaşmışlardır. Jiang vd. (2015) Ocak 1994-Ağustos 2013 dönemini kapsayan çalışmalarında yumuşak değişmeli ve keskin kırılmalı panel birim kök testini kullanarak 34 OECD ülkesi için reel efektif döviz kuru oranlarını test etmiş, 17 OECD ülkesinde SAGP'nin geçerli olmadığı sonucunu elde etmişlerdir.

SAGP'nin geçerliliği daha çok döviz kurlarının ortalamaya yakınsayıp yakınsamamasına göre belirlenirken son yıllarda fiyat endeksinin belirleyicilerinin de göz önünde bulundurulduğu dikkatleri çekmektedir. SAGP ile TÜFE arasında doğrudan bir bağlantı olmadığı görünse de aslında her ikisi de fiyat ölçümü göstergelerindedir ve TÜFE geçici fiyat endeksi olarak kabul edilirken SAGP mekânsal fiyat endeksidir (Chen ve Hu, 2018). Literatürde SAGP ve TÜFE arasındaki ilişki her ne kadar daha çok teorik olarak ele alınmış olsa da az sayıda ampirik çalışmalara da rastlanılmaktadır. Chen ve Devereux (2003) 19 Amerika şehri için SAGP'nin geçerliliğini test etmiş ve elde ettiği bulgular neticesinde seçili ülkelerde tüketici fiyat verilerinin SAGP'ni desteklediği görülmüştür. Esaka (2003) 1960-1998 yılları arasında yedi Japon şehri için SAGP'nin geçerliliğini sınamak amacıyla ayrıştırılmış TÜFE indeksi ile panel birim kök testini kullanmış, uzun dönemde SAGP'nin büyük Japon şehirleri arasında geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca ticarete konu olan mallarda SAGP'nin geçerliliğinin daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Oh ve Han (2009) Kore'nin altı büyük şehrinde ayrıştırılmış tüketici fiyat endeksi verilerini kullanarak 8 ticarete konu olan ve 5 ticarete konu olmayan mallar üzerinden 1975-2005 yılları kapsamında SAGP'nin geçerli olup olmadığını test etmiştir. Elde edilen ampirik bulgular neticesinde sekiz ticarete konu olan malların altısı için ve beş ticarete konu olmayan mallardan da ikisi için durağan olmayan sıfır hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla Kore'nin büyük şehirleri arasında SAGP'nin geçerliliği hipotezi söz konusu olmakta, ticarete konu olan mallar üzerindeki teoremin geçerliliği ticarete konu olmayan mallara kıyasla daha ağır basmaktadır. Benzer şekilde Dikhanov vd. (2011)'nin, Filipinlerin 17 bölgesi için TÜFE ve SAGP arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında bölgeler arasında ürünlerin fiyatlarının güçlü bir şekilde tutarlılık gösterdiği sonucuna varmışlardır. Chen ve Hu (2018) TÜFE ve SAGP arasındaki ilişkiyi 2000-2013 yılları arasında 178 ekonomiden oluşan örneklem için test etmiş, pozitif korelasyona sahip çıkan değişkenlerin aralarında uzun dönemde bir denge ilişkisinin olduğu sonucuna da varmışlardır. Kısa dönemde ise TÜFE SAGP'nin denge durumundan sapmasına yol açabilirken, hata düzeltme

mekanizmasının bu sapmayı kademeli olarak geriye döndürdüğü görülmektedir. Ayrıca SAGP'nin TÜFE üzerinde fiyat geçiş etkisine sahip olduğu sonucuna da ulaşılmıştır.

## 2. METODOLOJİ

Çalışmada temel olarak MİST (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) ülkeleri için TÜFE ve SAGP değişkenleri arasındaki ilişki araştırılmaktadır. 1990-2016 arasındaki yıllık serileri kapsayan zaman periyodu, mevcut veri setinin tarih aralığına göre belirlenmiştir. Analizde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığının saptanması hedeflenmektedir. Bunun için öncelikle panel veri analizlerde sıklıkla rastlanan Yatay Kesit Bağımlılığı araştırılmıştır. Eğer değişkenler arasında Yatay Kesit Bağımlılığı mevcutsa seçilen birim kök ve eşbütünleşme analizlerinin de bu bağımlılığı dikkate alan testler olması gerekmektedir. Aksi takdirde elde edilen bulguların istatistiksel olarak anlamlılığı azalmaktadır. Yatay Kesit Bağımlılığını tahmin etmek için CD testi yapılmıştır. Bu test sonucu elde edilen bulgulara göre de bağımlılığı dikkate alan Panel Birim Kök Testi (CIPS) ve Westerlund Eşbütünleşme Testleri tahmin edilmiştir. Ayrıca çalışmada Pedroni Eşbütünleşme Testi de kullanılmıştır. Pedroni Eşbütünleşme Testi Yatay Kesit Bağımlılığını göz ardı etmektedir. Karşılaştırmalı olarak kullanılan bu testlerden elde edilen sonuçlar panelin birimleri arasında yer alan bağımlılığın önemini ortaya koymaktadır.

### 2.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi (CD)

Panel veri analizlerinde paneli oluşturulan birimlerde meydana gelen kırılmaların ve değişimlerin birbirinden bağımsız olacağı ve birimlerin birbirini etkilemeyeceği varsayılmaktadır. Ancak paneli oluşturulan birimlerin birbirini etkilememesi pek olası değildir. Dolayısıyla panel veri analizlerinde öncelikle birimler arasındaki bağımlılığın araştırılması gerekmektedir. Yatay Kesit Bağımlılığı olarak adlandırılan panelin birimleri arasındaki bu bağımlılık Breush Pagan (1980) ve Pesaran (2004) tarafından geliştirilen testlerle tahmin edilmektedir.

Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD test şu şekilde hesaplanmaktadır:

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

Modelde yer alan, T panelin zaman boyutunu, N panelin kesit boyutunu ve  $\hat{\rho}_{ij}$  kalıntılarının ikili OLS korelasyon örnek tahminini ifade etmektedir. T değerinin küçük ve N değerinin büyük olduğu durumda CD test asimptotik standart normal dağılıma izin vermektedir. Ayrıca asimptotik dağılım altına boş hipotez kurulmakta ve boş hipotez tek ya da çoklu kırılmalar durumunda katsayıların eğimini göstermektedir (Pesaran, 2004:1;7).

### 2.2. CCE Tahmini

Pesaran (2007) tarafından panel birim kök analizlerinde Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate alan CCE tahmin modeli geliştirilmiştir. Bu model serisel korelasyon ve değişen varyans sorunlarını dikkate alan birim kök analizini ifade etmektedir.

Çalışma kapsamında oluşturulan model Apergis (2017) temel alınarak, Pesaran (2007) tarafından oluşturulan modele göre uyarlanmış ve şu şekilde ifade edilmiştir:

$$C_{jt} = \alpha_j + \beta_j P_{jt} + e_{jt}, \quad (2)$$

$$e_{jt} = \lambda_j' F_t + u_{jt} \quad (3)$$

Eşitlikte yer alan  $t$ , zaman boyutunu;  $j$ , ise kesit boyutunu ifade etmektedir. Bağımlı değişken  $C_{jt}$ , Tüketici Fiyat Endeksini, bağımsız değişken  $P_{jt}$  ise Satın Alma Gücü Paritesini gösteren değişkenlerdir. İkinci eşitlikte yer alan  $F_t$  ise gözlenemeyen ortak faktör vektörü  $m \times 1$ 'i ifade etmektedir.

Pesaran (2007), Yatay Kesit Bağımlılığını ortadan kaldırmak için yatay kesit ortalamalarını kullanmıştır. Çalışma kapsamında yer alan modele göre bu ortalamalar şu şekildedir:

$$\bar{C}_t = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N C_{jt}, \quad \bar{P}_t = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N P_{jt} \quad (4)$$

Buna göre model aşağıdaki halini almaktadır.

$$C_{jt} = \alpha_j + \beta_j P_{jt} + a \bar{C}_t + c \bar{P}_t + e_{jt} \quad (5)$$

$\hat{B}_{j,CCE}$  OLS tahmincisini ve  $B_j = (\beta, \gamma)'$  birim katsayılarının eğimini ifade etmektedir. Buna göre Yatay Kesti Bağımlılığı Etkisi (Common Correlated Effect-CCE) tahmincisi şu şekildedir:

$$\hat{B}_{j,CCE} = \left( X_j' D \bar{X}_j \right) X_j' \bar{D} C_j \quad (6)$$

Eşitlikte yer alan  $X_j = (x_{j1}, x_{j2}, \dots, x_{jt})'$ ,  $X_{jt} = (Y_{jt}, Y_{jt}^2)'$ ,  
 $C_j = (C_{j1}, C_{j2}, \dots, C_{jt})'$ ,  $\bar{D} = I_T - \bar{H} \left( \bar{H}' \bar{H} \right)^{-1} \bar{H}$ ,  $\bar{H} = (h_1, h_2, \dots, h_t)'$ ,  
 $h_t = \left( 1, \bar{C}_t, \bar{P}_t \right)$  değişkenler ise CCE tahmincilerini ifade etmektedir.

### 2.3. Westerlund Eşbütünleşme Testi

Çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin saptanabilmesi için Westerlund (2007) Eşbütünleşme analizi tahmin edilmiştir. Bu yöntemin kullanılmasındaki temel unsur analizin paneli oluşturan birimler arasındaki heterojenliği dikkate almasıdır. Yatay Kesit Bağımlılığı altında yapısal kırılmalara izin veren Westerlund (2007) Eşbütünleşme Testi eşitlik 7, 8. ve 9' da yer alan Hata Düzeltme Modeline dayanmaktadır.

$$\Delta E_{i,t} = \alpha_i^E + \lambda_i^E \left( E_{i,t-1} - \beta_i^E Y_{i,t-1} - \gamma_i^E T_{i,t-1} \right) + \sum_{j=1}^n \theta_{i,j}^E \Delta E_{i,t-j} + \sum_{j=1}^p \phi_{i,j}^E \Delta T_{i,t-j} + \sum_{j=1}^m \delta_{i,j}^E \Delta Y_{i,t-j} + u_{i,t} \quad (7)$$

$$\Delta Y_{i,t} = \alpha_i^Y + \lambda_i^Y \left( Y_{i,t-1} - \beta_i^Y E_{i,t-1} - \gamma_i^Y T_{i,t-1} \right) + \sum_{j=1}^n \delta_{i,j}^Y \Delta Y_{i,t-j} + \sum_{j=1}^m \theta_{i,j}^Y \Delta E_{i,t-j} + \sum_{j=1}^p \phi_{i,j}^Y \Delta T_{i,t-j} + \varepsilon_{i,t} \quad (8)$$

$$\Delta T_{i,t} = \alpha_i^T + \lambda_i^T \left( T_{i,t-1} - \beta_i^T Y_{i,t-1} - \gamma_i^T E_{i,t-1} \right) + \sum_{j=1}^p \phi_{i,j}^T \Delta T_{i,t-j} + \sum_{j=1}^m \delta_{i,j}^T \Delta Y_{i,t-j} + \sum_{j=1}^n \theta_{i,j}^T \Delta E_{i,t-j} + e_{i,t} \quad (9)$$

Eşitlikte yer alan parametreler  $\lambda_i^k$ ,  $k \in \{E, Y, T\}$  hata düzeltme terimlerini ifade etmektedir ve uzun dönemde panelde yer alan bir birimin hata düzeltme hızını tahmin etmek için kullanılmaktadır.

Westerlund (2007) Eşbütünleşme analizi kapsamında eşbütünleşme yoktur boş hipotezi ve alternatif hipotez ortalama grup ve panel testi olarak iki farklı test olarak oluşturulmuştur. Bu aşamada hata düzeltme

modeline göre dört tane eşbütünleşme test istatistiği ( $G_\alpha, G_t, P_\alpha, P_t$ ) oluşturmuştur.  $\lambda_i^k$  değerinin ağırlıklı toplamına dayanan grup istatistikleri ise paneli oluşturan her birim için ayrı ayrı tahmin edilmektedir.  $\lambda_i^k$  değerinin standart hataları hesaplanarak oluşturulan ( $G_t, P_t$ ) test istatistikleri standart olarak tahmin edilmiştir. Newey ve West (1994) standart hatasına dayalı olarak hesaplanan ( $G_\alpha, P_\alpha$ ) test istatistikleri ise değişen varyans ve otokorelasyondan arındırılmış değerlerdir. Analize göre değişkenlerin I(1)'de durağan olmaları gerekmektedir. Sonuç olarak model şu şekilde tahmin edilmektedir.

$$G_\tau = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{\xi_j}{SE\left(\hat{\xi}_j\right)}, G_\alpha = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{T \hat{\xi}_j}{a_j(1)}, \quad (10)$$

$$P_\tau = \frac{\hat{\xi}}{SE\left(\hat{\xi}\right)}, P_\alpha = T \hat{\xi} \quad (11)$$

Eğer  $\lambda_i^k < 0$  ise hata düzeltme vardır ve  $Y_{i,t}, E_{i,t}$  ve  $T_{i,t}$  arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır. Eğer  $\lambda_i^k = 0$  ise hata düzeltme ve değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi bulunmamaktadır (Cialani, 2013:6).

### 3. VERİ ve ANALİZ SONUÇLARI

Çalışma kapsamında MİST (Meksika, Endonezya, Kore ve Türkiye) ülkeleri için TÜFE ve SAGP arasındaki ilişki araştırılmıştır. Standart panel veri analizleri paneli oluşturan birimler arasında Yatay Kesit Bağımlılığı olmadığını varsaymaktadır. Buna göre birimlerde meydana gelen şoklar diğer birimleri etkilememektedir. Ancak birimler arasında bir etkileşimin olmaması her zaman geçerli olmayabilir. Yatay Kesit Bağımlılığı denilen bu durumun analiz edilmesi ve eğer bağımlılık söz konusuysa kullanılan testlerin bağımlılığı dikkate alan testler olması elde edilecek sonuçların istatistiki açıdan daha anlamlı olmasını sağlayacaktır. Bu nedenler göz önünde bulundurularak öncelikle çalışmada Pesaran (2004) Yatay Kesit Bağımlılık (CD) testi yapılmıştır. Yatay Kesit Bağımlılığının tespit edilmesinden sonra ise CIPS birim kök analizi ve Westerlund Eşbütünleşme ile Pedroni Eşbütünleşme analizleri ile değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki tahmin edilmiştir. Pedroni Eşbütünleşme Testi Yatay Kesit Bağımlılığını göz ardı etmektedir. Çalışmada kullanılmasındaki temel amaç eşbütünleşme testleri arasında karşılaştırmalı sonuçları ortaya koymaktır. Analizin son aşamasında Eşbütünleşme parametre tahminleri ise FMOLS ve DOLS yöntemleri ile yapılmıştır.

#### 3.1. Veri

Çalışmada MİST ülkeleri için 1990-2016 yılları arasında bağımsız değişken olarak belirlenen SAGP ile bağımlı değişken olarak belirlenen TÜFE arasındaki uzun dönemli ilişki araştırılmıştır. TÜFE (TÜFE<sub>2005</sub> =100) IMF-Dünya Ekonomik Görünüm Veri Tabanından ve Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya göre hesaplanan SAGP Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri Veri Tabanından elde edilmiştir. Seriler doğal logaritmik halleri ile yıllık seriler olarak analize dâhile edilmiştir.

#### 3.2. Analiz Sonuçları

Çalışmada öncelikle değişkenler arasındaki Yatay Kesit Bağımlılığı CD test ile analiz edilmiştir. Yatay Kesit Bağımlılığının hangi derecede yer aldığını tespit etmek önemlidir. Analizde kullanılan zaman aralığı dikkate alınarak değişkenlerin 0 ve 1 gecikme ile Yatay Kesit Bağımlılığı test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1: CD Test Sonuçları

Test	TÜFE	SAGP
ADF (0)	12.44(0.000)	12.37 (0.000)
ADF (1)	6.01 (0.000)	2.23(0.000)

Elde edilen sonuçlara göre Yatay Kesit Bağımlılığı boş hipotezi reddedilmektedir. Yani değişkenler arasında Yatay Kesit Bağımlılığı bulunmaktadır. Dolayısıyla değişkenler arasındaki eşbütünlük ilişkisi Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate alan testler aracılığıyla hesaplanacaktır. Ancak eşbütünlük testine geçmeden önce değişkenlerin durağanlıkları sınanacaktır. Bunun için de Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate alan CIPS testi uygulanmıştır. Testte değişkenlerin CD testinde kullanılan gecikme değerlerine göre durağanlıklarına bakılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi (CIPS)

Test	Sabit	Sabit ve Trend
TÜFE (0)	-0.541	-1.831
SAGP (0)	-1.287	-1.655
TÜFE (1)	-2.454***	-3.515***
SAGP (1)	-4.304***	-4.836***

Sabit için Kritik Değerler: \*10%;-1.49;\*\*%5;-1.61,\*\*\*%1;-1.85, Sabit ve Trend için Kritik Değerler: \*10%;-2.79;\*\*%5;-2.94,\*\*\*%1;-3.3

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde TÜFE ve SAGP değişkenleri birinci derecede fark durağandır. Dolayısıyla değişkenlerin fark ve aynı seviyede durağan olmalarının tespitinden sonra Westerlund Eşbütünlük analizine geçilmiştir.

Eşbütünlük analizi, Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate almayan Pedroni Eşbütünlük Testi ve Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate alan Westerlung Eşbütünlük Testi ile tahmin edilmiştir. Böylece iki test arasında karşılaştırmalı sonuçlar da ortaya konabilecektir. Tablo 3’de Eşbütünlük sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3: Panel Eşbütünlük Sonuçları

Test	Değer
Pedroni (ADF)	-0.0146 (0.3353)
Pedroni (PP)	0.5388 (0.3994)
GT	-3.237(0.000)
G $\alpha$	-4.672(-0.383)
P $\tau$	-15.561(0.000)
P $\alpha$	-6.461(0.000)

Tablo 3’te yer alan sonuçlar değerlendirildiğinde Yatay Kesit Bağımlılığını dikkate almayan Pedroni Testine göre eşbütünlük yoktur boş hipotezi kabul edilmektedir. Dolayısıyla bu test sonucuna göre değişkenler arasında Eşbütünlük ilişkisi bulunmamaktadır.

Westerlund Eşbütünlük Testi normal dağılıma sahip 4 test istatistiğine ( $G_\alpha, G_t, P_\alpha, P_t$ ) göre analiz edilmektedir. Bu testlerden  $G_\alpha$  ve  $G_t$  grup tahminini;  $P_\alpha$  ve  $P_t$  ise birim tahminini ifade etmektedir. Sonuçlara göre,  $G_t, P_a$  ve  $P_t$  testleri eşbütünlüğün varlığını desteklemekte,  $G_\alpha$  testi ise eşbütünlüğün varlığını reddetmektedir. Buna göre  $G_t, P_\alpha$  ve  $P_t$  testleri dikkate alındığında değişkenler arasında eşbütünlük bulunmaktadır. Dolayısıyla eşbütünlük tahmin sonuçları, paneli oluşturan birimler arasında Yatay Kesit Bağımlılığının bulunup bulunmamasına göre farklılık gösterebilmektedir. Bu nedenle panel veri analizlerinde öncelikle Yatay Kesit Bağımlılığının araştırılması önem arz etmektedir.

Tablo 4’te ise değişkenler arasındaki Eşbütünlük katsayısı tahmin edilmiştir. Katsayılar 3 farklı yöntemle tahmin edilmiştir: MG, MG-FMOLS ve MG-DOLS.



Tablo 4: Katsayı Tahmini

Test	SAGP
MG	3.078191 (0.008)
MG-FMOLS	2.978869 (0.000)
MG-DOLS	3.007983(0.000)

Elde edilen veriler değerlendirildiğinde değişkenler arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur. Buna göre satın alma gücü paritesindeki bir artış tüketici fiyat endeksini yaklaşık %3 oranlarında artırmaktadır.

## SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), ekonomideki genel fiyat seviyesini ölçen endekslerden biridir. Makroekonomik göstergelerde sıklıkla kullanılmakta ve özellikle para politikası kararlarında birincil fonksiyonu üstlenmektedir. TÜFE, bireylerin tükettiği mal ve hizmetlerdeki fiyat değişikliğini ve yıllık enflasyon değerindeki geçici değişimleri ölçmektedir. Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) ise mal ve hizmet satın alınması esnasında ortaya çıkan ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarının ortadan kaldırılmasını sağlayan değişim oranıdır. Genel olarak değerlendirildiğinde SAGP fiyat farklılıklarının mekânsal ölçümünü, TÜFE ise fiyatlar üzerindeki geçici değişimleri ifade etmektedir. SAGP ve TÜFE arasındaki ilişkinin incelenmesi bu bakımdan önem arz etmektedir. Literatürde TÜFE ve SAGP arasındaki ilişkiyi analiz eden ampirik çalışma sayısı az olsa da değişkenler arasında ilişkinin pozitif yönlü olduğunu bulan çalışmalar ağırlıktadır. Bu çalışmalara Chen ve Devereux (2003), Esaka (2003), Oh ve Han (2009) ve Chen ve Hu (2018) örnek olarak gösterilebilir.

Çalışmanın temel amacı 1990-2016 arasındaki yıllık serilerle MİST ülkeleri için TÜFE ve SAGP arasındaki uzun dönemli ilişkiyi analiz etmektir. Bir diğer amaç ise Yatay Kesit Bağımlılığının etkisini kullanılan analiz yöntemleriyle incelemektir. Bunun için analizde öncelikle Yatay Kesit Bağımlılığı araştırılmıştır. CD testi sonucu ile elde edilen Yatay Kesit Bağımlılığı, uzun dönemli ilişkinin tahmin edilmesinde seçilecek analiz yöntemi için yol göstericidir. Analiz sonucu elde edilen bulgulara göre öncelikle Pesaran tarafından geliştirilen CIPS birim kök testi akabinde ise uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesi için Westerlund Eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Bu aşamada ayrıca Pedroni Eşbütünleşme Testi de yapılmış ve analiz sonuçları arasındaki fark ortaya konulmuştur. Pedroni Eşbütünleşme Testi sonucu eşbütünleşmenin varlığı reddedilirken, Westerlung Eşbütünleşme Testi sonucu eşbütünleşmenin varlığı kabul edilmiştir. Ayrıca karşılaştırmalı analiz sonucunda Yatay Kesit Bağımlılığının çalışma kapsamında elde edilen analiz sonucuna etkisi de görülmektedir. Son olarak yapılan Eşbütünleşme katsayı tahmini sonucuna göre, Satın Alma Gücü Paritesi ve Tüketici Fiyat Endeksi arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur. Buna göre satın alma gücü paritesindeki bir artış tüketici fiyat endeksini yaklaşık %3 oranında artırmaktadır. Elde edilen bulgular, Chen ve Devereux (2003), Chen ve Hu (2018) ve Dikhanov vd. (2011)'in çalışmaları ile tutarlılık göstermektedir.

Genel olarak analiz sonuçları değerlendirildiğinde, yurtiçi fiyatlarla yurtdışı fiyatların uzun dönemde uyumlu olacak şekilde birbirine yakınsadığı ve dış ticarete döviz kuru farklılıklarının dengelendiği söylenebilmektedir.

## KAYNAKLAR

- APERGIS, N., CHRISTOU, C. ve GUPTA, R. (2017). Are There Environmental Kuznets Curves for US State-Level CO<sub>2</sub> Emissions?. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 69, 551-558
- BAHMANI-OSKOOEE, M., KUTAN, A. M., ve ZHOU, Z., (2008), Do Real Exchange Rates Follow A Nonlinear Mean Reverting Process In Developing Countries, *Southern Economic Journal*, 74(5), 1049-1062.
- BAHMANI-OSKOOEE, M., CHANG, T. ve WU, T.-P., (2014a), Revisiting Purchasing Power Parity In African Countries: Panel Stationary Test With Sharp And Smooth Breaks, *Applied Financial Economics*, 24, 1429-38.
- BAHMANI-OSKOOEE, M., KONES, A. ve CHANG T., (2014b), Purchasing Power Parity In African Countries: Evidence From The Sequential Panel Selection Method, *Economic Papers*, Vol. 33, No. 3, 295-304.
- BOZOKLU, Ş. ve YILANCI V., (2010), Reel Döviz Kurlarının Durağanlığı: E7 Ülkeleri İçin Ampirik Bir İnceleme, *Maliye Dergisi*, Sayı 158, Ocak-Haziran 2010, 587-606.
- CASSEL, G. (1918), Abnormal Deviations in International Exchanges, *The Economic Journal*, 28, 413-415.
- CHEN, L. L. ve DEVEREUX, J., (2003), What Can US City Price Data Tell Us About Purchasing Power Parity?, *Journal of International Money and Finance*, 22, 213-222.
- CHEN, M., ve HU, X., (2018), Linkage between Consumer Price Index and Purchasing Power Parity: Theoretic and Empirical Study, *The Journal of International Trade and Economic Development*.
- CIALANI, C., (2013), CO<sub>2</sub> Emissions, GDP and trade: A Panel Cointegration Approach. *Working Papers In Transport, Tourism, Information Technology And Microdata Analysis*, 2013:12
- DIKHANOV, Y., PANLANYANDY, C. ve CAPILIT, E., (2011), Subnational Purchasing Power Parities toward Integration of International Comparison Program and Consumer Price Index: The Case of the Philippines. *Asian Development Bank Working Paper Series*, No:290
- DESTEK, M. A., ve OKUMUŞ, I., (2016), Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezi Geçerliliğinin Fourier Birim Kök Testleri İle İncelenmesi: OECD Ülkeleri Örneği, *Gaziantep University Journal of Social Sciences* 15,73-87.
- ESAKA, T., (2003), Panel Unit Root Tests Of Purchasing Power Parity Between Japanese Cities, 1960-1998, Disaggregated Price Data, Japan and the World Economy, *Elsevier* 15, 233-244.
- JIANG, C., BAHMANI-OSKOOEE, M. ve CHANG, T., (2015), Revisiting Purchasing Power Parity in OECD, *Applied Economics*, Vol. 47, No. 40, 4323-4334.
- KEUNG, C., ve LAU, M., (2009), A More Powerful Panel Unit Root Test With An Application To PPP, *Applied Economics Letters* 16, 75-80.
- NARAYAN, P. K., (2005), New Evidence On Purchasing Power Parity From 17 OECD Countries, *Applied Economics*, Vol. 37 (9), 1063-1071.
- NEWKEY, W.K. ve WEST, K.D., (1994), Automatic Lag Selection In Covariance Matrix Estimation. *Review of Economic Studies*, 61, 631-653.
- OH, Y. ve HAN, K., (2009), Purchasing Power Parity In Korean City Panels With Disaggregate Price Indices, *Applied Economics Letter* 16:1, 45-49.
- RAO, P. D. S., (2001), Integration of CPI And PPP: Methodological Issues, Feasibility And Recommendations. *Joint World Bank-OECD Seminar on Purchasing Power Parities*, No:4
- PESARAN, M.H., (2007), A Simple Panel Unit Root Test In The Presence Of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312.
- PESARAN M.H., (2004), General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *IZA Discussion Paper*, 1240.
- SARNO, L. ve TAYLOR, M. P., (2003), The Economics Of Exchange Rates. New York: *Cambridge University Press*.
- TATOĞLU, F.Y., (2009), Reel Efektif Döviz Kurunun Durağanlığının Yapısal Kırımlı Panel Birim Kök Testleri Kullanılarak Sınanması, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10(2), 310-323.
- WESTERLUND J., (2007), Testing For Error Correction In Panel Data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69,709-748.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

## TÜRKİYE'DE YAPISAL MALİ REFORMLARIN BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ

### *THE EFFECT OF STRUCTURAL FISCAL REFORMS ON GROWTH IN TURKEY*

**Özge UYSAL ŞAHİN**

Doç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Sağlık Yönetimi Bölümü, uysal83@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-1422-4123>

**Sevda AKAR**

Prof., Dr., Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, sevdamutluakar@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-1208-0258>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 14.05.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 17.09.2018*

**DOI:** 10.30798/makuiibf.423302

#### **Öz**

Etkin, verimli ve güçlü bir sosyo-ekonomik yapı için mevcut sistemin yeniden yapılandırılması olarak ifade edilebilecek yapısal reformlar günümüzde en çok tartışılan konulardan biridir. Ülkeden ülkeye farklı nedenlere göre çeşitlilik arz eden yapısal reformların başta ekonomik olmak üzere siyasi, sosyal ve mali boyutları bulunmakta ve makroekonomik değişkenler üzerinde belirleyici olmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'de yapısal mali reform çabalarının ekonomik büyüme üzerinde bir etki yaratıp yaratmadığı, reforma konu olan mali araçlar baz alınarak analiz edilmiştir. Belirlenen mali değişkenlerin büyüme üzerindeki etkisi regresyon analizi ile test edilmiştir. Veri seti 2006 Ocak ve 2017 Aralık dönemini kapsamaktadır. Analiz sonuçları, Türkiye'de giderlere yönelik yapılacak reformların aksine gelirlere yönelik yapılacak reformların büyüme hızlandıracağını göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Yapısal Mali Reformlar, Türkiye, Büyüme, Regresyon Analizi.

#### **Abstract**

The structural reforms that can be expressed as the restructuring of the existing system for an effective, productive and strong socio-economic structure are one of the most controversial issues today. Structural reforms that vary from country to country according to different reasons have political, social and financial dimensions, in particular economic, and are determinants of macroeconomic variables. In this study, the effect of structural fiscal reform efforts on economic growth in Turkey has been analyzed based on the financial instruments that are subject to reform. The effect of the fiscal variables on growth is analyzed by regression analysis. The dataset covers January 2006 and December 2017 period. The study results show that structural reforms which refer to revenue can accelerate to grow rather than the structural reforms of the expenditures.

**Keywords:** Structural Fiscal Reforms, Turkey, Growth, Regression Analysis.

## EXTENDED SUMMARY

Structural reforms are increasingly emerging in today's macroeconomic policy debates. Structural reforms, which are expressed as restructuring of the system in order for a system to work more efficiently and to be more resistant to shocks, are determinative in ensuring a strong, sustainable and balanced growth.. For economies with stable, employment-generating, technology-driven, environmentally-sensitive and having strong social capital, it is important that the structural problems in the country are correctly identified and relevant structural reforms are passed on. Countries should set their priorities on structural reforms and take into account the situation and economic objectives they are involved in. Otherwise, structural reforms that are inadequate and not correctly identified reduce the competitiveness of countries; making the economic crises clearer. Even though politicians are reluctant to implement because of their high costs and positive long-term effects, permanent improvements made structural reforms inevitable.

Structural reforms that vary from country to country for different reasons have political, social and financial dimensions, in particular economic, and are determinants of macroeconomic variables. Structural reforms can be indirectly measured by looking at the changes on some macroeconomic variables such as economic growth have caused. In the literature, although there are studies examining different countries or groups of countries, no study has been made on Turkey statistically analyzing the effects of structural financial reform until now. In this study, structural fiscal reforms and their impacts on economic growth are examined in terms of Turkey. The issue of the necessity of structural reforms in Turkey, especially after the 2001 crisis, has started to be voiced aloud. Efforts to pass on structural reforms in the framework of economic policies have gained momentum. Although some of the completed structural fiscal reforms, the need continues to increase in many areas in Turkey. In this context, the structural fiscal reforms that constitute the subject of our work also include steps to be taken or discarded, primarily reforming taxes and public expenditures. Firstly, the scope of structural financial reforms is mentioned in the study. Later, the impacts of reform efforts on financial instruments such as tax, public expenditure, debt and budget on economic growth and some basic macroeconomic indicators are discussed and the studies done in this regard is discussed. Then, after the 2001 crisis in Turkey made or planned structural fiscal reforms have been mentioned. Lastly, the impacts of structural reforms towards fiscal instruments on economic growth have been analyzed by means of regression method for the period of 2006 January-2017 December. The change in the budget system that has been created on the data has been decisive in the consideration of the post-2006 period in the analysis.

In the analysis, while the internal debt stock, the general budget balance and financing item data have been taken from the Undersecretariat of Treasury, the central government budget revenue and expense classification series have been taken from the Ministry of Finance. Because GDP series can not be measured with monthly frequency, this series is replaced by industrial production index data following a similar path. The data used in the study are set monthly, including the appropriate subcategories. The general budget balance is measured in general budget primary balance, central government budget revenues and expenditures, tax revenues, income taxes, corporate tax and domestic debt liabilities (thousand TL). All data were obtained from the Central Bank Electronic Data Distribution System.

According to the analysis results, it was found that the general budget primary balance, tax revenues and income tax are related to growth. According to the long-term results, tax revenues and income taxes are more likely to affect growth. expectation that the structural reforms would be effective in terms of both expenditures and revenues, whereas only revenues affected growth. In this context, contrary to the reforms to be made for expenditures in Turkey reached to the conclusion that for the reforms towards revenues to accelerate growth. So, the just and balanced distribution of the tax burden should be ensured. Therefore, the tax burden on the wage earner and the small employer should be improved, and the tax deductions and exemptions on the high income should be extended to other segments. Ensuring justice and balanced distribution in the tax system will bring both the continuity and the increase in the tax revenues while making the tax system modern and equitable.

Justice in the tax system is also important in terms of preventing tax evasion. The fight against tax evasion is one of the most important dimensions of structural fiscal reforms. So, efforts to make controls more effective, to increase deterrence of punishment, to strengthen tax consciousness and to provide some facilities should be accelerated. In addition, the fight against unregistered money inflows and outflows should be further strengthened. The way to increase tax revenue by just and effective way by expanding the tax base should be sought. Although the results of the analysis do not reach meaningful results for the expense, the improvements to be made in the expense part will have an impact on the budget balance and tax revenues. It is therefore necessary for the government not to make unnecessary expenditures, to avoid certain risks while carrying out certain investments through private sector cooperation, and to be able to sustain fiscal discipline. Perhaps the most important thing to do is to support and encourage production. Providing continuity and increase in production will also bring growth. The development of taxes and incentives for production, employment and R & D initiatives plays a decisive role in ensuring fiscal discipline by using public expenditures effectively and efficiently. In this sense, especially in recent years, the tax system and the reforms that have been tried to be done in institutional structuring have attracted attention.

## GİRİŞ

Yapısal reformlar günümüzün makroekonomik politika tartışmalarında giderek öne çıkmaktadır. Bir sistemin daha verimli çalışabilmesi ve şoklar karşısında daha dayanıklı olabilmesi için o sistemin yeniden yapılandırılması olarak ifade edilen yapısal reformlar, güçlü, sürdürülebilir ve dengeli büyümenin sağlanmasında belirleyici olmaktadır. İstikrarlı, istihdam yaratan, teknoloji ağırlıklı, çevreye duyarlı ve sosyal sermayesi güçlü ekonomiler için ülkedeki yapısal sorunların doğru tespit edilip ilgili yapısal reformların hayata geçirilmesi önem arz etmektedir. Ülkeler yapısal reformlar konusunda önceliklerini belirlemeli ve bunu yaparken de içinde bulunduğu durumu ve ekonomik hedeflerini göz önüne almalıdır. Aksi takdirde yetersiz kalan ve doğru tespit edilemeyen yapısal reformlar ülkelerin rekabet güçlerini azaltmakta; ekonomik krizlere daha açık hale getirmektedir. Maliyetlerinin yüksek ve etkilerinin uzun dönemde ortaya çıkmasından dolayı her ne kadar politikacılar tarafından uygulama konusunda isteksiz davranılsa da yarattığı kalıcı iyileşmeler yapısal reformları kaçınılmaz hale getirmektedir.

Ekonomik, mali, sosyal ve siyasi pek çok yönü bulunan yapısal reformlar içerisinde çalışmamız kapsamında yapısal mali reformlar ve bu reformların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Türkiye açısından incelenmektedir. Türkiye’de özellikle 2001 krizi sonrası yapısal reformların gerekliliği konusu yüksek sesle dile getirilmeye başlanmıştır. Ekonomi politikaları çerçevesinde yapısal reformları hayata geçirme çabaları hız kazanmıştır. Bir kısmı tamamlanan yapısal reformlar konusunda Türkiye’de hala birçok alandaki ihtiyaç artarak devam etmektedir. Bu bağlamda, çalışmamızın da konusunu oluşturan yapısal mali reformlara yönelik başta vergi ve kamu harcamalarının reform edilmesi olmak üzere atılan veya atılmaya çalışılan adımlar bulunmaktadır. Çalışmada ilk olarak, yapısal mali reformların kapsamından bahsedildikten sonra, vergi, kamu harcaması, borç ve bütçe gibi mali araçlarda gerçekleştirilmeye çalışılan reform çabalarının ekonomik büyüme ve temel bazı makroekonomik göstergeler üzerinde etkili olup olmadığı tartışılarak bu konuda yapılan çalışmalara yer verilmektedir. Daha sonra, Türkiye’de 2001 krizi sonrası yapılan veya planlanan yapısal mali reformlardan bahsedilmiş ve mali araçlara yönelik yapısal reform çalışmalarının ekonomik büyüme üzerinde bir etki yaratıp yaratmadığı regresyon yöntemiyle 2006 sonrası için analiz edilmiştir. Bütçe sisteminde yapılan değişikliğin veriler üzerinde yarattığı değişim analizinde 2006 yılı sonrasının dikkate alınmasında belirleyici olmuştur.

## 1. LİTERATÜR TARAMASI

Kısa vadeli olmaktan çok kalıcı çözüm ve iyileştirmeler sağlamak için, ekonomik yapıyı oluşturan yasal çerçevede, piyasaların işleyişinde veya ekonomik kurumların yapısında değişiklik hedefleyen her türlü politika yapısal reform kapsamında değerlendirilebilir (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2016: 2). Reformlar, değişim süreci anlamını taşımaktadır. Literatürde ekonomik reformların politik ekonomisi, değişkenlerin zamanın belirli bir noktasında nasıl değiştiğinden ziyade zaman içinde nasıl değiştiğini açıklamaktadır. Yapısal reformlar, ekonomik büyüme gibi bazı makroekonomik değişkenler üzerinde meydana getirdiği değişikliğe bakılarak, dolaylı olarak ölçülebilmektedir (Waelti, 2015: 2).

Yapısal reformlar, sosyo-ekonomik yapının daha verimli ve etkin işlemesi, kırılğanlıkların azaltılıp krizlere karşı daha güçlü hale getirilebilmesi için mevcut sistemin yeniden yapılandırılması olarak da özetlenebilir. Örneğin, açık veren sosyal güvenlik sistemini iyileştirmek için borç almak yerine emekli maaşlarını ve sağlık sigortası katkılarını düşürmek, alınan primleri arttırmak ve emeklilik yaşını yükseltmek gibi uygulamalar yapısal reform kapsamındadır (Eğilmez, 2015: 1).

Yapısal mali reformların başarısı ve sürekliliği için toplumsal uzlaşma olmalıdır. Mali reformların büyümeye yönelik faydalarından tam olarak yararlanmak için, reformların tutarlı olması ve destekleyici makroekonomik politikalarla tamamlanması gerekmektedir. Burada etkinlik ve eşitlik hedeflerini dengelemek ve toplumsal diyalog yoluyla kamuoyu desteğini arttırmak kritik öneme sahiptir (IMF, 2015: 32). Staher (2005: 177) tarafından, geniş tabanlı yapısal reformların, çıktı büyümesini arttırdığı ancak yapısal reformlar olmaksızın liberalizasyon ve küçük çaplı özelleştirme politikalarının da aynı etkiye sahip olduğu ileri sürülmektedir. Tersine, reformlarla ilgili olmayan büyük ölçekli özelleştirme ve finansal liberalizasyon, reformları desteklemeyen serbest piyasa ve yeniden yapılanma olmaksızın, büyümeyi olumsuz etkilemekte-

dir. Hızlı yapısal reform politikaları, geçiş ülkelerinin daha uzun süre yüksek büyümeden faydalanmalarına olanak vermektedir. Aksi durumda ise, kısa ve orta vadede reformların büyüme üzerindeki etkisi daha az gerçekleşmektedir. Literatürde ise çeşitli yapısal reformların, farklı ülkelerde farklı ekonomik değişkenler üzerinde farklı etkiler yarattığı görülmektedir.

Kumkof, vd. (2010: 47) Uluslararası Para Fonu’nun (IMF) yapısal reformlar konusunda geliştirdiği Küresel Entegre Parasal ve Mali Modeli (Global Integrated Monetary and Fiscal model (GIMF)) yapısal reformların kapsamını ve teorik alt yapısını ele almaktadır. Yapısal mali reformların belli mali kurallar çerçevesinde uygulanması, mali disiplini teşvik etmektedir. Buna göre  $d^{Borçlanma} = d^{GSYH} = d^{Vergi} = d^{hammad} = 0$  denklemleri dengeli bir bütçe kuralına karşılık gelmektedir. Ülkelerin kendilerine ait fiili maliye politikası genel olarak, otomatik dengeleyicilerin konjonktüre tepki olarak ne derece çalıştıklarıyla karakterize edilebilir. Bu durum, bir takım ülke için  $d^{GSYH}$  tahminleri üreten Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) tarafından belirlenmektedir. Bununla birlikte, az sayıdaki ülke, yapısal mali fazla kuralı olarak  $d^{GSYH} = 0$  ve  $d^{Vergi} = 1^{28}$  tanımlanmıştır. Ekonomide genişleme dönemlerinde, vergi gelirleri uzun vadeli değerini aştığında, hükümet bu açığı uzun vadeli değer altına düşürerek devlet borcunu ödemek için ek fonları kullanmaktadır. Amaçlanan temel etki, mali araçların değişkenliğini en aza indirmek ancak aynı zamanda, dengeli bir bütçe kuralına göre çıktı değişkenliğini azaltmaktır.

Babecky ve Campos (2011: 140) yapısal reformların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ampirik olarak ele almıştır. Çalışma yapısal reformların tahmini etkilerindeki değişimi belgelemekte ve bu etkileri açıklayan ana faktörleri tanımlamaktadır. Genel-spesifik yöntem temelinde, reformun büyüme üzerindeki uzun vadeli etkilerinin normal dağıldığı tespit edilmiştir. Kısa vadede, yapısal reformlar dikkate değer bir maliyet taşımamakta ve büyüme üzerinde aniden bir etki yaratmamaktadır. Yapısal reformların büyüme üzerindeki olumlu etkileri biraz gecikmeli gerçekleşmektedir. Uzun vadede yapısal reformun büyüme üzerindeki etkisi, kısa vadeye göre önemli ölçüde daha fazla meydana gelmektedir. Buna karşılık, hem kısa hem de uzun vadede kurumların ve başlangıç koşullarının dikkate alınma durumu, yapısal reformların büyümeyi olumlu etkilemesi ihtimalini azaltmakta veya arttırmaktadır.

Bouis ve Duval (2011: 2), mal ve emek piyasasına yönelik alınan yapısal reform senaryolarının 5 ila 10 yıllık bir dönem boyunca potansiyel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) üzerindeki etkilerini açıklamaktadır. Nispeten hızlı bir şekilde aşamalı olarak ele alınacak bir senaryoda, emek piyasası reformları, 10 yıllık dönemde OECD ülkelerinde istihdam oranlarını birkaç puan arttırmaktadır. Yapısal reformlardan en çok Kıta Avrupa ülkelerinin fayda sağlayacağı ileri sürülmektedir. OECD ülkeleri için ele alınan tüm yapısal reformların 10 yıllık bir dönemde potansiyel GSYH üzerinde %10’a yaklaşan bir kazanım sağlayabilmektedir.

Berkmen (2011: 10), Japonya’nın yüksek kamu borcu nedeniyle uygulamaya koyduğu mali konsolidasyon ve yapısal reformların büyüme üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Mali konsolidasyon kısa dönemde maliyetli olmasına rağmen, uzun dönemde ekonomiye önemli fayda sağlamakta ve potansiyel büyümeyi arttıran yapısal reformları desteklemektedir.

Prati, vd. (2013: 17), yapısal reformların büyümeyi teknolojik veya kurumsal sınırlandırılmaya bağlı olarak arttırıp arttırmadığını incelemiştir. İlk olarak, hem reel hem de finansal sektör reformlarının, yüksek büyüme ile pozitif ilişkili olduğu görülmüştür. Reformların büyümeyi olumlu etkilemesi son derece heterojendir. Buna göre bu olumlu etki bir ülkenin yürütme otoritesi üzerindeki kısıtlamalardan ve teknolojik sınır uzaklığından önemli ölçüde etkilenmektedir. Son olarak, durgunluk gibi ekonomik krizler ve onu izleyen reform artışlarıyla yakından ilişkilidir.

Babecky ve Havranek (2013: 22)’a göre, birçok ülke mevcut mali zorluklar nedeniyle yapısal reformlara ihtiyaç duymaktadır. Çalışma, reformlar ve büyüme arasındaki ilişkiyi tahmin eden çalışmaları nicel olarak gözden geçirmektedir. Çalışma sonuçları, ortalama bir reformun kısa vadede önemli maliyetlere neden olduğunu, ancak uzun vadeli büyümeyi olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Liberalleşmeye odaklanan reformların hem kısa hem de uzun vadede diğer mali reformlara göre daha yararlı olduğu tespit edilmiştir.

Anderson vd (2014: 786), Küresel Entegre Para ve Mali Modeli, kamu borcunu sürdürülebilir hale getirmek ve mali konsolidasyonun olumsuz etkisini telafi etmek amacıyla Euro bölgesindeki yapısal reformların kapsamını incelemek için kullanmaktadır. Simülasyon modelleri ile yapısal reformların konsolidasyonun olumsuz etkilerinin tamamen telafi edilebileceği ve 2014-2018 döneminde üretimde önemli miktarda kümülatif net kazanç sağlanabileceği tespit edilmiştir. Euro bölgesinin komşu ülkeleri için ise, yapısal reformların konsolidasyonun olumsuz sonuçlarını telafi etmenin birkaç yılı alacağı önerilmektedir. Dahası, 2018 yılına kadar çıktıda birikimli bir kazanç elde etmenin tek yolu, oldukça büyük yapısal reformlar uygulanıp uygulanmadığına bağlı olarak değişebilecektir. 2018'den sonra ise, hem Euro bölgesinde hem de komşu bölgelerde uygulanan yapısal reformların, reel GSYH düzeyini yükseltmeye (yaklaşık %3-8) önemli ölçüde katkı sağlayacağı tahmin edilmektedir. Bu tahminler yapısal reformların büyümeyi arttıracığına işaret etmektedir.

Kim ve Köse (2014: 198), gelir - tarafsız ticaret liberalizasyonunun ve mali reformların refah üzerindeki etkilerini incelemiştir. Çalışma sonuçları üç temel bulguya işaret etmektedir. Birincisi, tüketim ve emek gelirleri vergileri tarafından finanse edilen ticaret liberalizasyon programları önemli refah artışlarına neden olurken, kaybedilen tarife gelirinin sermaye geliri vergileri ile finanse edilmesi refah üzerinde olumsuz etkilere neden olabilmektedir. İkincisi, refah değişikliklerinin önemli bir kısmı, tarife ve vergilerdeki değişiklikler karşısında kaynak dağılımından dolayı ortaya çıkan etkilerden oluşmaktadır. Üçüncüsü, ticaret liberalizasyonu ve mali reform programları genellikle uluslararası finans piyasalarına daha açık olan ülkelerde daha büyük refah kazançlarına dönüşmektedir.

Eggertsson, vd. (2014: 2)’ne göre mal ve emek piyasasındaki rekabeti artıran yapısal reformlar, çoğunlukla, Avrupa’nın rekabeti yeniden kazanması ve üretimi artırması için temel politika seçeneği olarak gösterilmektedir. Nominal faiz oranını alt sınıra iten küresel krizde, yapısal reformların kısa vadede ekonomik faaliyeti desteklemediği ve kısıtlayıcı etkilere sahip olduğu ileri sürülmektedir. Uygun parasal uyarının yokluğunda reformlar, deflasyonun uzayacağına yönelik beklentileri hızlandırmakta, reel faiz oranını arttırmakta ve talebi bastırmaktadır. Çalışma sonuçları, reform çabalarını destekleyen amaca uygun para politikasının olmaması durumunda makroekonomik dengeden ödün verileceğini vurgulamaktadır.

Miyazaki (2014: 141), Avustralya ve İsveç’te yapısal reform olarak benimsenen mali kuralın mali politikanın sürdürülebilirliğini nasıl etkilediğini incelemiştir. Avustralya’da, hükümet gelirlerinin uzun vadede hükümet harcamalarından daha hızlı bir oranda büyümediği görülmüştür. Buna karşılık, İsveç’te, yapısal mali reformun bütçe fazlası elde etmede çok daha faydalı olduğu tespit edilmiştir.

Canton vd. (2014: 1), emek ve mal piyasalarına yönelik yapılan yapısal reformların, ekonomik büyümeye yardımcı olduğu, ekonomik esnekliği sağlayarak şoklara karşı uyum becerisini geliştirdiği ve üretim faktörlerinin verimliliğini arttırdığını iddia etmektedir. Küresel mali ve ekonomik kriz nedeniyle AB ülkeleri de reform uygulamaktadır. Bu reformların sonuçları belli belirsiz görülmeye başlanmıştır. Bununla birlikte, reformların tüm yararlarının hayata geçmesi yıllar sürebilir, bu durumda hükümetlerin reformlardan vazgeçme eğiliminden kaçınmaları gerekmektedir.

Agnello vd. (2015: 129), yapısal reform olasılığının ana etkenlerini 1980-2005 dönemi için 60 ülkenin katıldığı bir panel veri ile analiz etmiştir. Çalışma sonuçlarına göre; dış borç krizleri bankacılık reformlarının ana tetikleyicisidir; enflasyon ve bankacılık krizleri uluslararası sermaye hesabı reformlarının ana itici güçleridir; bankacılık krizleri de mali reformları hızlandırmaktadır ve ekonomik durgunluklar özellikle OECD ülkelerinde finansal, sermaye, bankacılık ve ticaret reformları için gerekli konsensüsün geliştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu bulgulara ek olarak, küreselleşmenin derecesinin, özellikle OECD üyesi olmayan ülkelerde finansal reformlar için önemli olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, gelir açığındaki artış yapısal reformların uygulanmasını tetiklemektedir.

Waelti (2015: 1)’a göre, ekonomik krizin kaynağını belirleme, finansal kriz ile yapısal mali reform arasındaki bağlantıyı değerlendirmede önemli rol oynamaktadır. Yapılan ampirik çalışmalardaki bulgular da, finansal kriz ile mali reform arasındaki ilişkiye ve mali reformun nedenini oluşturan krizlerin kökenine daha fazla dikkat edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Ayrıca çalışma, sermaye hesabı kısıtlamalarını değiştirmek için reformların cazip olduğunu ve bu bağlamda bankacılık düzenleme ve denetimi reformlarının geçici olmadığını ortaya koymaktadır.

Agnello, vd. (2015b: 1), 1980-2005 dönemi boyunca 17 ülkede mali konsolidasyonun mali reformlar üzerindeki olası etkilerini analiz etmiştir. Genellikle vergi artışlarından ziyade harcamalar yoluyla uygulanan sıkı maliye politikasının mali reformları teşvik ettiğini bulmuştur. Finansal sektörün belirli alanlarını etkileyen reformlar göz önüne alındığında, mali düzenlemeler devreye sokulduğu zaman bankacılık sektörü reformlarının ve yurtiçi finans reformlarının daha etkin olduğu görülmüştür. İlginç bir şekilde, bankacılık sektörü reformları, esas olarak vergiye dayalı konsolidasyon dönemlerinde ortaya çıkarken, bekleyen kesintilere dayalı konsolidasyon paketleri yurtiçi finansman reformlarının uygulanmasını sağlamıştır. Son olarak, daha yüksek enflasyon, daha düşük dış ticaret açığı, finansal koşullarda bozulma ve rekabet gücünün azalması mali reformların uygulanma olasılığını artırmaktadır.

Catalano ve Pezzolla (2015: 185) büyüme ve istihdamı artırmak için en uygun reformu belirlemek amacıyla İtalyan mali ve yapısal reformlarının niceliksel bir analizini sunmaktadır. Fiyat ve ücret göstergelerindeki bir düşüş ile yapısal reformlar ve iş gücü vergi indirimi GSYH ve istihdam düzeylerini artırarak ekonomiye güçlü bir uyarı sağlamaktadır. Ücret geliri kesintisine bağlı olarak azalan geliri dengelemek amacıyla mal ve hizmetlerle ilgili kamu harcamalarında yapılan bir kesintiye kıyasla kamu transferlerinde azalma ya da emekten tüketime doğru yapılan vergi değişimi tercih edilmektedir. Tersine, eş zamanlı mali ve yapısal reformlar altında, en iyi durum kamu harcamalarının artırılması ile elde edilmektedir. Sonuç olarak, kamu yatırımlarının uzun vadede bu etkiyi arttırmaya çalıştığı tespit edilmiştir.

Yang vd. (2015: 31) vurguladığı üzere, küresel ekonomik ve finansal kriz ile birlikte Euro ve diğer bölgelerdeki mali tasarruf, mali reform ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkide yeni bir odak noktası oluşturmuştur. Mali reformların kamu açıkları ve borcun azaltılması konusunda uzun vadede önemli faydalar sağladığına yönelik yaygın bir anlaşmaya varılmasına rağmen, mali düzenlemelerin kısa vadeli etkileri konusunda bir görüş birliği bulunmamaktadır. Çalışma, mali reformların OECD ülkesinde ekonomik faaliyet üzerindeki kısa vadeli etkilerini 1970 – 2009 dönemi için analiz etmektedir. Mali düzenlemelerin kısa vadede ekonomik faaliyet üzerinde daima daraltıcı etkilere sahip olduğu tespit edilmiştir. Harcamaya dayalı mali düzenlemeler ise, vergi temelli mali düzenlemelerden daha az çıktı kaybına neden olmaktadır.

Lam ve Wingender (2015: 20), gelir reformlarının, Çin'de daha kapsayıcı, yeşil ve sürdürülebilir büyümeye katkıda bulunduğunu iddia etmiştir. OECD ekonomilerine kıyasla, Çin'de maliye politikası daha az yeniden dağıtım etkilerine sahiptir. Kapsamlı büyümeyi teşvik edecek seçenekler arasında emek vergilerinin artan oranlılığının iyileştirilmesi (bireysel gelir vergisi ve sosyal güvenlik katkıları), yinelenen emlak vergisi uygulaması ve kapsamlı bir katma değer vergisi yer almaktadır. Yüksek çevre vergileri de çevre dostu ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Tüm bu reformlar, vergi gelirlerini ve GSYH'yı %6½ kadar arttırmaktadır. Sonuçta, gelir reformlarının, bütçe açığı için gerekli konsolidasyonu sağlayarak daha kaliteli bir büyümeyi teşvik eden kapsamlı bir mali paketin parçası olduğu görülmüştür.

Wilson (2016: 138), Çin'de Mao sonrası dönemde reform çalışmalarıyla taşra düzeyinde görülen yönetişim kalitesi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini test etmektedir. Çalışmadaki bulgular resmi yönetişim bazlı reformların Çin'in hızlı büyümesini yönlendiren önemli bir faktör olmadığını; bunun yerine, yönetişim ve büyüme arasında gözlemlenen olumlu ilişkinin, eyalet hükümetlerinin ekonomik büyümenin yarattığı potansiyeli kullanabilme yeteneğine bağlı olduğunu yansıtmaktadır. Bununla beraber, Çin'in ekonomik yapısındaki hızlı değişimler göz önüne alındığında, büyüme ve yönetişim arasındaki ilişkinin zaman içinde değişebileceğini ortaya koymaktadır.

Feld, vd. (2016: 59), AB'ye üye devletlerin özellikle küresel finansal kriz sonrası emek ve mal piyasalarında daha yüksek esnekliğe yol açan yapısal reformları uyguladıklarını öne sürmüştür. Bu reformların başarılı olabilmesi için emek ve mal piyasalarının yanı sıra emeklilik ve sosyal güvenlik sistemlerinde de yapısal reformlar yürürlüğe girmelidir. Yapısal reformlar üye ülkelerin sorumluluğunda ulusal düzeyde kararlaştırılarak uygulanmalıdır. Her bir üye devletin emek ve mal piyasaları, rekabeti düzgün şekilde çalışmasını engelleyen farklı katılıklar ve engellere yol açan farklı hükümler ve düzenlemeler içermektedir. Üye ülkeler, yapısal reformları emek ve mal piyasalarının özelliklerine göre daha iyi uyarlayabilmekte ve böylece ekonomik büyümeye katkı sağlayabilmektedirler.

Krebs ve Scheffel (2016: 2), Almanya'da uygulamaya konulan düşük ücretli sektörde sosyal güvenlik vergisinde azalma, kamu tarafından finanse edilen tam gün çocuk bakımı ve tam gün eğitimin genişlemesi



ve profesyonel hizmetler sektörünün serbestleştirilmesi olan üç yapısal reformun makroekonomik ve dağılım etkilerini incelemiştir. Her üç reformun da istihdam, ücret ve üretim üzerinde kısa vadeli ve uzun vadeli olumlu etkileri bulunmuştur. Bu reformlar kısa vadede mali açık yaratmasına rağmen uzun vadede de ciddi mali kazançlar sağlamaktadır. Reformların uygulamasından on yıl sonra, istihdamın % 1,6, potansiyel çıktı düzeyinin % 1,5 artacağı tahmin edilmektedir. Kısa vadede mali açıkların ve uzun vadede kazançların net bugünkü değerinin %9’un altında herhangi bir faiz oranı için pozitif olması nedeniyle finansal açıdan etkilidirler.

Greenidge, vd. (2016: 16), Karayipler’de vergi politikası, ticaret ve finansal liberalizasyon alanındaki yapısal reformları incelemiş ve büyüme üzerindeki etkilerini ölçmüşlerdir. Yapısal reformların faydalarının yalnızca uzun vadede görüldüğü ve büyümeyi canlandıran reform çabalarının yeniden uygulanmasına ihtiyaç olduğu ve kurumsal kalitenin güçlendirilmesine daha fazla önem verilmesi gerektiği tespit edilmiştir.

Dabla-Norris, vd. (2016: 22), farklı kalkınma aşamasındaki ülkelerde verimlilik artışını yönlendiren yapısal ve kurumsal reformların rolünü değerlendirmektedir. Çalışma, reformların gelir açığına kadar sürekli olarak adapte edilmesi gerektiğini göstermektedir. Düşük gelirli ülkelerin, malların serbest dolaşımına ve üretim faktörlerine getirilen kısıtlamaları kaldıran reformlardan daha fazla fayda sağladığı tespit edilmiştir. Piyasa temelli ekonomik faaliyetler için gerekli olan ekonomik kurumların güçlendirilmesi verimlilik artışını tetiklemektedir. Gelişmenin ilk aşamalarında tarım sektörünün baskın olduğu göz önüne alındığında, verimsiz devlet kontrolü ve tarımdaki sübvansiyonların kaldırılması verimlilik artışının hızlandırılmasına yardımcı olmaktadır. Bu durum, kaynakların yeniden tahsis edilmesini ve imalat sektörlerinde üretkenliği artırarak yapısal dönüşümü kolaylaştırmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde reformlar ülkelere göre farklılık göstermektedir ancak verimlilik kazançları, finansal piyasalarda derinleşmeye ve piyasaya dayalı finansman dağılımına, daha rekabetçi mal ve emek piyasası düzenlemelerine bağlıdır. Sermaye piyasasının, yasal sistemlerin ve mülkiyet haklarının geliştirilmesiyle elde edilen verimlilik kazançları, zaman içinde oldukça büyük ve kalıcı olmaktadır. Kaynakların yeniden dağılımı otomatik bir süreç olmadığından bu durum beklenmelidir.

Bordon vd. (2016: 18)’ne göre, yapısal reformların büyüme ve istihdamı artırması beklenmektedir, ancak etkilerini ampirik olarak belirlemek zordur. Örneğin, konjonktürel yükselişten kısa bir süre önce uygulanan bir reformun etkisini, toparlanmadan ayırt etmek zordur. Benzer şekilde, yapısal bir reformla yürütülen makroekonomik politikaların tahmini etkileri birbirini tetikleyebilir. Çalışma sonuçları, emek ve mal piyasası reformlarının istihdam yaratma sürecinde gecikmeli ancak olumlu bir etkiye sahip olduğunu ve reform kararının içselliğini kontrol ettikten sonra da olumlu etkisini sürdürdüğünü göstermektedir. Yapısal reformların destekleyici maliye veya para politikasıyla birlikte en iyi şekilde başlatıldığı görüşüne uygun olarak destekleyici makroekonomik politikaların, emek ve mal piyasası reformlarının etkisini artırdığı görülmektedir.

Andres vd. (2017: 15), mal piyasasını ele alan yapısal reformların, deflasyonist etkilerine rağmen kısa vadede bile üretimi ve istihdamı canlandırdığını iddia etmiştir. Yatırımların ve teminat değerlerinin daha hızlı bir şekilde toparlanmasını destekleyen bu tür reformlar, borç azaltma çabalarını da sonlandırmaktadır. Geleneksel olarak literatürde, kalıcı ve inandırıcı yapısal reformların uzun vadeli büyümeyi artırmakta ve bunun yanı sıra kısa vadede ekonomiyi de mutlaka etkilemektedir..

Argyrou, (2017: 45)’e göre AB ülkelerinde, uzun vadeli istihdamı, üretkenliği ve rekabet gücünü artıran yapısal reformlara ihtiyaç vardır. Yapısal reformların başarılı bir şekilde uygulanması, kamuoyu desteğini gerektirmektedir. Bu durumda, reformların uygulanması sırasında talebi destekleyen önlemler alınmalıdır. Özellikle Yunanistan için gerekli adımlar arasında, reformların sahiplenilmesi, mali hedeflerin aşağı doğru revize edilmesi ve reform hedeflerine bağlı olarak şart koşulan borç hafifletilmesi gibi orta ve uzun vadeli tedbirler bulunmaktadır. Euro’nun istikrarı da, ekonomik dengesizliklerin belirgin olup olmadığına bakılmaksızın tüm üye ülkelerde bu mali dengesizliklerin reformlarla hafifletilmesine bağlıdır.

Djankov vd. (2017: 1), 2004-2016 dönemi için 189 ülke ekonomisinde düzenleyici reformların genellikle mali krizleri takip ettiğini bulmuştur. Bu ilişki daha çok gelişmiş ve komünizm sonrası ülkelerde geçerlidir. Gelişmekte olan ülkelerde IMF programlarının varlığı, mali krizlerin sonucu olarak düzenleyici re-

formları teşvik etmektedir. Bununla birlikte, hükümetler düşük borçlanma maliyetlerine güvendikleri zaman, mali krizlerin reform üzerindeki etkisi önemli derecede zayıflamaktadır. Bu ilişki, döviz kurlarının negatif olduğu dönemlerde özellikle güçlü bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Yüksek gelirli OECD ülkelerinde politik değişiklikler özellikle emek piyasası reformları üzerinde olumlu etki yaratmaktadır.

Vashneya ve Gupta (2017: 1)’ya göre, istikrar programı ve yapısal uyum reformları birbirlerinden farklı olmakla birlikte her iki terim de birbirlerini tamamlamaktadır. Kısa vadede finansal krize neden olan ekonomik istikrarsızlıklar, kısmen arzın yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Bu durum, ödemeler dengesi cari işlemler hesabında açıklara neden olmaktadır. Uzun vadede yapısal engelleri kaldıran yapısal reformların uygulanması ve üretim yapısının esnekliğinin artırılması finansal krizlerin tekrarlanmasını önlemektedir.

Bussiere vd. (2017: 26), nötr bütçe reformlarının GSYH büyümesini teşvik eden harcamaları ele almışlardır. Büyümeyi kolaylaştıran nötr-bütçe mali önlemlerine, hükümet harcamaları, hükümet yatırım harcamaları artışı ve tamamlanmamış mali devalüasyon örnek verilmektedir. Çalışma sonuçlarına göre, daha az saptırıcı etkilere sahip vergilerin artmasıyla finanse edilen hükümet yatırımlarındaki artış, hem kısa hem de uzun dönemde GSYH büyümesini ve mali sürdürülebilirliği desteklemektedir. İkincisi, fayda ve maliyetleri kurumlar arasında eşit olarak dağıtılmayan yapısal reformlar büyüme ve dağılım arasında politika değişimine neden olmaktadır. Üçüncüsü, bütçe reformları geniş sınır ötesi ticaret dağılımına sahip değildir. Ancak, tüm ülkelerde uyumlu para politikası ile koordineli uygulanan reformlar, yurt içi etkileri arttırmaktadır.

Bwire vd. (2017: 1019), Uganda’da mali reformları ve yapılan yarımaların mali etkilerini analiz etmiştir. Uganda 1990’lı yılların başından itibaren bütçe planlamasının iyileştirilmesi ve yardımların mali önceliklerle sıralanması gibi belirli amaçlarla kamu harcamaları ve gelir yönetimi reformlarını gerçekleştirmiştir. Bu mali reformlar, mali yardım ve kamu harcama yönetimini geliştirmiş ve mali performansın iyileşmesine katkıda bulunmuştur.

Egert ve Gal (2017: 18), yapısal reformların OECD ülkelerinde kişi başına düşen gelir üzerindeki etkisini yeni bir arz yönlü çerçeve ile açıklamaktadır. Bir üretim fonksiyonu aracılığıyla fiziksel sermaye, istihdam ve verimlilik üzerindeki etkilerini bir araya getirerek reformların makroekonomik yansımalarını ortaya koymaktadırlar. Politikalarda gözlemlenen değişiklikler olarak tanımlanan reformlar doğrultusunda çalışma sonuçları, reformların bitiminden beş yıl sonra mal piyasası düzenlemesinin tek genel politik etkiye sahip olduğunu bulmuştur. Ancak, tüm emek piyasası politikalarının birleşik etkisi, mal piyasası reformlarından çok daha büyüktür. Sadece, istihdam oranı kanalıyla gelen reform politikalarının uzun vadeli etkisi kısa vadede gerçekleşmektedir.

Son olarak, Acosta-Ormaechea vd. (2017: 2), ise yedi yüksek gelirli ülkede dokuz mali reformun büyüme üzerindeki etkilerini tahmin etmişlerdir. 1975-2010 döneminde mali reformların büyüme dostu olup olmadığını incelemişlerdir. Reform ülkelerinde reel GSYH yıllık büyüme oranının, her reformdan 10 yıl sonra yaklaşık 1 puan üzerinde olacağı bulunmuştur. Başlangıçta daha az gelişmiş olan ülkeler, yapısal reformlar sonrasında daha büyük bir büyüme etkisi yaşamışlardır. Finans, emek ve mal piyasasını düzenlemeye yönelik yapısal reformlar büyüme için çapta etkileyebilecek sağlamlığa sahiptir. Bulgular, aynı zamanda eşitsizliğin büyüme dostu mali reformlardan etkilenmediğini de göstermektedir.

Literatür sonuçlarının temelde gösterdiği, yapısal reformların büyüme üzerinde mutlak olarak bir etki yarattığıdır. Etkinin büyüklüğü ve süresi ülkenin ve reformun niteliklerine göre değişebilmektedir. Ancak, zamanında ve yerinde tasarlanan bir reform çalışmasının ekonomik büyümeyi genel olarak teşvik ettiği anlaşılmaktadır.

## 2. TÜRKİYE’DE YAPISAL MALİ REFORMLAR

Politika yapıcılarını kısa vadede dönemsel darboğazları aşmak için para ve maliye politikalarını doğru yönde ve doğru sürede kullanmalı iken; uzun vadede ise sermaye kaynaklarının verimliliğini artıracak politikalar belirlemelidir. Bu durum yapısal reformların gündemini de belirlemektedir. İnsan kaynağının eğitimi ve yönetimi, işgücü kanunları ve işleyişi, vergi sistemi, bankacılık sistemi, yatırım politikaları, mülkiyet hakları uzun vadeli olarak büyüme oranını etkiledikleri için yapısal reformların konusunu oluşturmaktadır.

Türkiye’de yaşanan 2001 krizinden sonra 8-10 yıllık dönem özellikle bankacılık, maliye politikaları, denetleyici kurumların bağımsızlığı ile ilgili yapısal reformların yapıldığı ve uygulandığı bir dönem olmuştur. O dönemde IMF ile yapılan anlaşmalar gereği, yapısal reform uygulamaları bir takvime bağlanmış ve kamuoyu tarafından takip edilir bir hale gelmiştir. Son dönemdeki programlarda ise yapısal reform gündemi olarak güçlü ve sürdürülebilir büyüme başlığı altında toplam faktör verimliliğinin artırılması, eğitim niteliğinin artırılması, işgücü becerilerinin geliştirilmesi, kadın istihdamının artırılması, tasarruf oranlarının yükseltilmesi, yatırım ortamının iyileştirilmesi gelmektedir (Yenigün Dilek, 2017: 1). Mali boyutlu yapısal reformlar kapsamında ise öncelikli olarak vergi sistemine yönelik revizyon çalışmaları öne çıkmaktadır. Bunun yanında, 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile bütçeleme sisteminde değişimin yaşandığı ve harcamaların disipline edilip borçlanma ihtiyacını azaltmaya yönelik uygulamaların hayata geçirilmiştir. Bu bağlamda, Kamu İhale Kanunu’ndan Sayıştay Kanunu’na kamu bankalarından Gelir İdaresi Başkanlığı’na kadar ilgili birçok kurumda ve kanunda düzenlemeye gidilmiştir. Kamu maliyesinde devlet harcamalarının kısılması, hesap verebilirlik, şeffaflık, stratejik planlama, performans esaslı bütçeleme ve özel kuruluşlarca yürütülecek bağımsız denetim yönünde gelişmeler yaşanmıştır. Halen de birçok kurum ve kanunla ilgili reform çalışmalarının devam ettiği, mali sisteminin güçlendirilip krizlere daha dayanıklı hale getirilmek istendiği bilinmektedir.

Ekonomi alanındaki yapısal dönüşümün temel önceliği ise yeni ve üretim odaklı bir kalkınmadır. 2000’li yılların başlarından itibaren sürdürülebilir ve dengeli büyüme performansı daha çok mali disiplin, sıkı para politikası, dış sermaye ve doğrudan yatırım akışları ve iç tüketim odaklı bir model temeline dayanmıştır. Acemoğlu ve Üçer (2015: 10)’e göre, Türkiye ekonomisinin 2007 yılı civarında bir dönüm noktası olan iniş ve çıkışları, birçok gelişmekte olan ekonominin yaşadığı tipik dur-git döngüsünün bir örneği değildir. Bu durum, yapısal reformların ilk safhasının ve benzeri görülmemiş ekonomik kurumlardaki iyileşmelerin sonucu olan ve daha sonra bu iyileşmelerin tamamının iptal edildiği ikinci aşamada ortaya çıkan bir sonuçtur. Hem Türkiye’ye hem de diğer gelişmekte olan ekonomilere yönelik en önemli ders, zayıf kurumlar ve siyasi dengesizliklerden başlayarak, derin yapısal reformlar için siyasi açılım ve ekonomik kurumlardaki gelişmelerin, hızlı ve yüksek kaliteli büyümeyi mümkün kılmasıdır. İkincisi, siyasi ve ekonomik reformların birbiriyle yakından bağlantılı olmasıdır. İlk aşamada yapısal ve ekonomik reformları mümkün kılan şey, demokrasi ve Türkiye’de temsil gücünü güçlendiren olumlu siyasi değişimdi. Küresel ekonomik kriz sürecinde geçici bir daralma yaşanmış olsa da güçlü finansal yönetim ve koordineli kurumsal yapılanmayla ilk şok atlatılmış ve sürdürülebilir pozitif büyüme tekrardan yakalanmıştır. Ancak 2010 ve 2011 yıllarından itibaren iç tasarruflarda istenen artışın yalananamaması, cari açık probleminin devam etmesi, enerji maliyetlerinin azaltılamaması gibi sorunlar büyümenin azalmasında belirleyici olmuştur (Ünay, 2017: 2).

Fakat yapısal reformlar konusundaki kararlılık ve çalışmalardan vazgeçilmemiş, bu yöndeki çabalar hızla devam etmiştir. Mali reformların, özellikle üretim ve istihdam ile Ar&Ge, bilgi ve iletişim teknolojileri üzerindeki vergi yüklerinin azaltılmaya, çeşitli teşvik mekanizmalarının hayata geçirilmeye çalışıldığı görülmektedir. Bu anlamda hem vergi sisteminde hem de kamu harcamaları bazında reform girişimleri dikkat çekmektedir. Aynı zamanda, mali disiplini güçlendirecek şekilde borç yönetimi ve sosyal güvenlik sisteminde yapılan değişimlerin önemli etkiler yarattığı bilinmektedir. Kurumsal yapılanmada ise yönetişimi, şeffaflığı, etkin ve verimli çalışmayı mümkün kılacak reform çabaları öne çıkmaktadır.

Türkiye’nin mali yönlü yapısal sorunlarının ne olduğunu ortaya konması, yapılmaya çalışılan yapısal reformların anlaşılması bakımından önemlidir. Bu bağlamda kamu maliyesi alanındaki temel sorunlar şöyle özetlenebilir:

- *Vergi Sistemindeki Aksaklıklar*: dolaylı-dolaysız vergi gelirlerinin dağılımının dolaylı vergilere kaymasıdır. Vergi sisteminin adaletsizliği özendirici yapısal bir bozukluk taşıdığı ifade edilebilir (Eğilmez, 2016: 1).

• *Kamu Harcamalarının Verimsiz Kullanımı*: kamu harcamalarında özellikle cari harcamalar ile transfer ödemelerinin artan payının kontrol edilmesinde yaşanan sıkıntılar bu alanda reform çabalarının tam manasıyla başarıya ulaşamadığını göstermektedir.

• *Tasarrufların Düşüklüğü*: iç tasarrufların GSYH’ya oranı yatırımların GSYH’ya olan oranından düşük seviyededir. Bu gelişmenin sonucunda önemli ölçüde cari açık meydana gelmektedir (Eğilmez, 2016: 1).

• *Bütçe Açıkları*: bütçe dengesi hedeflerinin tutturulamaması, ekonomik istikrarın sağlanmasını engellemektedir. Mali disiplindeki başarı temelde vergi ve kamu harcamalarında hedeflenen reformlar ile ilişkilidir.

Türkiye’nin rekabet gücünü artırması ve ekonomik hedeflerine ulaşabilmesi için yapısal mali reformlar bir gerekliliktir. Bu bağlamda, Türkiye’de özellikle 2001 krizi belirleyici olmuş, 2008-2009 küresel ekonomik krizle beraber de yapısal reform konusu kamu maliyesi de dahil olmak üzere her alanda daha çok öne çıkmaya başlamıştır. Bu kritik dönüm noktasında gerçekleştirilen reformlar, sadece makroekonomik istikrarı iyileştirmeye yönelik olmamış, aynı zamanda ekonomik yönetişimde geniş kapsamlı yeni kurumsal düzenlemeler getirmiştir (Özel, 2015: 4). Tablo 1’de 2001 krizi sonrası yapısal reform kapsamında kamu maliyesine yönelik yapılmış çeşitli düzenlemeleri göstermektedir.

**Tablo 1. Türkiye’de 2001 Krizi sonrası Gerçekleştirilen Yapısal Mali Reformlar**

Bütçe ve Mali Yönetime Yönelik Reformlar	Kurumsal Reformlar	Vergi Reformları	Diğer
5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (Kabul Tarihi: 10/12/2003)	Gelirler Politikası Genel Müdürlüğü’nün sadece vergi politikasını oluşturacak şekilde tasarlanması	16 ayrı verginin kaldırılarak ÖTV’nin yürürlüğe konması	Enerji, bankacılık ve telekomünikasyon gibi alanlarda düzenleme ve denetleme yapan bağımsız kurumların kriz sonrasında reforma tabi tutulması Bölge İdare Mahkemeleri kaldırılarak, İstinaf Mahkemelerine dönüştürülmesi.
Kamu İhale Kanunu (Kabul Tarihi: 10/12/2002)	Gelir İdaresi Başkanlığı’nın 2005 yılında temelde vergi gelirlerini toplama, mükelleflerin vergiye uyumunu sağlama ve kayıtdışı ekonomiyi önleme görevlerini yerine getirecek şekilde tasarlanması	5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nun yürürlüğe girmesi (Kabul Tarihi: 21/06/2006)	
4749 Sayılı Kamu Finansmanı Ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun (Kabul Tarihi: 28/03/2002; 16/07/2008 tarihinde bazı değişikliklere uğramıştır)	Kamu bankalarının finansal ve operasyonel olarak yeniden yapılandırılarak krizlere karşı daha dayanıklı hale getirilmesi	Vergi Usul Kanun’u yönelik yenileme çalışmaları devam etmektedir.	
6085 Sayılı Sayıştay Kanunu (Kabul Tarihi: 03/12/2010)	Kamu Kurumları içerisinde Kamu Özel Sektör Ortaklığı birimlerinin kurulması	Yatırım Teşvik Paketi kapsamında Varlık Barışı ve yatırımları arttırmaya yönelik çeşitli vergisel ayrıcalıklar getirilmiştir (Örn: teşvik belgeli yatırımlara konu olan bina ve arazilere 5 yıl süreli emlak vergisi muafiyeti veya damga vergisinin tek sefere indirilmesi gibi)	
5393 Sayılı Belediye Kanunu (Kabul Tarihi: 03/07/2005)	DPT’nin Kalkınma Bakanlığı’na dönüştürülüp revize edilmesi	Vergi sisteminde teknoloji temelli uygulamaların yaygınlaştırılması (e-beyanname, vergilerin online olarak ödenebilmesi gibi)	
5216 Sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu (Kabul Tarihi: 23/07/2004)	Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın tüm hizmet birimleri ile Hazine Müsteşarlığı’nın Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı’nın kurulması	Gelir Vergisi ve KDV Kanunu’nda yapılan değişiklikler	

**Kaynak:** Tarafımızca derlenmiştir

Türkiye’de yapısal reformlar, IMF ile birlikte uygulanan istikrar programlarının bir uzantısıdır. Bu çerçevede Türkiye’de birçok alanda reform çabaları görülmüştür. Reformların içerisinde en dikkat çekici olanlarından biri 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’dur. Bu kanun kapsamında kamu kurumlarında hem bütçeleme hem de denetim sistemlerinde önemli revizyona gidilmiştir. Performans esaslı bütçeleme ve performans denetimi hayata geçirilmeye başlarken; mali saydamlık, hesap verebilirlik ve kaynak kullanımında etkinlik, ekonomiklik ve verimlilik kamu mali yönetiminde önemli unsurlar haline gelmiştir.

Aslında, Türkiye’de tüm bu kurumsal düzenlemeler vergi sisteminde yapısal reform çabalarının bir yansımasıdır. Kamu maliyesi alanında daha çok reforma tabi tutulması gereken konular bulunmaktadır. Vergiler açısından ele aldığımızda özellikle vergi takozu olarak ifade edebileceğimiz ücret geliri, yani emek üzerindeki vergi yükünün azaltılması gerekmektedir. Emek geliri üzerindeki yükü azaltarak yaşanacak gelir kaybının telafisi büyümeyi teşvik eden, kayıt dışılığı azaltan, denetimleri arttıran ve vergi tabanı genişleten bir yapıda oluşturulmalıdır (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2016: 12). Kamu harcamaları bazında da özellikle verimsiz yapıdaki harcamalardan kaçınılması, üretimi ve istihdamı arttırıcı transferlerin daha çok teşvik edilmesi gerekmektedir. Tüm bunlar yapılırken de borç yükü ve mali disiplin konuları göz arda edilmemelidir. Aksi takdirde özellikle uzun vadede büyümeyi iyileştirmekten ziyade daha kötüleştirme ile karşı karşıya kalınabilir.

### 3.TÜRKİYE’DE YAPISAL MALİ REFORMLARIN BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİNİN ANALİZİ: VERİ SETİ, YÖNTEM VE AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada, Türkiye’de gerçekleştirilen mali reformların büyüme üzerine etkisi incelenmiştir. Hazine Müsteşarlığının iç borç stok verileri, genel bütçe dengesi ve finansmanı kalemi ile Maliye Bakanlığı’nın merkezi yönetim bütçe gelir ve gider sınıflandırma serisi esas alınmıştır. Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH) serisi aylık frekansla ölçülememesi nedeniyle bu serinin yerine, benzer patikayı izleyen sanayi üretim endeksi verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler uygun alt kalemler de dahil olmak üzere aylık olarak belirlenmiştir. Genel bütçe dengesi, genel bütçe faiz dışı dengesi, merkezi yönetim bütçe gelirleri ve giderleri, vergi gelirleri, gelir vergisi, kurumlar vergisi ve iç borç stoğu (bin TL) cinsinden ölçülmüştür. Bütün veriler Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan örneklem periyodu Ocak 2006 ve Aralık 2017 arasındaki tarihleri kapsamaktadır. Bunun temel nedeni, 5018 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle, 2006 yılında tüm kamu kuruluşlarının uygulamaya başladığı analitik bütçe sınıflandırmasıdır. Bu sınıflandırma ile birlikte mali alanda köklü bir değişiklik meydana gelmiş, 2006 yılından önceki veriler ile karşılaştırma yapma imkanı kalmamıştır. Veriler 2003 baz yılı TÜFE değişkeni ile reel hale getirildikten sonra Tramo-Seats yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. Tablo 2’de çalışmada kullanılan değişkenler ve semboller gösterilmiştir.

Tablo 2: Değişkenlerin Tanımları

Değişkenin Sembolü	Tanım
<i>BDENGE</i>	Genel Bütçe Dengesi
<i>FDENGE</i>	Genel Bütçe Faiz Dışı Dengesi
<i>BGELIR</i>	Merkezi Yönetim Bütçe Gelirleri
<i>VERGI</i>	Vergi Gelirleri
<i>GELIRV</i>	Gelir Vergisi
<i>KURV</i>	Kurumlar Vergisi
<i>BGIDER</i>	Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri
<i>ICBORC</i>	İç Borç Stoku
<i>SUE</i>	Toplam Sanayi Üretim Endeksi

Çalışmada yer alan değişkenlere ait özel istatistikler ve grafikler sırasıyla Tablo 3’te sunulmuştur. Değişkenlere ait özel istatistik tablosunda, her bir değişkene ait ortalama, medyan, maksimum ve minimum değer, standart hata ve gözlem sayısı bulunmaktadır.

Tablo 3: Değişkenlerin Özet İstatistik Tablosu

Değişkenler	Ortalama	Medyan	Maks.	Min.	S. Hata	Çarp.	Basık.	J-B	Gözlem
<i>BDENGE</i>	-1069975	-998600.5	3124844	-4468790	1380427	- 0.129	2.927	0.431 (0.805)	144
<i>FDENGE</i>	1072105	993770.9	6111370	-2910100	1341641	- 0.335	3.956	8.197 (0.016)	144
<i>BGELIR</i>	12951898	12746171	17797330	9309679	2182445	0.222	2.055	6.537 (0.038)	144
<i>VERGI</i>	11098832	11018767	15525932	7686189	1994527	0.171	1.913	7.790 (0.020)	144
<i>GELIRV</i>	2311703	2278594	3192322	97187.4	422821.9	- 0.009	2.681	0.611 (0.736)	144
<i>KURV</i>	1053613	1090268	2144044	-334772.1	259186.7	0.346	5.451	38.945 (0.000)	144
<i>BGIDER</i>	14470259	14282360	19450802	9977441	2246410	0.164	2.383	2.934 (0.230)	144
<i>ICBORC</i>	178667967	180120161	197691440	158205704.4	12004827	- 0.099	1.614	11.746 (0.002)	144
<i>SUE</i>	110.258	112.220	139.0262	80.614	14.454	- 0.011	2.072	5.164 (0.075)	144

Değişkenler arasında ekonometrik olarak anlamlı ilişkiler elde edilebilmesi amacıyla serilerin durağan hale getirilmesi gerekmektedir. Durağan zaman serisinde ard arda gelen iki değer arasındaki fark zamanın kendisinden kaynaklanmamakta, sadece zaman aralığından kaynaklanmaktadır. Durağan serideki bu ilişki sonucu serinin ortalaması zamanla değişmemektedir. Bu nedenle serilerin durağan olma şartı aranmaktadır (Kutlar, 2000: 13). Çalışmada gerçekleştirilen zaman serisi analizinin ilk adımı birim kök testleri ile modele dahil edilen değişkenlerin durağanlığının sınanmasıdır. Değişkenlerin bütünleşme derecelerinin tespitine yönelik olarak Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) gibi iki farklı birim kök testleri uygulanmıştır. Augmented Dickey-Fuller testi denklem (1)’in tahminiyle başlanmaktadır.

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum_{i=1}^m \Delta Y_{t-i} + u_t \quad (1)$$

Yukarıdaki denklemdeki hata teriminin otokorelasyonsuz olmasını sağlayacak kadar terim modele katılmalıdır. ADF testinin sıfır hipotezi  $\delta=0$ ’dır. Bu hipotez seride birim kök olduğunu ve dolayısıyla durağan olmadığını iddia eden hipotezdir. Testin alternatif hipotezi ise  $\delta<0$ ’dır (Tarı, 2010: 390). Test istatistiği kritik değerden daha negatif ise  $H_0$  hipotezi reddedilir. Bu durumda serinin birim kökü olmadığı ve durağan olduğu anlaşılmaktadır. Test istatistiği kritik değerden daha negatif değilse serinin birim kökü vardır ve dolayısıyla durağan değildir. Bu durumda seriye birinci dereceden fark alma işlemi uygulanır ve birim kök araştırılır (Çakmur Yıldız, 2010: 247). KPSS testinde durağanlık serinin deterministik trend, rassal yürüyüş ve durağan hata terimi olarak ayrıştırılmasıyla oluşturulan denklem (2) aracılığıyla test edilir (Kwiatkowski vd., 1992: 164).

$$Y_t = \theta_t + r_t + u_t \quad \text{ve} \quad r_t = r_{t-1} + u_t \quad (2)$$

Burada  $u_t$  otokorelasyonsuz, sabit varyanslı hata terimidir. Bu hata teriminin varyansının ( $\sigma_u^2$ ) sıfıra eşit olması serinin durağan olduğunu göstermektedir. KPSS testinde hipotezler şöyledir;

$$H_0 : \sigma_u^2 = 0 \quad \text{birim kök yoktur / veri durağandır.}$$

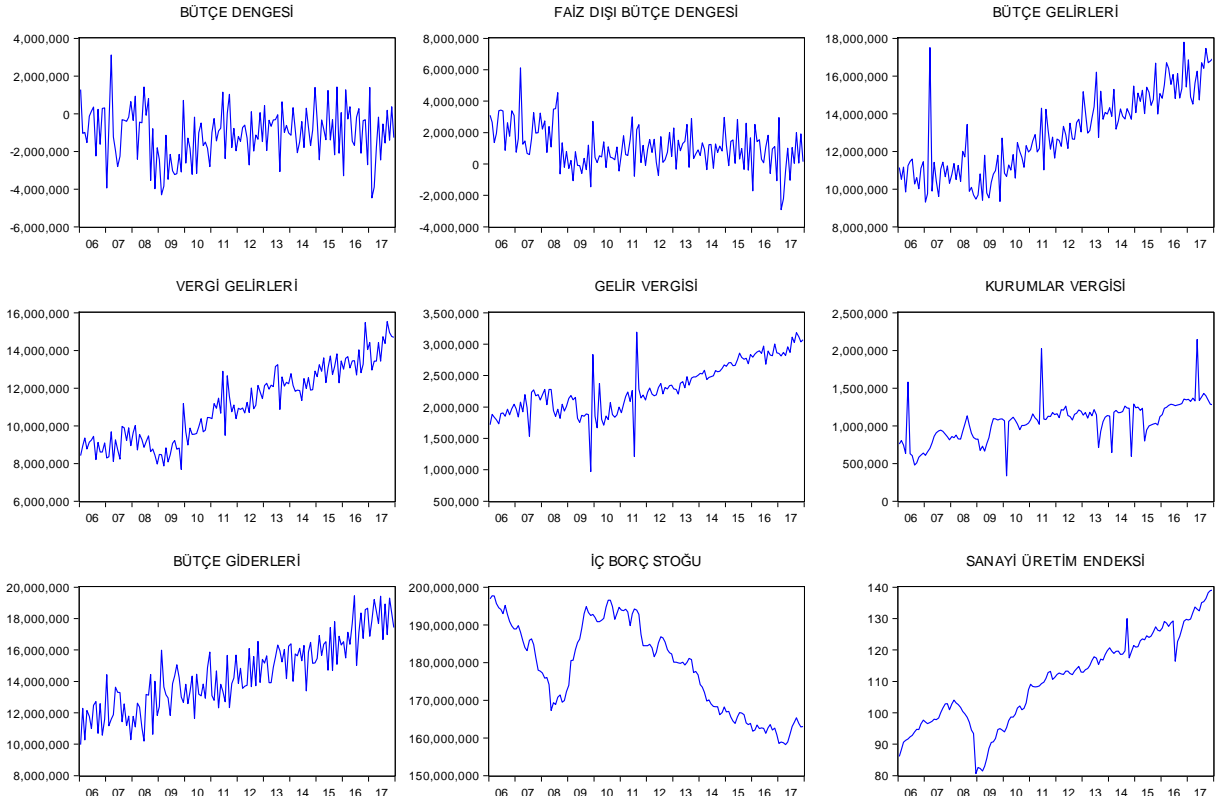
$$H_0 : \sigma_u^2 \neq 0 \quad \text{birim kök vardır / veri durağan değildir.}$$

Buna göre  $H_0$  hipotezi ADF testi ile reddedilir ve KPSS testi ile reddedilemez ise seri durağandır. Çalışmaya ait birim kök testleri sonuçları Tablo 4’de gösterilmektedir. Birim kök testleri sonucunda çalışmada kullanılan serilerin birincil farkta durağan olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 4: Birim Kök Testinin Sonuçları

Değişken	ADF			KPSS		KARAR
	N	I	T ve I	I	T ve I	
<i>BDENGE</i>	-1.309	-3.536	-3.732	0.157*	0.130*	
$\Delta$ <i>BDENGE</i>	-3.825*	-3.791*	-3.776*	0.095	0.068	I(1)
<i>FDENGE</i>	-2.170	-3.330	-3.433	0.658*	0.169*	
$\Delta$ <i>FDENGE</i>	-4.340*	-4.421*	-4.474*	0.014	0.012	I(1)
<i>BGELIR</i>	2.224	0.430	-2.296*	1.472*	0.242*	
$\Delta$ <i>BGELIR</i>	-7.432*	-7.849*	-7.955*	0.219	0.144	I(1)
<i>VERGI</i>	2.305	0.449	-3.346	1.360*	0.149*	
$\Delta$ <i>VERGI</i>	-16.457*	-16.646*	-7.943*	0.166	0.123	I(1)
<i>GELIRV</i>	2.110	0.059	-1.750	1.403*	0.305*	
$\Delta$ <i>GELIRV</i>	-8.955	-9.319*	-9.343*	0.122	0.103	I(1)
<i>KURV</i>	0.249	-2.664	-6.316*	1.154*	0.124*	
$\Delta$ <i>KURV</i>	-8.352*	-8.350*	-8.322*	0.177	0.173	I(1)
<i>BGIDER</i>	2.261	-0.418	-3.087	1.484*	0.176*	
$\Delta$ <i>BGIDER</i>	-11.007*	-11.434*	-11.397	0.149	0.191	I(1)
<i>ICBORC</i>	-0.738	-1.698	-2.509	0.892*	0.199*	
$\Delta$ <i>ICBORC</i>	-2.981*	-3.035*	-3.023*	0.151	0.128	I(1)
<i>SUE</i>	2.015	-0.376	-2.146	1.312*	0.120*	
$\Delta$ <i>SUE</i>	-13.964*	-14.281*	-14.247*	0.062	0.049	I(1)

**Not:** ADF testinde Akaike bilgi kriterinden yararlanılmış, KPSS testinde Bartlett Kernell tahmin yöntemi kullanılmış, bant genişliği Newey-West olarak belirlenmiştir. N:regresyonun sabit terim veya trend içermediğini, I: regresyonun sabit terim içerdiğini T ve I: regresyonun sabit terim ve trend içerdiğini, ifade etmektedir. \*: %1 anlamlılık düzeyini, \*\*: %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.



Grafik 1: Değişkenlere Ait Grafikler

Yapısal reformlar ve büyüme konusunda yapılmış olan ampirik çalışmalar standart büyüme regresyonu ile başlamaktadır. Bu çalışmalar genellikle Barro ve Sala-i-Martin (1995)’in öncü çalışmalarını takip eden Barro regresyonu olarak adlandırılmaktadır. Bu temel modele yapısal reformların bir ölçüsü ve birkaç

etkileşim terimi dahil edilerek, analiz edilmektedir. Burada, muhtemel büyüme değişkenleri kontrol edilerek, yapısal reformların büyüme üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Barro regresyonu ilk olarak Mankiw, Romer ve Weil (1992)’in seminer çalışmasında ek açıklayıcı değişkenler ile önerilmiştir (Greenidge, vd., 2016: 18). Çalışmada kullanılan model denklem (3)’de gösterilmektedir.

$$\Delta Y_{i,t} = \beta_0 + \sum \beta_i \Delta X_i + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Denklem 3’te Y terimi, büyümeyi, X terimi Solow büyüme modelinde önerilen büyüme belirleyicilerini yansıtmaktadır. Model En Küçük Kareler yöntemiyle (EKK) tahmin edilmiştir. Denklem sonuçları Tablo 5’te gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre, genel bütçe faiz dışı dengesi ve merkezi yönetim bütçe giderleri değişkeni %10, vergi gelirleri ve gelir vergisi %5 düzeyinde anlamlıdır. Geriye kalan değişkenler istatistiki olarak anlamlı bulunmadığı için bir sonraki aşamada modelden çıkartılmıştır. Buna göre anlamlı olan değişkenler ile yeniden bir model oluşturulmuş, bu modele ait sonuçlar Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 5: Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Değişim $\beta_i$
$\Delta$ Genel Bütçe Dengesi	4.987 (0.170)
$\Delta$ Genel Bütçe Faiz Dışı Dengesi	-5.637 (0.078)***
$\Delta$ Merkezi Yönetim Bütçe Gelirleri	6.689 (0.977)
$\Delta$ Vergi Gelirleri	1.246 (0.003)**
$\Delta$ Gelir Vergisi	-1.856 (0.037)**
$\Delta$ Kurumlar Vergisi	-7.287 (0.417)
$\Delta$ Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri	3.907 (0.061)***
$\Delta$ İç Borç Stoku	6.538 (0.565)
$R^2$	0.914
Düzeltilmiş $R^2$	0.909
F-İstatistik	2.870 (0.005)*
<b>Tamı Testleri</b>	
Breush-Godfrey: Otokorelasyon LM Testi	1.834 (0.163)
Breush-Pagan-Godfrey: Heteroskedastisite Testi	0.825 (0.581)
Jarque-Bera: Normallik Testi	1264.677 (0.000)*

Not: () : marjinal anlamlılık düzeyi, \*%1 seviyesinde anlamlı, \*\*%5 seviyesinde anlamlı, \*\*\* %10 seviyesinde anlamlı

Tablo 6’ ya göre ise, merkezi yönetim bütçe giderleri dışında genel bütçe faiz dışı dengesi ve gelir vergisi %5, vergi gelirleri ise %1 anlamlılık seviyesinde istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Bu üç değişkene yönelik yapılacak herhangi bir reformun büyümeyi etkileyeceği beklentilerle uyumlu yöndedir. Buna karşılık bütçe giderlerinde meydana gelen artışın veya azalışın büyümeyi etkileyeceği beklentiler arasında olmasına rağmen istatistiki olarak anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

Tablo 6: Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Değişim $\beta_i$
$\Delta$ Genel Bütçe Faiz Dışı Dengesi	-8.627 (0.031)**
$\Delta$ Vergi Gelirleri	1.306 (0.000)*
$\Delta$ Gelir Vergisi	-1.756 (0.044)**
$\Delta$ Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri	1.897 (0.156)
$R^2$	0.895
Düzeltilmiş $R^2$	0.892
F-İstatistik	2.870 (0.005)*
<b>Tamı Testleri</b>	
Breush-Godfrey: Otokorelasyon LM Testi	2.288 (0.105)
Breush-Pagan-Godfrey: Heteroskedastisite Testi	1.215 (0.307)
Jarque-Bera: Normallik Testi	1322.855 (0.000)*

Not: () : marjinal anlamlılık düzeyi, \*%1 seviyesinde anlamlı, \*\*%5 seviyesinde anlamlı, \*\*\* %10 seviyesinde anlamlı



Tahmin edilen regresyon analizine ise daha sonra hata düzeltme terimi eklenmiştir. Model denklem (4)’te gösterilmiştir.

$$\Delta Y_{i,t} = \beta_0 + \sum \beta_i \Delta X_{i,t} + \theta HDT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Denklem (4), denklem (3)’e hata düzeltme terimi (HDT) eklenerek farklılaştırılmıştır. HDT denklem (3)’den elde edilen hata terimidir ve hata düzeltme modeline bir gecikme dahil edilmiştir. Hata düzeltme terimi önündeki katsayı,  $\theta$  uzun dönem dengesine ne kadar hızlı dönüldüğünü göstermektedir. Uzun dönemden sapmaları ayarladığı için de olağan olarak negatif bir değer alması beklenmektedir. Hata düzeltme terimi genellikle 0 ila -1 arasında bir değer almaktadır.

Tablo 7: Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Değişim $\beta_i$
$\Delta$ Genel Bütçe Faiz Dışı Dengesi	-2.097 (0.158)
$\Delta$ Vergi Gelirleri	1.626 (0.000)*
$\Delta$ Gelir Vergisi	-1.526 (0.047)**
$\Delta$ Merkezi Yönetim Bütçe Giderleri	1.827 (0.152)
Hata Düzeltme Terimi (HDT)	-0.173 (0.000)*
$R^2$	0.897
Düzeltilmiş $R^2$	0.894
F-İstatistik	7.403 (0.000)*
Tanı Testleri	
Breush-Godfrey: Otokorelasyon LM Testi	1.338 (0.265)
Breush-Pagan-Godfrey: Heteroskedastisite Testi	1.482 (0.199)
Jarque-Bera: Normallik Testi	1230.650 (0.000)*

Not: () marjinal anlamlılık düzeyi, \*%1 seviyesinde anlamlı, \*\*%5 seviyesinde anlamlı, \*\*\* %10 seviyesinde anlamlı

Tablo 7’ de gösterilen analiz sonuçlarına göre; vergi gelirleri %1, gelir vergisi %5 anlamlılık düzeyinde olduğu görülmüştür. Diğer tüm değişkenler sabitken vergi gelirleri farkında bir birimlik artış, sanayi üretim endeksini 1.626 birim arttırmaktadır. Diğer tüm değişkenler sabitken gelir vergisi farkında bir birimlik bir artış, sanayi üretim endeksini -1.526 birim azaltmaktadır. Çalışmaya daha sonra uzun dönem dengesinde sapmaları ifade eden hata düzeltme terimi eklenmiştir. Buna göre bir birimlik bir sapmanın %0.173’ü bir sonraki dönemde dengeye gelmektedir. Modelde sanayi üretim endeksinin %89’luk kısmı çalışmada kullanılan değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Model F-İstatistik sonuçlarına göre anlamlıdır. Tanı testleri ise, modelde otokorelasyon ve heteroskedastisite sorunlarının olmadığını göstermektedir. Buna göre Türkiye’de giderlere yönelik yapılacak reformların aksine gelirlere yönelik yapılacak reformlar büyüme üzerinde daha etkin sonuçlar doğurmaktadır.

## SONUÇ

Sonuç olarak, düşük tasarruf, önüne geçilemeyen borçlar, ithalatta dışa bağımlılık ve sık yaşanan ekonomik dar boğazlar nedeniyle Türkiye’de ekonomide istikrarı sağlama konusunda sıkıntı yaşanmaktadır. Bu bağlamda uluslararası kuruluşların da etkisiyle ekonomiyi daha güçlü, rekabet edebilirliği yüksek ve istikrarlı hale getirmek için yapısal reformların gereği anlaşılmıştır. Ekonomi ve ekonomiyi etkileyen diğer tüm alanlara (siyasi, sosyal, mali vb) yönelik yenileme ve reform çalışmaları başlamıştır.

Yapısal reformlar ile siyasetin ekonomiyi etkileme alanının zayıflatılacağı, ekonominin şoklara daha dirençli hale geleceği, yatırım, büyüme ve kalkınmanın artırılacağı öngörülmektedir. Bu çerçevede özellikle mali nitelikteki yapısal reformların da belirleyici olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada da şimdiye kadar gerçekleştirilen yapısal mali reformlar sonucunda mali araçlarda görülen değişimin ekonomik büyüme üzerinde bir etki yaratıp yaratmadığı 2006 sonrası dönem için ele alınarak incelenmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre, olarak genel bütçe faiz dışı dengesinin, vergi gelirlerinin ve gelir vergisinin büyüme ile ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır. Uzun dönemde elde edilen sonuçlara göre ise vergi gelirleri ve gelir vergisi büyümeyle daha fazla etkilemektedir. Çalışmadan beklentiler hem giderler hem de gelirler açısından yapısal

reformların etkin olacağı düşüncesi olmasına karşılık sadece gelirlerin büyümeyi etkilediği görülmüştür. Bu bağlamda Türkiye’de giderlere yönelik yapılacak reformların aksine gelirlere yönelik yapılacak reformların büyümeyi hızlandıracağı sonucuna ulaşılmaktadır.

Özellikle mali yönlü yapısal reformlar açısından vergiler ve bütçe dengesi adına yapılan düzenlemeler büyümenin devamlılığı için önemlidir. Gelir politikasına yönelik yapılacak mali reformların başında kaçınılmaz olarak vergi yükünün daha adaletli ve dengeli dağılımı gelmektedir. Vergi sisteminde ücretli ve küçük işveren üzerindeki vergi yükü hafifletilmeli, yüksek gelirlere yönelik vergi indirimi, muafiyeti ve istisnaları diğer kesimlere doğru kaydırılmalıdır. Vergi gelirleri içindeki ağırlıklı payın dolaylı vergilerden ziyade dolaysız vergilerden oluşması vergi sistemini modern ve hakkaniyetli hale getirmesi yanı sıra vergi gelirlerinde de artışı sürekli kılacağı aşikârdır. Vergi hasılatını vergi tabanını genişleterek ve vergi kaçakçılığını önleyerek arttırmanın yolları aranmalıdır. Bu noktada vergi cezalarının caydırıcılığı, vergi denetimi, vergi bilinci ve ahlakı konularına daha fazla ağırlık verilmelidir.

Çalışmada, giderlere yönelik yapılan mali reformların büyüme üzerinde anlamlı sonuçlar doğurmadığı tespit edilse de, harcama önceliklerin doğru tespit edilmesi, fayda maliyet analizlerine dayanan giderlerin yapılması, bütçe dengesi ve vergi gelirleri üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır. Üretim ve istihdam ile Ar&Ge girişimlerine verilen vergi ve teşviklerin geliştirilmesi, kamu harcamalarının etkin ve verimli şekilde kullanılarak mali disiplinin sağlanması belirleyici rol üstlenmektedir. Bu sebeple gelirleri etkin kılacak harcama yönlü mali reform ve politikalar büyüme artışını tetikleyebilir. Son yıllarda özellikle vergi sistemi ve kurumsal yapılanmada yapılmaya çalışılan reformlar dikkat çekmekte ve büyümeyi olumlu etkileyeceği düşünülmektedir.

Bundan sonraki çalışmalara, yürürlüğe konulacak olan yeni yapısal mali reformların yanı sıra ekonomik, sosyal ve siyasal reformları da birlikte dikkate alarak, tüm ekonomide meydana getirecekleri etkileri, farklı yöntemler ve veriler ile analiz edilebileceği önerilebilir.

## KAYNAKLAR

- ACEMOĞLU, D. ve UCER, M. (2015), The Ups and Downs of Turkish Growth, 2002-2015: Political Dynamics, the European Union and the Institutional Side, NBER Working Paper, No.21608, 1-34.
- ACOSTA-ORMAECHEA, S. KOMATSUZAKI, T. ve CORREA-CARO, C. (2017), Fiscal Reforms, Long-term Growth and Income Inequality, IMF Working Paper, WP/17/145.
- AGNELLO, L. CASTRO, V. JALLES, T.J. ve SOUSA, M.R. (2015), What Determines The Likelihood Of Structural Reforms?, European Journal of Political Economy, Vol. 37, 129–145.
- AGNELLO, L. CASTRO, V. JALLES, T.J. ve SOUSA, M.R. (2015b), Fiscal Consolidation And Financial Reforms, Applied Economics, 47 (34-35), 3740-3755.
- ANDERSON, D. HUNT, B. ve SNUDDENI S. (2014), Fiscal Consolidation In The Euro Area: How Much Pain-can Structural Reforms Ease?, Journal of Policy Modeling, Vol. 36, 785–799.
- ANDRES, J. ARCE, O. ve THOMAS, C. (2017), Structural Reforms In A Debt Overhang, Journal of Monetary Economics, Vol. 88, 15–34.
- ARGHYROU, M.G. (2017), Structural Reforms In The Euro Area: A Greek View, European View, Vol. 16, 45–56.
- BABECKY, J. ve CAMPOS, F.N. (2011), Does Reform Work? An Econometric Survey Of The Reform–Growth Puzzle, Journal of Comparative Economics, Vol. 39, 140–158.
- BABECKY, J. ve HAVRANEK, T. (2013), Structural Reforms and Growth in Transition: A Meta-Analysis, IES Working Paper, No.14/2013, 1-35.
- BERKMEN, S.P. (2011), The Impact of Fiscal Consolidation and Structural Reforms on Growth in Japan, IMF Working Paper, WP/11/13.
- BORDON, A. R. EBEKE, C. ve SHIRONO, K. (2016), When Do Structural Reforms Work? On the Role of the Business Cycle and Macroeconomic Policies, IMF Working Paper, WP/16/62, 1-28.
- BOUIS, R. ve DUVAL, R. (2011), Raising Potential Growth After the Crisis: A Quantitative Assessment of the Potential Gains from Various Structural Reforms in the OECD Area and Beyond, OECD Economics Department Working Papers, No. 835, OECD Publishing, Paris.
- BUSSIERE, M. FERRARA, L. JUILLARD, M. ve SIENA, D. (2017), Can Fiscal Budget-Neutral Reforms Stimulate Growth? Model-Based Results, Direction Générale Des Études Et Des Relations Internationales, Banque De France Eurosysteme, Working Paper, No: 625, 1-35.
- BWIRE, T. LLOYD, T. ve MORRISSEY, O. (2017), Fiscal Reforms and the Fiscal Effects of Aid in Uganda, The Journal of Development Studies, Vol. 53(7), 1019–1036.
- CANTON, E. GRILO, I. MONTEAGUDO, J. PIERINI, F. ve TURRINI, A. (2014), The Role of Structural Reform for Adjustment and Growth, ECFIN Economic Brief, Issue 34, 1-7.
- CATALANO, M. ve PEZZOLLA, E. (2015), The Interaction Between The Labour Tax Wedge And Structural Reforms In Italy, Revue de l’OFCE, 2015/5 (N° 141), 185-223.
- ÇAKMUR YILDIRTAN, D., (2010), E-Views Uygulamalı Temel Ekonometri: Makro Ekonomik Verilerle, Türkmen Kitapevi, ISBN: 978–605–4259–18–2.
- DABLA-NORRIS, E. HO, G. ve KYOBE, A. (2016), Structural Reforms and Productivity Growth in Emerging Market and Developing Economies, IMF Working Paper, WP/16/15, 1-35.
- DJANKOV, S. GEORGIEVA, D. ve RAMALHO, R. (2017), Determinants of Regulatory Reform, Erişim linki: <http://www.lse.ac.uk/fmg/news/newsPDFs/DjankovDeterminantsOfRegulatoryReform.pdf>, Erişim Tarihi: 29.01.2018
- EGERT, B. ve GAL, P. (2017), The Quantification of Structural Reforms in OECD Countries: A New Framework, Cesifo Working Paper, No. 6420, 1-40.
- EGGERTSSON, G. FERRERO, A. ve RAFFO, A. (2014), Can Structural Reforms Help Europe?, Journal of Monetary Economics, Vol. 61, 2–22.
- EĞİLMEZ, M. (2015), Güncellenmiş Yapısal Reformlar Rehberi, Erişim Tarihi: 19 Ekim 2015, Erişim Linki: <http://www.mahfiegilmez.com/2015/10/guncellenmis-yapsal-reformlar-rehberi.html>, Erişim Tarihi: 22.12.2017

- EĞİLMEZ, M. (2016), Türkiye Ekonomisi’nin Yapısal Sorunları, Erişim Tarihi: 28.09.2016, Erişim Linki: <http://www.mahfigilmez.com/2016/09/turkiye-ekonomisinin-yapsal-sorunlar.html> , Erişim Tarihi: 22.12.2017
- FELD, L.P. SCHMIDT, M.C. SCHNABEL, I. ve WIELAND, V. (2016), Maastricht 2.0: Safeguarding The Future Of The Eurozone, Richard BALDWIN ve Francesco GIAVAZZI (Eds.) içinde, How To Fix Europe’s Monetary Union Views Of Leading Economists, CEPR Press, Centre for Economic Policy Research, London.
- GREENIDGE, K. MCINTYRE, M.A. ve YUN, H. (2016), Structural Reform and Growth: What Really Matters? Evidence from the Caribbean, IMF Working Paper, WP/16/82, 1-32.
- IMF, International Monetary Fund (2015), Fiscal Policy And Long-Term Growth, IMF Policy Paper, Washington, D.C. 1-256.
- KIM, S. H. ve KOSE, M.A. (2014), Welfare Implications Of Trade Liberalization And Fiscal Reform: A Quantitative Experiment, Journal of International Economics, Vol. 92, s. 198–209.
- KREBS, T. ve SCHEFFEL, M. (2016), Structural Reform In Germany, IMF Working Paper, WP/16/96, 1-59.
- KUMKOF, M. LAXTON, D. MUIR, D. ve MURSULA, S. (2010), The Global Integrated Monetary and Fiscal Model (GIMF) – Theoretical Structure, International Monetary Fund, WP/10/34, 1-74.
- KUTLAR, A., (2000), Ekonometrik Zaman Serileri Teori ve Uygulama, Gazi Kitabevi, ISBN: 975–7313–56–4.
- KWIATKOWSKI, D., PHILLIPS C.P.P., SCHMIDT, P., SHIN Y., (1999), Testing The Null Hypothesis of Stationarity Against The Alternative Of A Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have A Unit Root?, Journal of Econometrics, Vol. 54, 159–178.
- LAM, R.W. ve WINGENDER, P. (2015), China: How Can Revenue Reforms Contribute to Inclusive and Sustainable Growth?, IMF Working Paper, WP/15/66, 1-31.
- MIYAZAKI, T. (2014), Fiscal Reform And Fiscal Sustainability: Evidence From Australia And Sweden, International Review of Economics and Finance, Vol. 33, 141–151.
- ÖZEL, I. (2015), Reverting Structural Reforms in Turkey: Towards an Illiberal Economic Governance, Global Turkey in Europe Policy Brief, No: 22.
- PRATI, A. ONORATO, G.M. ve PAPAGEORGIOU, C. (2013), Which Reforms Work and under What Institutional Environment? Evidence from a New Data Set on Structural Reforms, Review of Economics and Statistics, Volume 95(3), 946-968.
- STAEHR, K. (2005), Reforms and Economic Growth in Transition Economies: Complementarity, Sequencing and Speed, The European Journal of Comparative Economics, Vol. 2 (2), 177-202.
- TARI, R., (2010), Ekonometri, Umuttepe Kitabevi, ISBN: 978–605–5936–33–4.
- TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI (2016), Yapısal Reformlar ve Büyüme Üzerindeki Etkileri, ISBN (elektronik): 978-605-4911-49-3.
- ÜNAY, S. (2017), Ekonomide Yapısal Reformların Tam Zamanı, Kriter Dergisi, Erişim Linki: <http://kriterdergi.com/ekonomide-yapısal-reformların-tam-zamanı/> Erişim Tarihi: 22.10.2017
- VASHNEYA, U. ve GUPTA, S. (2017), Economic Reforms Concept and Strategy, Journal of Management Science, Operations & Strategies, Vol. 1(01), 1-4.
- WAELTI, S. (2015), Financial Crisis Begets Financial Reform? The Origin Of The Crisis Matters, European Journal of Political Economy, Vol. 40, 1–15.
- WILSON, R. (2016), Does Governance Cause Growth? Evidence from China, World Development Vol. 79, 138–151.
- YANG, W. FIDRMUC, J. ve GHOSH, S. (2015), Macroeconomic Effects Of Fiscal Adjustment: A Tale Of Two Approaches, Journal of International Money and Finance, Vol. 57, 31–60.
- YENİGÜN DİLEK, P. (2017), Yapısal Reformlar ve Ekonominin Dönüşümü, Longview Turkey, Erişim Linki: <http://longviewturkey.com/yapısal-reformlar-ve-ekonominin-donusumu/> Erişim Tarihi: 12.10.2017

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN İŞ BAŞINDA EĞİTİMDEN MEMNUNİYET DÜZEYLERİNİN KARIYER HEDEFLERİNE ETKİSİ: MUHASEBE VE FİNANSAL YÖNETİM BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

**EFFECTS OF SATISFACTION LEVEL OF UNIVERSITY STUDENTS ON CAREER TARGETS FROM ON THE JOB TRAINING: A RESEARCH ON STUDENTS IN ACCOUNTING AND FINANCIAL MANAGEMENT DEPARTMENTS**

**Osman TUĞAY**

Doç. Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, otugay@mehmetakif.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-8733-7471>

**Adile AKTAR**

Bağımsız Araştırmacı, a.aktar045@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-7632-4552>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 12.07.2018*  
*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 03.09.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.442989**

**Öz**

Küreselleşmeyle birlikte artan rekabet ortamında işletmeler etkinlik ve verimlilik hedeflerine ulaşmak, rakipleri üzerinde rekabet üstünlüğü sağlamak gibi amaçlarla daha yüksek kaliteli ürün ve hizmetleri daha düşük maliyetlerle piyasaya sunmak durumundadırlar. Bu noktada muhasebe hem bir bilim dalı hem de bir meslek olarak önem kazanmaktadır. Muhasebenin önemindeki bu artış bu alanda çalışanların eğitimi ve nitelikli olmalarını gerekli kılmaktadır.

Muhasebe eğitiminin amacına ulaşabilmesi ve işletmelerin nitelikli çalışan istihdam etme ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için öğrencilere teorik bilgiler yanında uygulamaya yönelik tecrübeleri elde edebilecekleri olanakların da sağlanması gerekmektedir. Bu sebeplerle öğrencilerin iş hayatına adaptasyon sağlanmaları ve mesleki tecrübe edinmeleri açısından iş başında eğitim, muhasebe eğitimi içerisinde önemli bir yere sahiptir.

Bu çalışmanın amacı, öğrencilerin kariyer konusundaki istek ve beklentileri ile iş başı eğitimden elde ettikleri tecrübelerin bu istek ve beklentileri üzerine etkilerini tespit etmektir. Bu amaca yönelik olarak iş başında eğitim sürecini tamamlamış 139 adet öğrenci üzerinde anket çalışması yapılmıştır. Araştırma sonucunda araştırmaya katılan öğrencilerin almış oldukları muhasebe eğitiminden ve iş başında eğitim sürecinden memnun oldukları, iş başında eğitim sonrası muhasebecilik mesleğini icra etme isteklerinin arttığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İş başında Eğitim, Memnuniyet Düzeyi, Kariyer Hedefi, Muhasebe.

**Abstract**

In an increasingly competitive environment with globalization, companies need to deliver higher quality products and services to the market with lower costs, with the goal of achieving operational efficiency and productivity targets and providing competitive advantage over competitors. At this point, accounting is gaining importance both as a discipline and as a profession. This increase in the importance of accountability requires that the staff in this field be trained and qualified.

In order to accounting education to be able to achieve its goal and to meet the needs of employing qualified employees, it is necessary to provide students with the opportunity to gain practical experience as well as theoretical knowledge. For this reason internship has an important place in accounting education in terms of adaptation of students to their work life and professional experience.

The aim of this study is to determine the effects of the experiences and expectations of students on career and on-the-job training on these desires and expectations. For this purpose, a survey has been conducted on 139 students who completed on the job training period. As a result of the research, it is determined that the students who participated in the survey were satisfied with the accounting education and on the job training process, and that they had increased their desire to perform the post-training accountancy profession.

**Keywords:** On The Job Training, Satisfaction Level, Career Target, Accounting.

## EXTENDED SUMMARY

### Background:

In an increasingly competitive environment with globalization, companies need to deliver higher quality products and services to the market with lower costs, with the goal of achieving operational efficiency and productivity targets and providing competitive advantage over competitors. At this point, accounting is gaining importance both as a discipline and as a profession. This increase in the importance of accountability requires that the staff in this field be trained and qualified. In order to accounting education to be able to achieve its goal and to meet the needs of employing qualified employees, it is necessary to provide students with the opportunity to gain practical experience as well as theoretical knowledge. For this reason internship has an important place in accounting education in terms of adaptation of students to their work life and professional experience.

### Purpose:

The purpose of this study is to determine the effects of the level of satisfaction of the students at the on the job training level on the career goals of Bucak Zeliha Tolunay Applied Technology and Business Administration High School who have completed the on the job training process.

### Method:

The article is based on survey method which has been conducted on 139 students who completed on the job training period which was 160 at total. Scales with validity and reliability were used in the study. In the questionnaire form, there are a total of 65 questions, 23 of which are descriptive and 42 of which are based on 5 likert scale. The expressions on the created questionnaire were measured using the 5 likert scale, which are 1 = strongly disagree, 5 = strongly agree.

### Findings:

According to the research presented it has been determined that the level of satisfaction of the students at the on the job training effects of their career goals. This result is supported by the fact that students do not like to be seen temporarily workers in businesses. It has been observed that the desire of the students to carry out the accountancy profession together with the training at work increases and they can continue to work in this sector for many years. This supports the view that students' on the job training experiences are a primary factor in determining career goals.

## GİRİŞ

Günümüzde işletme çalışanları işletmelerin en önemli kaynakları arasında yer almaktadır. İşletmelerin artan rekabet ortamında farklılık yaratarak rekabet üstünlüğü elde edebilmelerinde nitelikli ve eğitilmiş insan gücü istihdam etmenin gerekliliği ön plana çıkmaktadır. Muhasebe alanında kariyer yapmayı hedefleyen öğrenciler için işbaşında eğitim, yükseköğrenim programlarından mezun olma ve bu alanda hedeflenen meslek unvanına ulaşma sürecinin önemli bir aşaması olarak görülmektedir.

İşbaşında eğitim yapan öğrenciler hem yükseköğrenim sürecinde edinmiş oldukları teorik bilgileri uygulama ile pekiştirme, hem de muhasebe alanında mesleki tecrübeye sahip kişilerle aynı kurumlarda çalışma olanağı elde etmektedirler. Muhasebe alanında işbaşında eğitim, öğrencilerin iş hayatına uyum sağlayabilmeleri bağlamında büyük önem taşımaktadır. Bu süreç boyunca muhasebe meslek adayı olan öğrenciler kariyer planlamalarını yapmakta, iş deneyimi edinmekte, bilgi ve becerilerini geliştirerek mesleki bağlantılar kurabilmektedirler.

Öte yandan mesleki hayata başlamanın ilk adımı sayılan işbaşında eğitim sürecinden beklentilerini karşılayabilmiş olan öğrenciler işbaşında eğitimden memnun kalacaklardır. Öğrencilerin işbaşında eğitim sürecinden memnuniyetsizlikle ayrılmaları gelecekte bu mesleği ifa etme konusunda olumsuz duygu ve düşüncelere sahip olmalarına neden olabilecektir.

### 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

#### 1.1. Kariyer ve Kariyer Planlama

Günümüzde eğitilmiş insan sayısının artış göstermesi, öğrencilerin okul yaşamlarında kariyer hedeflerini belirleyerek bu hedefler paralelinde bir plan ile çalışma yaşamına adım atmalarını gerekli kılmaktadır. Bu noktada kariyer kavramı işletmelerin çalışan istihdam etmesi noktasında önem arz eden bir kriter olarak ön plana çıkmaktadır. (Kusluvan ve Kusluvan, 2000: 251). Kariyer kavramı; bireylerin işe başlamalarından emekli olmalarına kadar geçen süreçte görevlerinde kaydetmiş oldukları yükselmeyi ifade etmektedir (Çalık ve Ereş, 2006: 32–33).

Kariyer planlama kavramı ise; bireylerin bilgi ve becerileri paralelinde amaçlar belirleyerek bu amaçlara ulaşabilmek için planlama yapmakta oldukları süreçtir (Leibowitz vd.,1986:4). Bu bağlamda öğrencilerin yükseköğrenim programlarından mezun olduktan kısa bir süre sonra iyi bir iş bularak kariyerlerinde başarılı olabilmeleri için üniversitede almış oldukları eğitimin yanı sıra ilgi alanlarına uygun kariyer planlamaları yapmaları da önem arz etmektedir (Gürdoğan ve Atabey, 2015: 96).

#### 1.2. İşbaşında Eğitim

İşbaşında eğitim, öğrencilerin eğitimleri süresince edinmiş oldukları teorik bilgilerin iş hayatında somut örnek eşliğinde yaşayarak iş deneyimi elde etmelerini sağlayan süreçtir (Çetin, 2005: 154).

İşbaşında eğitim uygulaması işletmelerin ihtiyacı olan kaliteli ve donanımlı eleman ihtiyaçlarının karşılanmasının yanı sıra öğrencilerinde iş yaşamında somut uygulamaları görmelerini, mesleki alanda çevre edinmelerini, mesleklerini daha yakından tanımalarını ve iş olanakları hakkında daha detaylı bilgi sahibi olmalarını sağlamaktadır (Acar ve Tuğay, 2007: 3). Bu açıdan bakıldığında muhasebe eğitiminin hedefine ulaşabilmesi, öğrencilere teorik bilgilerin verilmesinin yanında uygulamaya yönelik tecrübelerin de kazandırılmasına bağlı olmaktadır. Dolayısıyla öğrencilerin iş hayatına adapte olabilmeleri ve mesleki anlamda tecrübe sahibi olabilmeleri açısından işbaşında eğitim süreci muhasebe eğitiminde çok önemli bir unsur olarak ön plana çıkmaktadır (Demir, 2015: 78).

### 2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Türkay ve Yağcı (2007), yaptıkları çalışmalarında turizm işletmeciliği alanında eğitim görmekte olan öğrencilerin eğitim süreçleri boyunca edinmiş oldukları bilgilerle iş hayatı arasında kurdukları bağlantının turizm sektöründe kariyer yapma eğilimlerine olan etkisini ölçmeyi hedeflemişlerdir. Araştırma sonucunda

lisans düzeyinde verilen eğitimin turizm sektöründe gerekli olan bilgi ve deneyimin öğrencilere aktarılması konusunda ön lisans düzeyinde verilen eğitimden daha yetersiz olduğunu saptamışlar, öğrencilerin yüksek olan turizm sektöründen ayrılma eğilimlerinin azaltılabilmesi için de eğitim kurumlarının öğrencilere vermekte oldukları eğitimi gözden geçirerek revize etmeleri gerektiğini belirtmişlerdir.

Özsayar (2008), yapmış olduğu çalışmada meslek lisesinde eğitim görmekte olan öğrencilerin yapmış oldukları işbaşında eğitimin mesleki eğitimleri üzerindeki etkisini ölçmeyi hedeflemiştir. Araştırmanın sonucunda işbaşında eğitim yapan öğrencilerin geleceğe dair kariyer hedeflerinin olduğunu ve işbaşında eğitim süreci ile daha fazla mesleki bilgi ve tecrübeye sahip olduklarını tespit etmiştir.

Helhel ve Ünal (2009), çalışmalarında Muhasebe Programı öğrencilerinin işbaşında eğitim süreci hakkındaki görüş ve önerilerini öğrenmeyi hedeflemiştir. Yaptıkları araştırmanın sonucunda; öğrencilerin büyük bir kısmının muhasebe bürolarında işbaşında eğitim yapmakta olduklarını, bürolarda iş yükünün fazla olması sebebiyle de öğrencilere kısmen bilgi aktarılmakta olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca söz konusu çalışma kapsamında, işbaşında eğitim sürecinin yalnızca yaz dönemi işe sınırlandırılmayıp yılın herhangi bir diliminde yapılma olanağının sunulması halinde elde edilen verimlilik ve etkinliğin artabileceğini vurgulamışlardır.

Kaplanoğlu (2014), araştırmasında muhasebe stajyerlerinin meslek mensuplarından olan beklentilerini ve bu beklentilerin karşılanabilmesi için ne gibi çözüm önerileri üretilmesi gerektiğini tespit etmeyi hedeflemiştir. Araştırmada stajyerlerin en fazla staj yeri bulma konusunda sıkıntı yaşadıkları ve stajyerlere ödenmekte olan ücretlerin yeterli olmadığı sonuçlarına ulaşmıştır.

Demir (2015), yapmış olduğu çalışmada, öğrencilerin işbaşında eğitim süresince karşılaşmış oldukları sorunlarla işbaşında eğitim sürecinin verimli geçmesi için neler yapılması gerektiği hususu üzerinde durmuştur. Çalışma sonucunda işbaşında eğitim yapılan işletmelerde stajyere yüklenen iş yükünün fazla olması, stajyerlere geçici eleman gözüyle bakılması gibi nedenlerle işbaşında eğitim süreçlerinin öğrenciler açısından verimsiz geçtiğini, stajyer öğrencilerin meslek elemanı aday olmaları nedeniyle işbaşında eğitim sürecinde kazanacakları deneyimin çok büyük bir önem taşımakta olduğunu vurgulamıştır.

Demirdağ ve Çelikkanat (2017), çalışmalarında turizm alanında eğitim görmekte olan öğrencilerin işbaşında eğitimden tatmin düzeylerinin sektöre ilişkin kariyer hedefleri üzerindeki etkilerini belirlemeyi hedeflemiştir. Konuya ilişkin literatür taraması yapmışlar ve turizm öğrencilerinin işbaşında eğitimden sağlamış oldukları tatminin kariyer planlamaları üzerinde büyük bir önemi olduğu çıkarımında bulunmuşlardır. Sonuç olarak işbaşında eğitim öğrencilerin kişisel ve mesleki gelişimleri ile kariyer ile ilgili planlamaları üzerinde pozitif bir etki yaratırken, düşük ücret ve öğrencilere işe ilişkin karar verme özgürlüğü tanınmamasının negatif etki yarattığını vurgulamışlardır.

Çetin ve Diğerleri (2017) yaptıkları çalışmada, işyerinde işbaşı ders uygulama eğitim metoduyla, öğrencilerin iş hayatına daha kısa sürede uyum sağlama olanağına kavuştuklarını, iş disiplini görmeyi ve grup çalışma becerilerini geliştirme fırsatı yakalayarak kendilerini geliştirme fırsatı elde ettiklerini belirtmişlerdir. Ayrıca öğrencilerin işbaşı uygulama deneyiminin ardından özgüven, mesleki deneyim, güncel teknik bilgi ve sosyal çevre elde ettiklerini ve mezuniyet sonrasında istihdam olanaklarının arttığı sonucuna ulaşmışlardır.

### **3. YÖNTEM**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı**

Üniversite öğrencilerine verilen eğitiminden istenilen etkinliğin sağlanabilmesi ve işletmelerin deneyimli eleman çalıştırma isteklerinin karşılanabilmesi için öğrencilere, verilen teorik eğitimin yanı sıra uygulamaya ilişkin deneyim de kazandırılması büyük önem arz etmektedir. Öğrencilere bu deneyim de ancak işbaşında eğitim ile kazandırılabilir. Bu çalışmanın amacı, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu 2017-2018 eğitim-



öğretim yılı 4. Sınıf Muhasebe ve Finansal Yönetim öğrencilerinin iş başında eğitim deneyimlerinin kariyer hedefleri üzerindeki etkisini ölçmektir. Bu kapsamda yürütülen akademik çalışmaların sayıca az olması göz önünde bulundurulduğunda bu çalışmanın daha sonra yapılacak çalışmalara veri sağlayacağı ve literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

### 3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket formu kullanılmıştır. Anket formundaki sorular konuyla ilgili önceden yapılan ve literatür bölümünde belirtilen araştırmalardan derlemeler yapılarak hazırlanmıştır. Anket formunda 23 adet tanımlayıcı, 42 adet beşli likert ölçeğine göre hazırlanmış toplam 65 adet soru yer almaktadır. Likertli sorular katılımcıların belirtilen 42 adet ifadeye katılım derecelerine göre “1:Kesinlikle Katılmıyorum”, “2:Katılmıyorum”, “3:Kısmen Katılıyorum”, “4:Katılıyorum”, “5:Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde sıralanmıştır.

### 3.3. Araştırmanın Örnekleme

Bu araştırmanın anakütlesini Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulunda 2017-2018 eğitim-öğretim yılı 4. Sınıf Muhasebe ve Finansal Yönetim öğrencileri oluşturmaktadır. Söz konusu dönemde 160 öğrenci işbaşı eğitime gitmiştir. Araştırmanın örneklemini bu öğrenciler içerisinde rastgele seçilen 139 öğrenci oluşturmaktadır. Anket formu işbaşında eğitim sürecini tamamlamış öğrencilere, gönüllülük esası temelinde yüz yüze görüşme yöntemi ile uygulanmıştır. Toplamda 139 anket uygulanmış, herhangi bir anket formunda kayıp veri bulunmaması nedeniyle anket formlarının hepsi analize tabi tutulmuştur.

Krejcie ve Morgan'ın<sup>1</sup> .05 hata payı ile örneklem hesaplamasında, evrendeki 160 katılımcı için 113 örneklemin evreni temsil ettiği belirtilmiştir. Dolayısıyla gerçekleştirilen bu çalışmada 139 katılımcının evreni temsil ettiği ifade edilebilir.

## 4. BULGULAR

Araştırmaya ait bulguların değerlendirilmesi işlemi öncesinde veri dosyasının hazırlanması için kayıp veri, uç değer, homojenlik ve güvenilirlik test edilmiştir.

**Kayıp Veri:** Her bir ankette cevabı boş bırakılan maddelerin toplam maddelere oranı %15 ve fazlası olup olmadığına bakılmış, böyle bir anket formu olmadığı için kayıp veriye atama işlemi yapılmamıştır.

**Uç Değer:** “Z” ve “T” puanları + 3 ve – 3 üzerinde olan ankete rastlanılmamış ve toplamda 139 anket formundaki veriler analize alınmıştır.

**Homojenlik:** Yapılan homojenlik testi sonucunda sig. değeri 0.05'ten büyük çıktığı için verilerin homojen olduğuna karar verilmiştir (Kalaycı, 2008: 403).

**Güvenilirlik:** Güvenilirlik analizi, veri toplama amacına hizmet etmek üzere oluşturulan ölçme aracının tutarlılık gösterip göstermediğini test etmek üzere kullanılmaktadır. Yani araştırmaya katılanların vermiş oldukları yanıtların ve araştırmaya katılanlara yöneltilen ifadelerin aynı konuyu ölçüp ölçmediği test edilmektedir. Güvenilirlik katsayısı 0 ile 1 arasında değer almaktadır. Bu değer 1'e yaklaştıkça güvenilirlik artmaktadır (Ural ve Kılıç, 2005: 258).

Bu araştırmada Cronbach's Alpha değeri. 873 olup, araştırma yüksek derecede güvenilir niteliğe sahiptir. Ayrıca Yapılan Normallik Testi sonuçları incelendiğinde Kolmogorov-Smirnov değeri >0.05 olduğu için (anket sayısı>30) verilerin normal dağılım gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

<sup>1</sup> Krejcie, R., V., and Morgan, D. W., Determining Sample Size For Research Activities, Educational And Psychological Measurement, 30, 1970, s.608

## 4.1. Katılımcıların Tanımlayıcı Özelliklerine İlişkin Bulgular

Araştırma kapsamında anket uygulanan öğrencilerin tanımlayıcı özelliklerine ilişkin yüzde dağılımları Tablo 1’de verilmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Tanımlayıcı Özellikleri

Cinsiyet	N	%	Alınan Eğitimin Kariyer Planlaması İçin Yeterli Olması	N	%
Erkek	69	49.6	Evet	52	37.4
Kadın	70	50.4	Hayır	41	29.5
<b>Alınan Eğitimden Memnuniyet</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Kararsızım	46	33.1
Evet	106	76.3	<b>Kariyerin En Üst Noktası</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Hayır	33	23.7	SMMM	65	46.8
<b>İleride Muhasebecilik Mesleği Yapmayı Düşünme</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Genel Müdür	41	29.5
Evet	101	72.7	Departman Müdürü	25	18
Hayır	38	27.3	Müdür Yardımcısı	8	5.8
<b>İşbaşında Eğitim Yerinin Mesleki Eğitim İçin Uygunluğu</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>İşbaşında Eğitim Yeri</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Tamamen uygun	94	67.6	Muhasebe bürosu	77	55.4
Kısmen uygun	42	30.2	Özel bir işletmenin muhasebe bölümü	41	29.5
Hiç uygun değil	3	2.2	Kamu işletmelerinin muhasebe bölümü	21	15.1
<b>Okulda Alınan Eğitim-Uygulama Bütünlüğü</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>İşbaşında Eğitimde Alınan Ücret</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Tamamen var	38	27.3	Sözleşmede belirtilen asgari ücretin % 30’u kadar	48	34.5
Kısmen var	83	59.7	Sözleşmede belirtilen asgari ücretin % 30’undan fazla	36	25.9
Hiç yok	18	12.9	Sözleşmede belirtilen asgari ücretin % 30’undan az	3	2.2
<b>Okulun İş Dünyası İle İş Birliği İçerisinde Olması</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Ücret almıyorum	52	37.4
Evet	61	43.9	<b>İşbaşında Eğitim Yeri Değişikliği Yapma</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Hayır	78	56.1	Evet	4	2.9
<b>Branşla İlgili İş Bulabileceğini Düşünme</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Hayır	135	97.1
Evet	117	84.2	<b>İşbaşında Eğitim Süresince Mesleği Yapma İsteği</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Hayır	22	15.8	Arttı	69	49.6
<b>Branşla ilgili iş bulamama Nedenleri</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Azaldı	21	15.1
Bilgi yetersizliği	20	14.4	Değişmedi	49	35.3
Özgüven eksikliği	20	14.4	<b>İşbaşında Eğitimde Karşılaşılan Problemler</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Piyasa şartlarının zorluğu	55	39.6	Çok çalıştırılmak	42	30.2
Üniversite mezunlarının tercih edilmesi	1	0.7	Alanı dışında çalıştırılmak	36	25.9
İşe girecek çevrenin olmaması	20	14.4	Diğer çalışanlardan farklı tutulmak	25	18
SMMM olmanın zor olması	23	16.5	Ücret ödenmemesi	29	20.9
<b>Alınan Eğitimden Beklentiler</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Herhangi bir problemle karşılaşmadım	7	5
Mesleğimle ilgili bir işte çalışabilirim	103	74.1	<b>İşbaşında Eğitim Yerini Seçmede Etkili Olan Faktör</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Herhangi bir işte çalışabilirim	25	18	Kendi kişisel gayretimle	68	48.9
Bu alanda başarılı olacağımı sanmıyorum	11	7.9	Tanıdık ve arkadaş yardımıyla	39	28.1
<b>İşbaşında eğitim yapılan yerdeki stajyer sayısı</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Okul yönetimi ve öğretmenlerimin yardımıyla	5	3.6
1	66	47.5	Ailemin yönlendirmesiyle	27	19.4
2	24	17.3	<b>Lisede Muhasebe Bölümü Okuma</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
3	19	13.7	Evet	80	57.6
4	11	7.9	Hayır	59	42.4

Tablo 1'in devamı					
5	3	2.2	<b>İşbaşında Eğitim Öncesi Branşta Çalışma Tecrübesi</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
+5	16	11.5	Evet	62	44.6
<b>İş Olanakları Hakkında Bilgi Sahibi Olma</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	Hayır	77	55.4
Evet	100	72	<b>İşbaşında Eğitimde Yapılan İşler</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Hayır	39	28	Ticari belgelerin düzenlenmesi(Senetler, beyannameler, bordrolar)	95	25.7
<b>Branşı İsteyerek Seçme</b>			Muhasebe kayıtlarının tutulması	91	24.6
Evet	111	79.9	Muhasebe ile ilgili bilanço, kar-zarar, gibi işlemlerin yapılması	55	14.9
Hayır	28	20.1	Büro hizmetleri	64	17.3
<b>Lisede Muhasebe Bölümü Okuma</b>			Büro dışı hizmetler (Bankalar, vergi daireleri vb)	65	17.6
Evet	80	57.6			
Hayır	59	42.4			

Tablo 1 ile ilgili genel bir değerlendirme yapıldığında, araştırmaya katılanların %50,4'ünün (70 kişi) kadın, %49,6'sının (69 kişi) erkek olduğu, %76,3'ünün (106 kişi) aldıkları eğitimden memnun oldukları, %23,7'sinin ise (33 kişi) memnun olmadıkları tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan öğrencilerin %72,7'si (101 kişi) ileride muhasebecilik mesleği yapmayı düşündüklerini, %27,3'ü (38 kişi) ise ileride muhasebecilik mesleği yapmayı düşünmediklerini beyan etmişlerdir. Öğrencilerin işbaşında eğitim yapmış oldukları iş yerinin mesleki eğitim için uygunluğuna yönelik sorulara verdikleri yanıtlar incelendiğinde, öğrencilerin %67,6'sı (94 kişi) tamamen uygun olduğunu, %30,2'si (42 kişi) kısmen uygun olduğunu, %2,2'si (3 kişi) hiç uygun olmadığını bildirmişlerdir.

Araştırmaya katılan öğrencilere üniversite verilen teorik eğitimle uygulama arasında bir farklılık olup olmadığı ile ilgili yöneltilen soruya öğrencilerin %27,3'ü (38 kişi) okulda aldıkları eğitim ile uygulama arasında tamamen bütünlük olduğunu, %59,7'si (83 kişi) kısmen bütünlük olduğunu, %12,9'u (18 kişi) hiç bütünlük olmadığını belirtmişlerdir. Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde öğrencilerin büyük bir kısmı üniversite verilen eğitimle uygulama arasında bir bütünlük olduğunu ifade etmişlerdir.

Öğrencilerin %43,9'u (61 kişi) okullarının iş dünyası ile iş birliği içerisinde olduğunu, %56,1'i (78 kişi) okullarının iş dünyası ile iş birliği içerisinde olmadığını beyan etmişlerdir. Öğrencilerin %84,2'si (117 kişi) gelecekte bölümleri ile ilgili iş bulabileceklerini, %15,8'i (22 kişi) gelecekte bölümleri ile ilgili iş bulamayacaklarını düşündüklerini belirtmişlerdir. Gelecekte bölümleri ile ilgili iş bulamayacaklarını düşündüklerini ifade eden öğrencileri böyle bir düşünceye yönelten etkenlerin neler olduğunu belirlemeye yönelik olarak da bir soru yöneltilmiş ve söz konusu soruya verilen cevaplar incelendiğinde; bilgi yetersizliğinin %14,4 (20 kişi), piyasa şartlarının zorluğu %39,6 (55 kişi), özgüven eksikliği %14,4'ünün (20 kişi), üniversite mezunlarının tercih edilmesi %0,7 (1 kişi), çevresinde bölümü ile ilgili iş imkanının olmaması, %14,4'ünün (20 kişi), SMMM olmanın zor olması %16,5'inin (23 kişi) olarak tespit edilmiştir.

Öğrencilerin aldıkları eğitimden beklentileri tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verdikleri yanıtlar incelendiğinde, öğrencilerin %74,1'i (103 kişi) mesleğiyle ilgili herhangi bir işte çalışabileceğini, %18'i (25 kişi) herhangi bir işte çalışabileceğini, %7,9'u ise (11 kişi) muhasebe alanında başarılı olacağını düşünmediğini ifade etmişlerdir. Üniversitede alınan eğitimin, muhasebe alanında kariyer planına uygun bir iş bulabilmek ve kariyerde başarılı olabilmek için yeterli olup olmadığı sorusunda öğrencilerin %37,4'ü (52 kişi) yeterli olduğu, %29,5'i (41 kişi) yeterli olmadığı, %33,1'i (46 kişi) kararsız olduğu yanıtını vermişlerdir. Öğrencilere gelecekteki kariyer planlarının en üst noktasının ne olduğu şeklinde de bir soru yöneltilmiş ve öğrencilerin %46,8'i (65 kişi) gelecekte kendilerini SMMM, %29,5'i (41 kişi) genel müdür, %18'i (25 kişi) departman müdürü, %5,8'i (8 kişi) müdür yardımcısı olarak gördüklerini beyan etmişlerdir.

Öğrencilerin işbaşında eğitim uygulaması yaptıkları yerler incelendiğinde %55,4'ünün (77 kişi) muhasebe bürosunda, %29,5'inin (41 kişi) özel bir işletmenin muhasebe bölümünde, %15,1'i (21 kişi)

kamu işletmelerinin muhasebe bölümünde gerçekleştirdikleri görülmektedir. Öğrencilerin işbaşında eğitimden aldıkları ücret incelendiğinde, %34,5'inin (48 kişi) sözleşmede belirtilen asgari ücretin %30'ü kadar, %25,9'unun (36 kişi) sözleşmede belirtilen asgari ücretin %30'undan fazla, %2,2'sinin (3kişi) sözleşmede belirtilen asgari ücretin %30'undan az ücret aldığı, %37,4'ünün (52 kişi) ücret almadığı tespit edilmiştir.

İşbaşında eğitim yapılan işyerindeki stajyer sayıları incelendiğinde, işyerlerinin %47,5'inde (66 kişi) tek stajyer, %17,3'ünde (24 kişi) 2 stajyer, %13,7'sinde (19 kişi) 3 stajyer, %7,9'unda (11 kişi) 4 stajyer, %2,2'sinde (3 kişi) 5 stajyer ve %11,5'inde ise (16 kişi) 5'den daha fazla stajyerin olduğunu tespit edilmiştir. Öte yandan araştırmaya katılan öğrencilerin %72'si (100 kişi) bölümlerinin kendilerine sunduğu iş olanakları hakkında bilgi sahibi olduklarını, %28'i (39 kişi) ise bilgi sahibi olmadıklarını beyan etmişlerdir. Öğrencilerin %79,9'u (111 kişi) okumakta oldukları bölümü isteyerek seçtiklerini, %20,1'i (28 kişi) istemedikleri halde seçtiklerini ifade etmişlerdir. Öğrencilerin %57,6'sı (80 kişi) lisede muhasebe bölümü okuduklarını, %42,4'ü ise (59 kişi) lisede muhasebe bölümü okumadıklarını belirtmişlerdir.

Araştırma kapsamında öğrencilere işbaşı eğitime başlamadan önce muhasebe sektöründe çalışıp çalışmadıkları ile ilgili de bir soru yöneltilmiştir. Öğrencilerin %44,6'sının (62 kişi) işbaşında eğitim öncesinde muhasebe sektöründe çalışma tecrübesine sahip olmadıkları, %55,4'ünün ise (77 kişi) işbaşında eğitim öncesinde muhasebe sektöründe çalışma tecrübesine sahip oldukları görülmektedir. Öğrencilerin %2,9'u (4 kişi) işbaşında eğitim süresince işyeri değişikliği yaparken, %97,1'i (135 kişi) işyeri değişikliği yapmamıştır. Öğrencilerin %49,6'sı (69 kişi) işbaşında eğitim süresince mesleği yapma isteklerinin arttığını, %15,1'i (21 kişi) azaldığını, %35,3'ü (49 kişi) değişmediğini beyan etmişlerdir.

Öğrencilerin işbaşında eğitim sürecinde karşılaştıkları problemler incelendiğinde, %30,2'sinin (42 kişi) çok çalıştırılmak, %25,9'u (36 kişi) alanı dışında çalıştırılmak, %18'i (25 kişi) diğer çalışanlardan farklı tutulmak, %20,9'u (29 kişi) ücret ödenmemesi gibi problemlerle karşılaştıklarını bildirirken, %5'i (7 kişi) herhangi bir problemle karşılaşmadıklarını beyan etmişlerdir.

Araştırmaya katılan öğrencilerin işbaşında eğitim yerini seçmelerinde etkili olan faktörlere bakıldığında; öğrencilerin iş başı eğitim yerlerini %48,9'unun (68 kişi) kendi kişisel gayretiyle, %28,1'inin (39 kişi) tanıdık ve arkadaş yardımıyla, %3,6'sı (5 kişi) okul yönetimi ve hocalarının yardımıyla, %19,4'ü (27 kişi) aile yardımıyla buldukları görülmektedir.

Öğrencilerin işbaşında eğitim sürecinde yapmış oldukları işler incelendiğinde, %25,7'sinin (95 kişi) ticari belgelerin düzenlenmesi (senetler, beyannameler, bordrolar), %24,6'sının (91 kişi) muhasebe kayıtlarının tutulması, %14,9'unun (55 kişi) muhasebe ile ilgili bilanço, kar-zarar, gibi işlemlerin yapılması, %17,3'ünün (64 kişi) büro hizmetleri, %17,6'sının (65 kişi) büro dışı hizmetler (bankalar, vergi daireleri vb.) gibi işler yaptıkları görülmektedir<sup>2</sup>. Bu sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, öğrencilerin büyük bir kısmının iş başı eğitim çalışmaları süresince meslekleri ile ilgili işlerde çalıştıkları söylenebilir.

#### 4.2. Katılımcıların Muhasebe Eğitimine İlişkin Sorulara Verdikleri Yanıtlara İlişkin Bulgular

Tablo 2: Katılımcıların Muhasebe Eğitimine İlişkin Sorulara Verdikleri Yanıtların Aritmetik Ortalamaları

	N	Ortalama	Standart Sapma
Bu kurumlar bizleri gelecekle ilgili meslek tercihiinde olumlu yönde etkiliyor.	139	3,82	1,35268
İşbaşında eğitim sırasında öğretilen bilgi ve beceriler benim için faydalıdır.	139	3,81	1,21326
İşbaşında eğitim yaptığım kurumda kişisel becerilerimi sergileme olanağı buldum.	139	3,78	1,17191
İşbaşında eğitim sorumluluk alabilme açısından yararlıdır.	139	3,78	1,17808
Yaptığım staj bana yapmayı düşündüğüm iş ile ilgili çok bilgi ve beceri kattı.	139	3,74	1,22234
Stajım bittiğinde bu bürodan olumlu duygularla ayrılacağım.	139	3,72	1,31218
Öğrenciler işyerlerinde konularının dışında işlerde çalıştırılmamalıdır.	139	3,71	1,42058
İşbaşında eğitimin bu meslek üzerine gelecek kurmada rolü büyüktür.	139	3,70	1,19809

<sup>2</sup> Katılımcılar bu soruda birden fazla seçenek işaretlenebildiği için yanıtlayıcı sayısı örneklem sayısını aşmaktadır.

Tablo 2'nin devamı

İşyerinde kazandığım deneyim ile bu alanın gelecekte benim için uygun olduğunu düşünüyorum.	139	3,66	1,25910
İşbaşında eğitim yaptığım kurumdaki iş arkadaşlarım stajyer olduğum için farklı davranmıyorlar.	139	3,64	1,29664
Muhasebe eğitimi aldığım için hayattan karşılaştığım olayların neden ve sonuçlarını daha iyi anlayabiliyorum.	139	3,62	1,18733
İşbaşında eğitimde kazandığım mesleki beceri okulda kazandığıma göre çok fazladır.	139	3,61	1,27060
İşyerindeki personel benim mesleki becerilerimi kazanmamda yardımcı olmaktadır.	139	3,61	1,21292
İşbaşında eğitim gerçek iş hayatına hazırlaması açısından yararlıdır.	139	3,61	1,20022
Muhasebe alanının çalışma şartları benim için uygundur.	139	3,59	1,25525
Muhasebe mesleğine yönelebilmem için esnek çalışma saatleri ve tatil olması çok önemlidir.		3,58	1,26204
Muhasebe eğitimi aldığımında kendimi avantajlı görüyorum.	139	3,54	1,25815
Muhasebe eğitiminin gelecek için faydalı olacağını düşünüyorum.	139	3,53	1,28687
Muhasebe eğitimi almaktan memnunum ve muhasebe ile ilgili mesleklere yönelmek istiyorum.	139	3,48	1,30976
İşbaşında eğitim okulda öğrendiklerimizin uygulamaya geçirilmesi açısından yararlıdır.	139	3,41	1,72288
İşbaşında eğitim yaptığım kurumun koşulları iyi olduğu için orada kalmayı düşünüyorum.	139	3,39	1,39678
Meslek mensubu stajyerleri geçici eleman olarak görmektedir.	139	3,23	1,36511
İşbaşında eğitim süresi gelecekle ilgili yapacağım meslek tercihi için yeterlidir.	139	3,21	1,24390
İşbaşında eğitim süresinin bir eğitim-öğretim dönemi olması deneyim için yeterlidir.	139	3,10	1,27228
Meslek mensubu tarafından sıradan büro işleri yaptırılıyor.	139	3,03	1,29889
İşbaşında eğitimi bitirdikten sonra mezun olduğum takdirde farklı bir dalda çalışmak istiyorum.	139	2,94	1,35306
Okulda işyerine göre daha fazla mesleki beceri kazandım.	139	2,89	1,42592
Staj eğitimimde okulda almış olduğum teorik bilgileri uygulama imkânı bulamadım.	139	2,86	1,33624
İşbaşında eğitim okurken aldığımız ücretin aile bütçemize katkısı açısından yararlıdır.	139	2,84	1,36686
Yapmış olduğum staj mesleğe dair güzel duygularımı yok etti.	139	2,62	1,41561
Tek hedefim devlet memurluğudur.	139	2,56	1,31939
İşyerinde stajyerlerle fazla ilgilenilmiyor, gerekli bilgiler yeterince verilmiyor.	139	2,54	1,31999
Muhasebe alanında kariyer hedeflerine daha kolay ulaşılmaktadır.	139	2,53	1,03746
Muhasebe alanında kariyer yapmak kolaydır.	139	2,48	1,13167
Bu sektörde uzun yıllar çalışmam.	139	2,42	1,27960
Tatil günlerinde de çalışmak zorunda kalıyorum	139	2,30	1,36017
Yapmış olduğum staj, kendime olan güven duygumun kırılmasına sebep oldu.	139	2,29	1,28792
Muhasebe alanında kariyer yapmanın bana kazandıracığı bir şey yok.	139	2,19	1,44402
Muhasebe alanında kariyerde ilerleme açısından cinsiyete dayalı ayrımcılık yapılmaktadır.	139	2,17	1,18720
İşyerinde fazla önemsenmiyorum ve fikirlerime değer verilmiyor.	139	2,03	1,16352
İşyeri çalışanları ile sorunlar yaşıyorum.	139	2,02	1,27372
Cinsiyetim bu bölümü tercih etmemde önemli bir faktördür.	139	1,89	,96530

(1:Kesinlikle Katılmıyorum,2:Katılmıyorum,3:Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum,4:Katılıyorum, 5:Kesinlikle Katılıyorum)

Araştırmaya katılan öğrencilerin verdikleri yanıtların ortalamalarına bakıldığında en yüksek ortalamaya ( $\bar{x}=3,82$ ) “Bu kurumlar bizleri gelecekle ilgili meslek tercihinde olumlu yönde etkiliyor.”, ifadesinin yer aldığı görülürken yanıtlayıcılar bu ifadeye katıldıklarını beyan etmişlerdir. Bunun dışında yanıtlayıcıların “İşbaşında eğitim sırasında öğretilen bilgi ve beceriler benim için faydalıdır.” ( $\bar{x}=3,82$ ), “İşbaşında eğitim yaptığım kurumda kişisel becerilerimi sergileme olanağı buldum.” ( $\bar{x}=3,78$ ) ve “İşbaşında eğitim sorumluluk alabilme açısından yararlıdır.” ( $\bar{x}=3,78$ ) gibi yüksek ortalamaya sahip ifadeler de katıldıkları görülmektedir. En düşük ortalamanın ise ( $\bar{x}=1,89$ ) “Cinsiyetim bu bölümü tercih etmemde önemli bir faktördür” ifadesine ait olduğu görülürken yanıtlayıcılar bu ifadeye katılmadıklarını beyan etmişlerdir. Bunun dışında yanıtlayıcıların “İşyeri çalışanları ile sorunlar yaşıyorum.” ( $\bar{x}=2,02$ ), “İşyerinde

fazla önemsenmiyorum ve fikirlerime değer verilmiyor.” ( $\bar{x}=2,03$ ) gibi düşük ortalamalara sahip ifadelere de katılmadıkları görülmektedir. Araştırmaya katılan öğrencilerin verdikleri yanıtların standart sapmalarına bakıldığında en yüksek standart sapmaya ( $\sigma= 1,44402$ ) “Muhasebe alanında kariyer yapmamın bana kazandıracığı bir şey yok.” ifadesi sahipken, en düşük standart sapmaya ise ( $\sigma= ,96530$ ) “Cinsiyetim bu bölümü tercih etmemde önemli bir faktördür.” ifadesi sahiptir.

### 4.3. Hipotez Testlerine ilişkin Bulgular

Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezler ve hipotez testi sonuçları aşağıdaki gibidir:

**H1:** Katılımcıların cinsiyetleri ile muhasebe alanında kariyerde ilerleme açısından cinsiyete dayalı ayrımcılık yapılmaktadır ifadesi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H2:** Okulda alınan eğitim ile uygulama arasında bütünlük olup olmaması ile işbaşında eğitim okulda öğrendiklerimizin uygulamaya geçirilmesi açısından yararlıdır ifadesi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H3:** Katılımcıların işbaşında eğitimden aldıkları ücret ile işbaşında eğitim dolayısıyla okurken aldığımız ücret aile bütçemize katkısı açısından yararlıdır ifadesi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H4:** İşbaşında eğitim yapılan yerin mesleki gelişim için uygunluğu ile işbaşında eğitim sırasında öğretilen bilgi ve beceriler benim için faydalıdır ifadesi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H5:** Muhasebe alanının çalışma şartları benim için uygundur ifadesi ile katılımcıların işbaşında eğitim yaptıkları yer arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H6:** İşbaşında eğitim süresi gelecekle ilgili yapacağım meslek tercihi için yeterlidir ifadesi ile katılımcıların aldıkları eğitimden gelecek beklentileri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H7:** İşbaşında eğitim yaptığım kurumdaki iş arkadaşlarım stajyer olduğum için bana farklı davranmıyorlar ifadesi ile katılımcıların işbaşında eğitim gördüğü işletmedeki stajyer sayısı arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H8:** İşyerinde kazandığım deneyim ile bu alanın gelecekte benim için uygun olduğunu düşünüyorum ifadesi ile yanıtlayıcıların branşlarının gelecekte kendilerine hangi iş olanaklarını sağlayacağı konusunda bilgi sahibi olmaları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H9:** Yaptığım staj bana yapmayı düşündüğüm iş ile ilgili çok bilgi ve beceri kattı ifadesi ile katılımcıların işbaşında eğitim süresince mesleği yapma isteklerindeki değişim arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**H10:** İşbaşında eğitimi bitirdikten sonra mezun olduğum takdirde farklı bir dalda çalışmak istiyorum ifadesi ile katılımcıların branşla ilgili iş bulabileceğini düşünüp düşünmemeleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

**Tablo 3: H1 Hipotezi Bağımsız T Testi Sonuçları**

Cinsiyet	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H1	7,364	,008	Erkek	2,56	Erkek- Kadın
			Kadın	1,80	

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “Muhasebe alanında kariyerde ilerleme açısından cinsiyete dayalı ayrımcılık yapılmaktadır” ifadesi ile katılımcıların cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Erkek yanıtlayıcılar ( $\bar{x}= 2,56$ ) bu ifadeye kısmen katıldıklarını beyan ederken, kadın katılımcılar ( $\bar{x}=1,80$ ) bu ifadeye katılmadıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H1 hipotezi kabul edilmektedir.

**Tablo 4: H2 Hipotezi Anova Testi Sonuçları**

Okulda alınan eğitim ile uygulama bütünlüğü	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H2	11,124	,001	Hiç yok	2,38*	Hiç yok- Tamamen var
			Kısmen var	3,19	
			Tamamen var	4,36*	

\*Post Hoc (Tukey) Testine göre aralarında fark bulunan değişkenler

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “İşbaşında eğitim okulda öğrendiklerimizin uygulamaya geçirilmesi açısından yararlıdır” ifadesi ile eğitim ve uygulama arasında bütünlük olması arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Okulda alınan eğitimle uygulama arasında hiç bütünlük olmadığını beyan eden katılımcılar ( $\bar{x} = 2,38$ ) bu ifadeye katılmadıklarını beyan ederken, okulda alınan eğitimle uygulama arasında kısmen bütünlük olduğunu beyan eden katılımcılar ( $\bar{x} = 3,19$ ) bu ifadeye kısmen katıldıklarını, okulda alınan eğitimle uygulama arasında tamamen bütünlük olduğunu beyan eden yanıtlayıcılar ( $\bar{x} = 4,36$ ) bu ifadeye katıldıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H2 hipotezi kabul edilmektedir.

**Tablo 5: H3 Hipotezi Anova Testi Sonuçları**

İşbaşında Eğitimden Alınan Ücret	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H3	,713	,092	Asgari ücretin % 30'u kadar	2,72	YOK
			Asgari ücretin %30'undan fazla	2,86	
			Asgari ücretin %30'undan az	2,00	
			Ücret almıyorum	3,00	

$p > 0,05$  olduğundan dolayı “İşbaşında eğitim okurken aldığımız ücretin aile bütçemize katkısı açısından yararlıdır” ifadesi ile öğrencilerin işbaşında eğitimden aldıkları ücret arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Bu durumda H3 hipotezi reddedilmektedir.

**Tablo 6: H4 Hipotezi Anova Testi Sonuçları**

İşbaşında eğitim yerinin mesleki gelişime uygunluğu	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H4	3,843	,000	Hiç uygun değil	1,34*	Hiç uygun değil- Tamamen uygun
			Kısmen uygun	3,19	
			Tamamen uygun	4,18*	

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “İşbaşında eğitim sırasında öğretilen bilgi ve beceriler benim için faydalıdır” ifadesi ile işbaşında eğitim yapılan yerin mesleki gelişim için uygunluğu arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. İşbaşında eğitim yapılan yerin mesleki gelişim için hiç uygun olmadığını beyan eden yanıtlayıcılar ( $\bar{x} = 1,34$ ) bu ifadeye kesinlikle katılmadıklarını beyan ederken, tamamen uygun olduğunu beyan eden katılımcılar ( $\bar{x} = 4,18$ ) bu ifadeye katıldıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H4 hipotezi kabul edilmektedir.

**Tablo 7: H5 Hipotezi Anova Testi Sonuçları**

İşbaşında eğitim yapılan yer	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H5	1,363	,013	Muhasebe bürosu	2,46*	Muhasebe bürosu- Özel bir işletmenin muhasebe bölümü
			Kamu işletmelerinin muhasebe bölümü	3,41	
			Özel bir işletmenin muhasebe bölümü	3,85*	

\*Post Hoc (Tukey) Testine göre aralarında fark bulunan değişkenler

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “Muhasebe alanının çalışma şartları benim için uygundur” ifadesi ile katılımcıların işbaşında eğitim yaptıkları yer arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Muhasebe bürosunda işbaşında eğitim yapan öğrenciler ( $\bar{x} = 2,46$ ) bu ifadeye katılmadıklarını beyan ederken, özel bir işletmenin muhasebe bölümünde işbaşında eğitim yapan yanıtlayıcılar ( $\bar{x} = 3,85$ ) bu ifadeye katıldıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H5 hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 8: H6 Hipotezi Anova Testi Sonuçları

Alınan eğitimden gelecek beklentisi	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H6	,502	,004	Mesleğimle ilgili bir işte çalışabilirim	3,16*	Mesleğimle ilgili bir işte çalışabilirim - Bu alanda başarılı olacağımı sanmıyorum/ Herhangi bir işte çalışabilirim- Bu alanda başarılı olacağımı sanmıyorum
			Herhangi bir işte çalışabilirim	3,28*	
			Bu alanda başarılı olacağımı sanmıyorum	3,54*	

\*Post Hoc (Tukey) Testine göre aralarında fark bulunan değişkenler

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “İşbaşında eğitim süresi gelecekle ilgili yapacağım meslek tercihi için yeterlidir” ifadesi ile katılımcıların aldıkları eğitimden gelecek beklentileri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Mesleğimle ilgili bir işte çalışabilirim yanıtı veren öğrenciler ( $\bar{x} = 3,16$ ) ve herhangi bir işte çalışabilirim yanıtı verenler bu ifadeye kısmen katıldıklarını beyan ederken, bu alanda başarılı olabileceğimi sanmıyorum yanıtı veren öğrenciler ( $\bar{x} = 3,54$ ) bu ifadeye katıldıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H6 hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 9: H7 Hipotezi Anova Testi Sonuçları

İşbaşında eğitim yapılan işletmedeki stajyer sayısı	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H7	4,438	,001	1	4,06*	1 ile 5 /5 ile +5
			2	3,48	
			3	3,42	
			4	2,72	
			5	4,00*	
			+5	2,31*	

\*Post Hoc (Tukey) Testine göre aralarında fark bulunan değişkenler

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “İşbaşında eğitim yaptığım kurumdaki iş arkadaşlarım stajyer olduğum için bana farklı davranmıyorlar” ifadesi ile katılımcıların işbaşında eğitim yaptıkları işletmedeki stajyer sayısı arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. İşbaşında eğitim yapmakta olunan yerdeki tek stajyer kendileri olan öğrenciler ( $\bar{x} = 4,06$ ) ve 5 stajyer olduğunu beyan eden öğrenciler ( $\bar{x} = 4,00$ ) bu ifadeye katıldıklarını beyan ederken, 5’in üzerinde stajyer olan öğrenciler ( $\bar{x} = 2,31$ ) bu ifadeye katılmadıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H7 hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 10: H8 Hipotezi Anova Testi Sonuçları

Branşın gelecekte sağlayacağı iş olanakları hakkında bilgi sahibi olma	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H8	17,282	,000	Evet	4,01	Evet- Hayır
			Hayır	2,28	

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “İşyerinde kazandığım deneyim ile bu alanın gelecekte benim için uygun olduğunu düşünüyorum” ifadesi ile yanıtlayıcıların branşlarının gelecekte kendilerine hangi iş imkanlarını sağlayacağı hususunda bilgi sahibi olmaları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Branşının gelecekte sağlayacağı iş imkanları hususunda bilgi sahibi olan katılımcılar ( $\bar{x} = 4,01$ ) bu ifadeye katıldıklarını beyan ederken, bilgi sahibi olmayan yanıtlayıcılar ( $\bar{x} = 2,28$ ) bu ifadeye katılmadıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H8 hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 11: H9 Hipotezi Anova Testi Sonuçları

İşbaşında eğitim süresince mesleği yapma isteğindeki değişim	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
H9	11,245	,000	Arttı	4,20*	Arttı- Değişmedi / Arttı-Azaldı
			Değişmedi	3,22*	
			Azaldı	3,47*	

\*Post Hoc (Tukey) Testine göre aralarında fark bulunan değişkenler

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “Yaptığım staj bana yapmayı düşündüğüm iş ile ilgili çok bilgi ve beceri kattı” ifadesi ile katılımcıların işbaşında eğitim süresince mesleği yapma isteklerindeki değişim



arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. İşbaşında eğitim süresince mesleği yapma isteğinin artış gösterdiğini belirten öğrenciler ( $\bar{x}=4,20$ ) bu ifadeye katıldıklarını beyan ederken, azaldığını ( $\bar{x}=3,47$ ) ve değişmediğini ( $\bar{x}=3,22$ ) beyan eden öğrenciler bu ifadeye kısmen katıldıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H9 hipotezi kabul edilmektedir.

**Tablo 12: H10 Hipotezi Anova Testi Sonuçları**

Branşla ilgili iş bulabileceğini düşünme	F	Sig.	Ortalamalar		Farklılıklar
			Evet	Hayır	
H10	9,515	,002	3,03	2,50	Evet- Hayır

$p < 0,05$  olduğundan dolayı “İşbaşında eğitimi bitirdikten sonra mezun olduğum takdirde farklı bir dalda çalışmak istiyorum” ifadesi ile katılımcıların branşlarıyla ilgili iş bulabilecekleri hususundaki düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Gelecekte bölümleri ile ilgili iş bulabileceklerini düşünen öğrenciler ( $\bar{x}=3,02$ ) bu ifadeye kısmen katıldıklarını beyan ederken, gelecekte bölümleri ile ilgili iş bulamayacaklarını düşünen öğrenciler ( $\bar{x}=2,50$ ) bu ifadeye katılmadıklarını beyan etmişlerdir. Bu durumda H10 hipotezi kabul edilmektedir.

## SONUÇ

İşbaşında eğitim süreci öğrencilerin eğitim görmekte oldukları bölümle ilgili iş hayatına ilk adımları dolayısıyla piyasa ve iş hayatı ile ilk karşılaşmalarıdır. Muhasebe sektöründe işbaşında eğitim muhasebe öğrencilerinin muhasebe alanında deneyim kazanmaları ve iş hayatına adapte olmaları açısından büyük bir önem arz etmektedir. Ayrıca öğrencilerin işbaşında eğitim deneyimleri kariyer hedeflerini etkileyerek geleceğe yönelik kariyer planlaması yapmalarına yardımcı olmaktadır.

Gerçekleştirilen bu çalışmanın amacı Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu 2017-2018 eğitim-öğretim yılı 4. Sınıf Muhasebe ve Finansal Yönetim öğrencilerinin işbaşında eğitimden memnuniyet düzeylerinin kariyer hedeflerine etkilerinin tespit edilmesidir.

Yapılan çalışmada öğrencilerin;

- Aldıkları eğitimden memnun oldukları,
- İleride muhasebecilik mesleğini yapmayı düşündükleri,
- İşbaşında eğitim yapmakta oldukları iş yerinin mesleki olarak yetişmeleri için tamamen uygun olduğu,
- Okulda aldıkları eğitim ile uygulama arasında kısmen bütünlük olduğu,
- Okulun iş dünyasıyla yeterince işbirliği içerisinde olduğuna inanmadıkları,
- Gelecekte bölümleriyle ilgili iş bulabileceklerini düşündüklerini ve meslekleriyle ilgili herhangi bir işte çalışabilecekleri,
- Üniversitede aldıkları eğitimin kariyer planlarına uygun bir iş bulabilmek için yeterli olduğu,
- Büyük çoğunluğun işbaşında eğitim sürecini muhasebe bürosunda tamamladığı, bu iş yerini kendi kişisel gayretiyle bulduğunu ve işbaşında eğitimden herhangi bir ücret almadıkları,
- Lisese muhasebe bölümünde eğitim gördükleri, üniversitede aynı bölümü okumayı kendi istekleri ile seçtikleri ve bölümlerinin sağlayacağı iş olanakları hakkında bilgi sahibi oldukları,
- Çoğunun işbaşında eğitimden önce muhasebe sektöründe çalışma tecrübesinin bulunmadığı,
- Staj süresince mesleği icra etme isteklerinin arttığı,
- İşbaşında eğitim süresince ücret ödenmemesi ve ağır iş yükü gibi nedenlerle sıkıntı yaşadıkları sonuçlarına ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan öğrencilerin işbaşında eğitim yapmakta oldukları kurumların gelecekle ilgili meslek tercihlerini olumlu yönde etkilediklerini beyan etmeleri de yanıtlayıcıların işbaşında eğitim sürecinden genel anlamda memnun oldukları ve bu memnuniyetin geleceğe yönelik kariyer hedefleri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Yanıtlayıcılar cinsiyetlerinin bu bölümü tercih etmelerinde herhangi bir etkisi bulunmadığını, işbaşında eğitim sürecinde de cinsiyete ilişkin herhangi bir problemle karşılaşmadıklarını beyan etmişlerdir.

Araştırmaya katılan öğrencilerin bir kısmı işbaşında eğitim esnasında sıradan büro işlerini gerçekleştirdiklerini beyan etmişlerdir. Bu bağlamda işyerlerinin stajyer öğrencilerin mesleki gelişimlerine fayda sağlayacak alanlarda çalıştırılmaları ve iş yüklerinin hafifletilmesi gerekliliği ön plana çıkmaktadır.

Diğer taraftan öğrenciler, okulda aldıkları eğitimi uygulama ile pekiştirme olanağı sağlaması açısından işbaşında eğitim sürecini eğitim süreçlerinin önemli bir parçası olarak görmekte ve işbaşında eğitimin kendilerini gerçek iş hayatına hazırlaması bakımından oldukça yararlı olduğunu düşünmektedirler. Bu açıdan bakıldığında işbaşında eğitim sürecinin parçalara ayrılarak her eğitim-öğretim yılı sonrası yaz dönemlerine yayılması ile okulda edinilen bilgilerin uygulamayla pekiştirilmesi açısından daha faydalı olabileceği söylenebilir.

Bu çalışmanın bir diğer önemli sonucu ise, işbaşında eğitim sürecini tamamlayan öğrenciler okulda bilgisayarlı muhasebe derslerinde ETA ve LOGO muhasebe paket programlarına ilişkin eğitim aldıklarını, ancak işyerlerinde ZİRVE ve LUCA muhasebe paket programlarının kullanılmakta olduğunu beyan etmişlerdir. Bu noktada okulda verilen muhasebe eğitiminin gözden geçirilerek piyasanın ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde derslerin ve içeriklerinin revize edilerek güncellenmesi gerekliliği ön plana çıkmaktadır.

Öğrenciler okullarının iş dünyası ile yeterli düzeyde işbirliği içerisinde olmadığını, işbaşında eğitim yerleriyle yalnızca öğrencilerin devamsızlık durumları ile ilgili olarak iletişime geçildiğini, kendi istek ve şikâyetlerine ilişkin herhangi bir iletişime geçilmediğini beyan etmişlerdir. Bu noktada okul /bölüm yöneticileri öğrencilerle ve iş yerleri ile sürekli iletişim halinde olmalı, mümkünse öğrencileri alanları dışındaki bölümlerde ve işlerde çalıştıran işyerlerini belirlemeli ve söz konusu işyerlerine daha sonraki dönemlerde öğrenci göndermemelidir. Ayrıca taraflar (okul, öğrenci ve işyeri) arasında karşılıklı olarak kurulacak sürekli bir iletişim öğrencilerin alanları dışındaki işlerde ve ağır işlerde çalıştırılmaları, ücret ödenmemesi, geçici eleman olarak görülmeleri, işyerlerinde öğrencilerden kaynaklı yaşanan sıkıntılar vb. sorunların çözümüne de önemli katkılar sağlayacaktır.

Araştırmaya katılan öğrenciler, lisede muhasebe eğitimi almışlar, okumakta oldukları bölümü de kendi istekleriyle seçmişler ve aldıkları eğitim ile işbaşında eğitim sürecinden genel anlamda memnun olduklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca bu öğrencilerin büyük bir kısmı işbaşında eğitim görmekte oldukları işyerlerinden iş teklifi aldıklarını, mezun olduktan sonra da bu işyerlerinde çalışmaya başlayacaklarını belirtmişlerdir.

Sonuç olarak öğrencilerin işbaşında eğitimden memnuniyet düzeylerinin kariyer hedeflerine etkisi olduğu tespit edilmiştir. Öğrencilerin işletmelerde geçici olarak görülmekten hoşlanmamaları bu sonucu destekler niteliktedir. Öğrencilerin işbaşında eğitimle birlikte muhasebecilik mesleğini icra etme isteklerinin arttığı ve bu sektörde uzun yıllar çalışmaya devam edebileceklerini belirttikleri görülmektedir. Bu durum öğrencilerin işbaşında eğitim deneyimlerinin kariyer hedeflerini belirleme hususunda birincil etken olduğu görüşünü desteklemektedir.

Bu çalışmanın tek bir üniversite ve bölümde yapılmış olması nedeniyle ortaya çıkan sonuçların geneli temsil etmeyeceğini belirtmek gerekir. Bu husus ta çalışmanın sınırlılığını oluşturmaktadır. Ancak literatürde bu konuda yürütülen çalışmaların sayıca az olması nedeniyle bu çalışmanın daha sonra yapılacak akademik çalışmalar için yol gösterici olacağına inanılmaktadır. Ayrıca bundan sonra bu konuda çalışacak araştırmacıların, farklı üniversite ve bölümleri kapsayacak şekilde karşılaştırılmalı çalışmalara yönelmeleri, daha anlamlı sonuçların elde edilerek ilgili yazına önemli katkılar sağlayabilecektir.

## KAYNAKLAR

- ACAR, D. ve TUĞAY, O. (2007). Üniversite Sanayi İşbirliği Bağlamında Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin KOBİ'lerde İşbaşında eğitim Olanakları: Burdur'da Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi,12(1), 1-12.
- ÇALIK, T. ve EREŞ, F. (2006). Kariyer Yönetimi Tanımlar, Kavramlar, İlkeler, Ankara: Gazi Kitabevi.
- ÇETİN, Ş. (2005). Öğrenci İşbaşında Eğitimlerinde Yararlanılan Dersler Üzerine Ampirik Bir Değerlendirme: Mersin Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Örneği, Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 16(2), 153-169.
- ÇETİN, F., AŞKIN, A. ve KAYGIN, B. (2017), Üniversite Sanayi İşbirliği İşbaşı Eğitim Modeli Uygulama Örneği, Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 19 (2): 153-159
- DEMİR, B. (2015). Meslek Yüksekokullarında Verilen Muhasebe Eğitiminde Stajın Önemi, Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi, 4(3), 76-80.
- DEMİRDAĞ, Ş. ve ÇELİKKANAT, N. (2017). Ortaöğretim Düzeyindeki Turizm Öğrencilerinin Stajlarından Sağladığı İş Tatmini ve Kariyer Beklentilerine Muhtemel Etkileri, The Journal of Academic Social Science Studies, 62, 429-441.
- GÜRDOĞAN, A. ve ATABEY, S. (2015). Öğrencilerin Meslek Stajından Memnuniyet Düzeylerinin Kariyer Hedeflerine Etkisi, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 4(1), 91-113.
- HELHEL, Y. ve ÜNAL, G. (2009). Muhasebe Programı Öğrencilerinin Staj Çalışmalarının Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma, 1.Uluslararası 5.Ulusal Meslek Yüksekokulları Sempozyumu 27-29 Mayıs 2009, Selçuk Üniversitesi Kadınhanı Faik İçil Meslek Yüksekokulu, Konya.
- KAPLANOĞLU, E. (2014). Muhasebe Stajyerlerinin Meslek Mensuplarından ve Meslek Örgütlerinden Beklentileri: Manisa İli Araştırması, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 28(4), 265- 284.
- KREJCÍE, R.V. ve MORGAN, D. W. (1970). Determining Sample Size For Research Activities, Educational And Psychological Measurement, 30, 607-610.
- KUSLUVAN, S. ve KUSLUVAN, Z. (2000). Perceptions and Attitudes of Undergraduate Tourism Students Towards Working In The Tourism Industry in Turkey, Tourism Management, 251-269.
- LEİBOWITA, Z.B., FARREN, C., KAYE, B.L. (1986). Designing Career Development Systems, San Francisco: Jossey- Bass Publishers.
- ÖZSAYAR, B. (2008). Meslek Lisesi Öğrencilerinin Yaptıkları Stajların Mesleki Gelişimlerine Etkileri, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- TÜRKAY, O. ve YAĞCI, K. (2007). Turizm Eğitimi Alan Öğrencilerin Okulda ve Turizm Sektöründe "Öğrenme"lerinin Sektörden Ayrılma Eğilimlerine Etkisi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9(4), 219-346.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**A RESEARCH ON SOCIAL MEDIA ADDICTION AND DOPAMINE DRIVEN FEEDBACK**

**SOSYAL MEDYA BAĞIMLILIĞI VE DOPAMİN ODAKLI GERİBİLDİRİM ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

**Hüseyin Bilal MACİT**

Öğr.Gör., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Tefenni M.Y.O., hbmact@mehtetakif.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-5325-5416>

**Gamze MACİT**

Dr., Maliye Bakanlığı, gamze5684@hotmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-6003-8738>

**Orhan GÜNGÖR**

Öğr.Gör., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Tefenni M.Y.O., orhangungor@mehtetakif.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-5398-4571>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 16.03.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 21.06.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.435845**

**Öz**

Yirminci yüzyılın ortalarına dek, toplumlarda insan ilişkileri yüz yüze ilişkilerden oluşmuştur. İnsanlar hayatları boyunca sınırlı sayıda kişiyle sosyal ilişkiler kurmuş, üzüntü ve sevinçlerini yakın çevresindeki kişilerle paylaşmıştır. 20. yüzyıl ortalarında transistörün icadı ile başlayan teknolojik gelişmeler, teknolojik iletişim araçlarının taşınabilir hale gelmesinisağlamış ve toplumların iletişim şekillerindedede büyük değişikliklere sebep olmuştur. İnternetin evlere girmesi ile başlayan sanal sohbet kültürü, mobil cihazların yaygınlaşması ile medya paylaşımı boyutuna ulaşmıştır. Toplumun tüm bireyleri medyatik ve ünlü olma şansını yakalamış ve birçoğu bunun için çaba göstermeye başlamıştır. Ancak son yıllarda bu cazibeli medyanın bağımlılık yaptığına dair istatistikî ve tıbbi çalışmalar yapılmaya başlamıştır. Bireylerin beyin ve sinir sistemlerindeki kimyasal hareketler ve fizyolojik davranış değişiklikleri üzerine araştırmalar yapılmıştır. Bu çalışmada, dünyada internet ve sosyal medya kullanımının 2018 yılı istatistik bilgileri sunulmuştur. Ayrıca bağımlılık kavramı, bağımlı davranışı ve semptomları incelenmiştir. Alkol, sigara ve haplar gibi biyolojik ve psikolojik bağımlılığa neden olan maddelerin bireylerin davranışlarında yol açtığı değişiklikler ve beyinde salgılanan dopamin gibi kimyasalların işleyişi hakkında araştırma yapılmıştır. Mani, depresyon ve bipolar bozukluk semptomları incelenmiş, uzun süre sosyal medya kullanan bireyler ile bağımlı ve hasta davranışları arasındaki benzerlikler incelenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Medya, Bağımlılık, Dopamin Döngüsü

**Abstract**

Human relationships in societies consisted of face-to-face relationships until the middle of the 20<sup>th</sup> century. Throughout their lives, people have established social relationships with a limited number of people, sharing their sadness and happiness with them. The great technological developments began with the invention of the transistor in the mid-20<sup>th</sup> century allowed development of portable communication tools and caused great changes in the way of communication of the societies. The virtual chat culture, which started with the introduction of the Internet into the houses, has reached the dimension of media sharing with the spread of mobile devices. Everyone in society has got the chance to become mediatic and famous, and many of them have started to make an effort for it. However, statistical and medical researches have made in recent years that this attractive media is addictive. Research has been conducted on changes in chemical movements and physiological behavior of individuals' brain and nervous system. In this study, statistical information of the year 2018 on the use of internet and social media in the world are presented. In addition, the concept of addiction, addicted behavior and symptoms were examined. Research made about substances which cause biological and psychological addiction like alcohol, cigarettes and pills and chemicals which affect on behaviour of individuals such as dopamine. Symptoms of mania, depression and bipolar disorder were examined, and similarities between behaviors of individuals using social media for a long time and individuals who are addicted and sick were examined.

**Keywords:** Social Media, Addiction, Dopamine Loop

## EXTENDED SUMMARY

### Background:

In this study, terms of addiction, Internet addiction and social media addiction terms are discussed and social media usage ratios with Turkey and some other countries are compared. Also, similarities between drug and social media addicted brain actions are analysed and manic and depressive symptoms compared with social media addicted behaviours.

### Research Questions:

Comparison of social media usage between Turkey and some other countries.

Relationship between creation of mediatic behaviour and social media.

Social and mental problems rising with overmuch use of social media channels.

Definition and measure of social media addiction.

Dopamine loop relations with drug and Internet addicted people.

Comparison of manic and depressive behaviours with social media addicts

### Methodology:

This study takes reference of statistical data of 2018 Global Digital Suite reports from We Are Social and Hootsuite. This data reveals that there are more than 4 billion people around the world using the Internet. Statistics of most visited websites and average time spent on them in 2017 also collected from We Are Social database. Social media usage habits of people are interpreted within these data. Addiction term, symptoms and addicted behaviour are explained within the DSM (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders) which is published by the American Psychiatric Association (APA). Dopamine, which is a stimulant chemical produced by human brain is explained. Dopamine loop and social-validation feedback loop are compared and related. Manic and depressive symptoms are investigated and symptoms of them are compared with those who are addicts of drugs or Internet.

### Results and Conclusions:

Social media is a mobile based form of human communication where sharing and discussion is essential without time and space limitation. This environment, which develops a unique cultural world, has become the driving force of the emergence of new social and individual forms of relations, new identities and the emergence of a new global cultural environment. According to the statistical data of January 2018 from We Are Social, 67% of total population in Turkey is connected to the Internet. Turkey ranks 28th in the world with this rate. 42% of the world population is accessing social media. Turkey is the 9th most populous country on Facebook with fiftyone million users and 5th country in the World ranked by number of users with thirtythree million users on Instagram with a ratio of 50,4% female users.

The term "Internet addiction" was first time used and debated in 1996 and indicators for internet addiction were developed in line with criteria of alcohol addiction diagnosis in DSM-IV which is the 4th edition of DSM. The most common cognitive assumptions in the process of new cognitive structuring are; "I am only good on the internet, I am not worthy when I am not on the Internet, but I am an important individual on the internet, I fail when I am not on the Internet, Nobody likes me when I am not on the Internet, Internet is my only friend, People are treating me badly except the internet environment". The results of neurological and psychiatric tests on social media users show that similar biological and psychological symptoms of alcohol, cigarette and drug addicts are seen in active social media users. Also symptoms such as depression, death and suicidal thoughts, low self-esteem, loneliness and social isolation, and depression scale scores are higher in Internet addicts. The intensive use of social media is damaging to the social functioning of the individual and society in some areas. This addiction type is related with Dopamine which is a neuro-chemical created in various parts of the brain and is critical for all kinds of brain functions including thinking, carrying, sleeping, mood, attention, motivation, seeking and rewarding. The dopamine is most responsible for pleasure feeling. Social media dopamine loop is explained which is a similar version of drug addicted dopamine loop.

## INTRODUCTION

Forms of social relations established in traditional societies are face-to-face relationships, religious rituals, ceremonies, sounds and symbols. Events such as birth, puberty, marriage and death are turning points in individual life as well as they define the socio-economic roles of individuals in society. The 21st century is a century separating itself from previous periods with many features. In today's world which is also known as information age, computer and internet have penetrated all areas of our life (Ekşi, 2012: 1683). The internet, which is the fastest growing and widespread medium of our age, symbolizes a new checkpoint in terms of human history, because most of the accumulation of knowledge and culture of human history is produced only in the last 30 years (Nakilcioğlu, 2007: 1). According to the statistical data of January 2018 from "Hootsuite" and "We Are Social", 42% of the world population is accessing social media. In Turkey, this ratio is well above the world average with 63%. Social media creates a world beyond the limitations of the physical world and differentiates in perceptions such as time, speed and space. The virtual world is so fast and transient that the real world can not reach. As a result of this, everything is instant and have to be regenerated (Alanka and Cezik, 2016: 550). Most of the social media channels are nourishing own self and are offering the chance to create fake personalities that people want to be. There is potential to affect human life in a negative way and create addiction with inappropriate use of Internet. This study compares behaviour of individuals with psychological disorders or substance addicted with social media users for a long time.

### 1. COMMUNICATION

The individual of a traditional society has easily faced the limited number of needs by establishing face-to-face relationships in a small social environment. Modern society individual has been able to reach a very large neighborhood by using the communication technologies they produce and by constantly improving them. In the 18th century, especially with the spread of the newspapers and in the following period, inventions such as telegraph, telephone, radio and television and 20th Century societies has taken on a completely different appearance in terms of communication. Communication tools has been causing the societies to get closer to each other today which are the occurrences of globalization (Nakilcioğlu, 2007: 2).

Considering the duplex communication of the internet which is becoming a communication and sharing network that develops rapidly and reaches more people day by day, it is possible to take the beginning of the it until the invention of telegraph in the first half of the 19th century. Afterwards, this type of communication has characterized itself best way with telephone technology and finally it has become a worldwide network by connecting a large number of computers (Esen, 2010: 1). Thus, information consumed in a narrow environment in traditional processes has become accessible to people we have never known. The revolution on the Internet has been the development of the technology of Web 2.0 and the concept of "Manage your Internet". The first practical examples of this concept are Wikipedia, Youtube, MSN, ICQ, chat and friendship websites, etc. where users are able to interact directly with other users ([https://en.wikipedia.org/wiki/Web\\_2.0](https://en.wikipedia.org/wiki/Web_2.0)). Thus, the barriers in front of the group action have disappeared and new ways of coming together and doing something have been found (Shirky, 2010: 24). Social sharing networks, which emerged with Web 2.0 and are one of the last points of information flow on a global scale, have once again broken down the notions of time and space and reinterpreted individual and social life. For this reason, the most meaningful community definition that corresponds to the identification and understanding of this new process that takes place within a global network cycle is the 'Network Society' (Toprak et al., 2009: 29). However, the information technologies designed for facilitating life in the beginning have begun to bring negativity and problems besides their benefits in this process (Ekşi, 2012: 1683).

### 1.1 Side Effects

Such easy communication in electronic environment; has at first started changing information flow, status relations and organizational hierarchies (Kiesler et al., 1984: 1124). Facts are making it even more attractive to be a part of this networking community such as establishing social connections via the Internet which are not easy to establish in today's urban life, making risk free contacts with strangers easily, expressing thoughts and feelings fearlessly, exaggerating the sides they want to show and spying other people without realizing in sharing environments on the internet (Ekinci, 2002: 251). People have begun to think that they can gain all the rewards that are deprived in this world and that they can present them any way they want in the virtual society which is produced in the virtual reality world. The virtual space in which there are no objectivities and encounters began to be perceived as a different world in which individuals can more easily surf in their desires and dreams (Nakilcioğlu, 2007: 3). Besides, the individuals who have problems with the community in real life are oriented towards the people who form the virtual community as an alternative place to escape real life (Pelzer, 2012: 5). The individual in the virtual environment feels more free and can do whatever he or she wants, without thinking or caring about being watched (Nakilcioğlu, 2007: 2). They use a virtual mask to hide their self unconsciously (Yıldız, 2012: 530). And so there is no more importance of privacy for individuals. Because, the individuals have almost turned into new surveillance players with their own desires. For the individual, the pleasure of surveillance as a means of entertainment has become more important than the confidentiality that has been lost, and the individual voluntarily participates in this surveillance game to reach the pleasure (Kesim Güven, 2011: 186).

### 1.2 Social Network and Social Media Terms

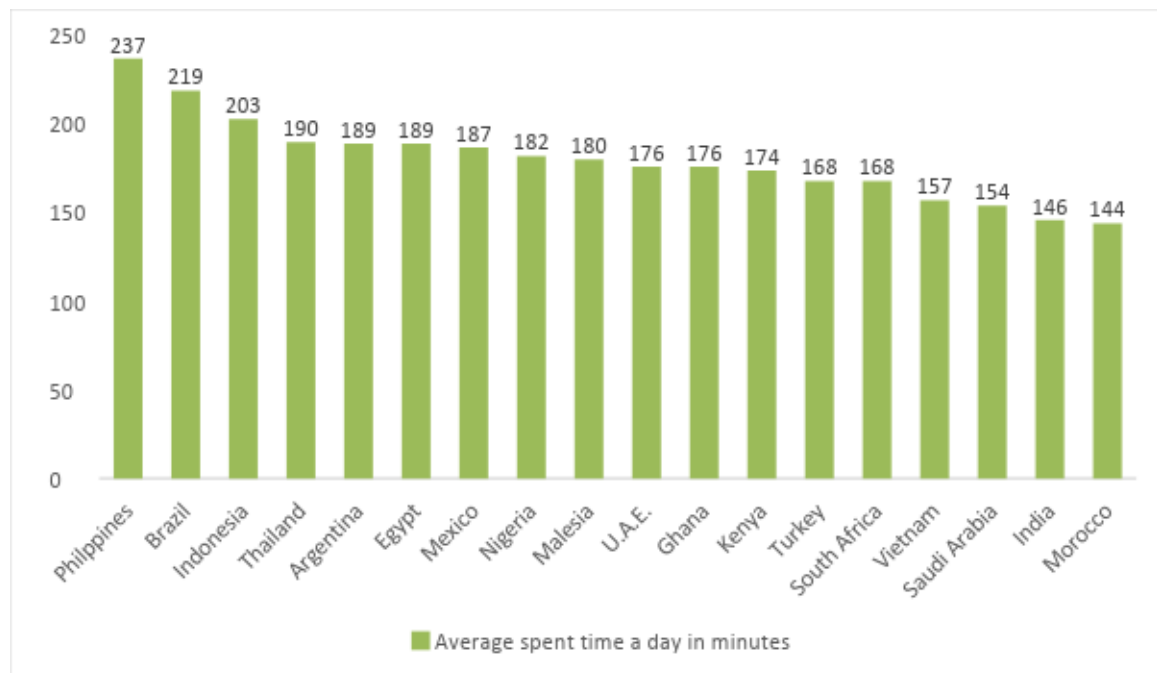
Social media is a mobile based form of human communication where sharing discussion is essential without time and space limitation. Today, the environment in which the individual communicates with different users from every culture, observes other people and observes by other people is defined as "social network" (Vural and Bat, 2010: 3355). Social network tools are tools which are powered with mobile or computer based devices such as blogs, microblogs, online chat, RSS feeds, social networks, social networking sites, forums, podcasts, video sharing sites, etc. (Koç and Karabatak, 2011: 157). Along with the social networking tools that give time and space flexibility, the space has been liberated from natural restrictions of the human body, the distinction between far and near has gone away due to the connection of the computer terminals and the video monitors. This new environment, which develops a unique cultural world, has become the driving force of the emergence of new social and individual forms of relations, new identities and the emergence of a new global cultural environment (Aydoğan, 2010: 4). Many people now begin to acquire the satisfaction provided by interpersonal relationships from the Internet that they could not find it in their real lives (Peris et al., 2002: 43). However, the people in the cyber space seem to be the messages on the screen, not the humans anymore. There is no definite knowledge as who the people really are on the internet, their gender or where they really live. Cyber space is a new place where nobody has a physical image, so that the individual who enters it leaves whole real world behind himself or herself. In a deeper psychological plane, users view their computers as an extension of their own mind and personality, thus thoughts, attitudes and pleasures can be transferred to the virtual space with this extension. Internet encourages the individual to brighten his online personality or mask for an imaginary audience. The individual thinks that there is no positive or negative result of the action made on the internet, so he or she feels even more free about developing new self. As the operant rushing principle says, the individual wants to repeat the rewarded behavior. Timing is important for any prize's effectiveness and if the prize is delayed, it loses a significant portion of its power. When a user sends a text to the Internet, it may or may not receive a response within a few seconds. A short time response is a prize for the individual and he or she achieved to take attention of the virtual world in a way that the individual could not do it in real life (Denizci, 2009: 50).

### 1.3 Mediatic behaviour

Many individuals tend to resemble a role model. For example, in order to resemble the character in a television series, he or she unintentionally wears clothes similar to those she wore and uses his or her lines in daily life. This is basic type of media behavior. The person on social media faces more than one role model. A global culture of peeking is emerged and every member of this network became a part of this peeking culture by increasing the number of individuals involved in this network. Internet, in a sense makes possibility of publicizing lives of individuals and becomes people unconcerned about who watched the videos and photos they shared with the claim of being more watched (Niedzviecki, 2010: 11). Most important thing for the individual is now being more followed. In traditional media tools, the individual follows only what is presented to him. But in social networks, the individual can now become the leading part, source or commentator of news (Babacan et al., 2011: 72). This makes the individual feel himself as part of the media. This new media, which the individual regards as the subject itself, without being informed unilaterally, is called "Social Media". Social media creates a mediatic world that revolves around individual with the concept of "self" in the center. Social media usually contains digital objects that directly address the user's interests unlike the conventional media (Perloff, 2014: 367).

### 1.4 World Usage Statistics of Media Channels

According to the statistical data of January 2018 from "Hootsuite" and "We Are Social", 42% of the world population is accessing social media. Figure 1 shows the first 18 countries of the world according to time spent on social media. It is striking that none of these countries are not the developed countries of the world and some are the poor and unstable countries of the world.



**Figure 1.** First 18 countries of the world ranked to time spent on social media  
(<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>)

Turkey is the 9th most populous country on Facebook with fiftyone million users as it is shown in Figure 2. Also Turkish is the 11th most spoken language on Facebook. Also Turkey is 5th country in the World ranked by number of users with thirtythree million users on Instagram with a ratio of 50,4% female users. Turkey is in the 2nd place World ranking with user/population ratio in Instagram. Figure 3 shows the user/population ratio in Instagram usage of some developed countries.



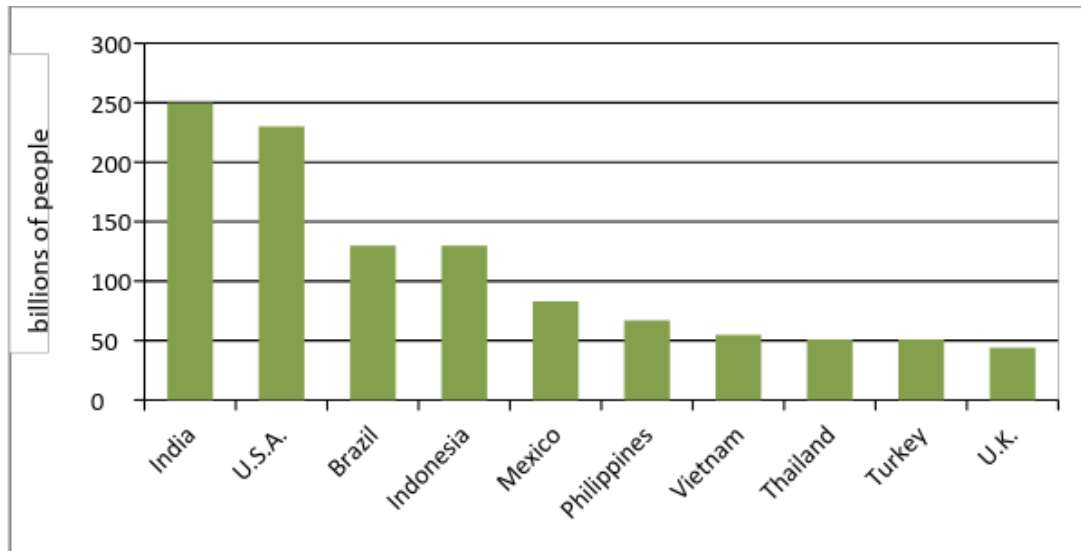


Figure 2. Number of Facebook users in the world sorted by countries  
(<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>)

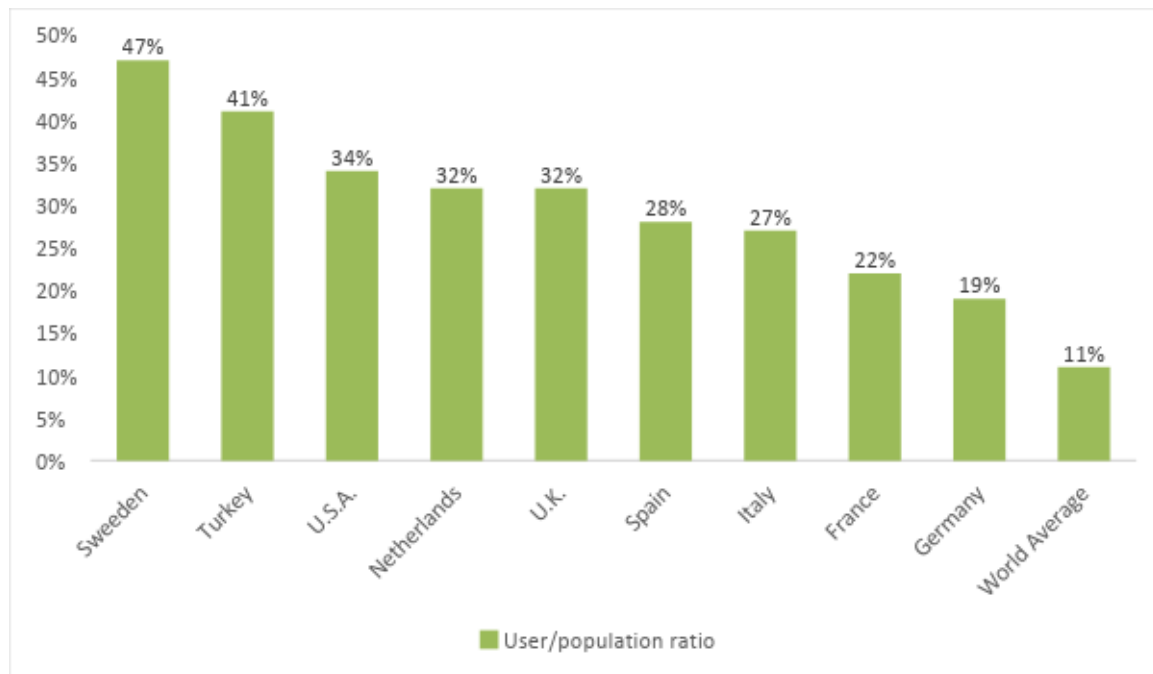
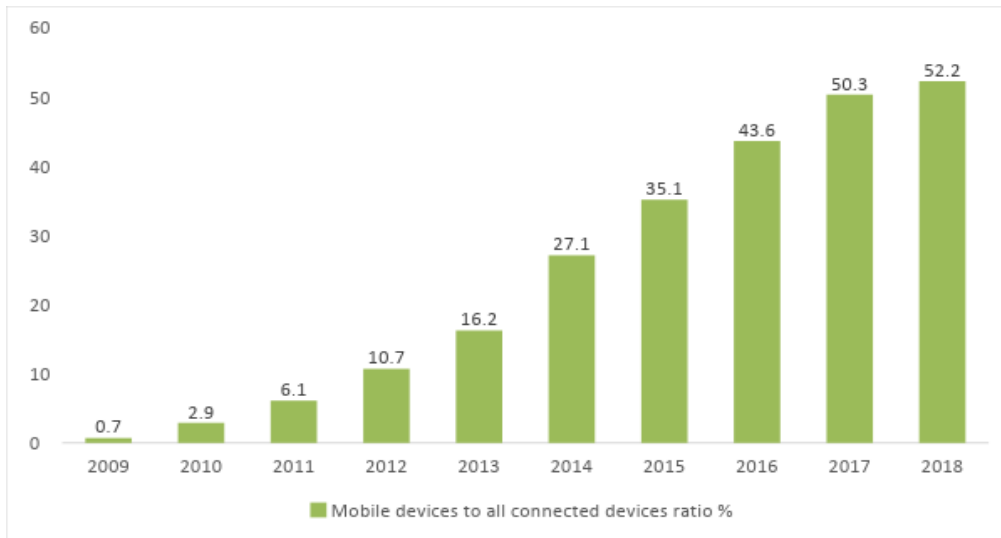


Figure 3. Instagram number of users/population ratio of some countries  
(<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>)

Attractive features such as ease of access, no need to continuous power supply, the availability of a large number of applications, the ability to shoot and share videos instantly have made mobile devices more attractive than desktop and laptop computers. As seen in Figure 4, the use of computers in the world is leaving its place to mobile devices every passing day.



**Figure 4.** Percentage of mobile devices in total online devices by years (<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>)

Current statistics can be derived based on mobile applications as a result of widespread use of mobile devices. As it is seen in Table 1, social media tools have a clear advantage in using mobile applications.

**Table 1.** Mobile application statistics on January 2018 (<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>)

#	Ranking on monthly active users		Ranking on number of downloads	
	Application	Developer	Application	Developer
1	Facebook	Facebook	Facebook Messenger	Facebook
2	Whatsapp	Facebook	Facebook	Facebook
3	Wechat	Tencent	Whatsapp	Facebook
4	Facebook Messenger	Facebook	Instagram	Facebook
5	QQ	Tencent	Snapchat	Snap
6	Instagram	Facebook	UC Browser	Alibaba Group
7	Taobao	Alibaba Group	Shareit	Shareit
8	Alipay	ANT Financial	Uber	Uber Technologies
9	Wifi Master Key	Shanghai L.N.	Youtube	Google
10	Tencent Video	Tencent	IMO	IMO.IM

53% of seven and a half billion population of the world's can access the internet directly, and 49% can access the internet independently from the place through mobile devices. In Turkey, 67% of total population is connected to the internet. Turkey ranks 28th in the world with this rate. Turkey, has a 31,2Mbps average mobile connection speed which is the 14th fastest mobile connection over the World with an average of 21,3 Mbps on January 2018. Also Turkey is 14th country ranking by time spent online daily with seven hours 9 minutes.

**Table 2.** Most visited websites in January 2018 (<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>)

#	SimilarWeb ranking, based on total traffic of website			Alexa ranking, based on average daily visitors and page views		
	Website	Category	Average time (m:s)	Website	Category	Average time (m:s)
1	Google.com	Search	07:07	Google.com	Search	07:35
2	Facebook.com	Social	13:41	Youtube.com	Video	08:18
3	Youtube.com	Video	19:56	Facebook.com	Social	10:20
4	Baidu.com	Search	08:49	Baidu.com	Search	07:32
5	Xvideos.com	Porn	13:01	Wikipedia.org	Reference	04:16
6	Yidianzixun.com	Search	15:12	Reddit.com	Social	15:47
7	Google.co.in	Search	07:47	Yahoo.com	News	04:03
8	Sogou.com	Search	06:23	Google.co.in	Search	07:05
9	Xnxx.com	Porn	13:16	QQ.com	News	04:34
10	Yahoo.com	News	06:14	Amazon.com	Shopping	08:29

Many people are spending time online on these web platforms on a daily basis. Table 2 shows a statistics created by SimilarWeb and Alexa companies about the most visited web sites in the world in 2017.

## 2. ADDICTION AND RISKS

Users can share a lot of information on personal blogs, from make-up to recipes as they can produce information as a dictionary author. However, social media usage has started to bring some risks. The biggest risk is defined as online molestation especially for young people. More than twenty percent of the adolescents are unconsciously sharing half-naked photographs and have fallen into pedophilia. The young people who try to keep up with the pace of the online World have begun to cause various depressive symptoms trying to create a virtual personality in the foreground in this World and spending more time on social media. All social media users whether old or young are sharing inappropriate messages and content without thinking possible adverse effects in the future. The rapid movement of the virtual world causes forgetting what is shared even a few days ago. However, every share is a collective digital footprint left behind by the user. As a result, demographic-based ads are brought against the user by softwares that analyze the interests of the person (O'Keeffe and Pearson, 2018: 802).

### 2.1 Narcissistic Tendency

The individual in the social media tries to be at the forefront with hiding mistakes made in real life, covering up physical defects of body using some softwares. Whether willingly or not, he leaves his own self and begins to become more and more like the character he wants to be. In this direction, it can be said that social media has a tendency to feed ontologically narcissistic. Narcissism, which we can also associate with the concept of arrogance, points to the problematic situation of mythological character, lover of self, falling in love with his own image. Narcissism culture is spreading in media and popular culture and consumption culture forced by media. Culture spreading through mass media shines beauty, currency and fame, and constructs these values as objects of worship (Alanka and Cezik, 2016: 550). Social media has now become a significant factor in the body image of young men and women (Perloff, 2014: 363). Individual's efforts to create a virtual self events like increasing number of followers, fame, self-esteem and showing body are idolized in social media. The individual becomes lonely as ending collective membership of traditional society. Individual who becomes isolated from society, considers digital friendships as a treatment of loneliness and strangeness. Individual becomes selfish as a foreigner in the traditional society type. Everyone around the narcissist is only there to approve his beauty. Narcissists believe that, they are much better than others in terms of status, intelligence, creativity and beauty, and see themselves as special, prior and unique although they are not so. Continuous search for fame and desire to be famous are typical characteristics of the narcissist. People with a large number of followers are named as social media celebrities and phenomena. Therefore, the number of followers or friends is very important in the new media (Alanka and Cezik, 2016: 562).

### 2.2 Social and Mental Problems

The individual unawarely becomes lonely while trying to be different. According to some research, the individual who has become isolated begins to struggle with some psychological problems (Durualp and Çiçekçiöğlü, 2013: 38). Today, users have problems in their functionalities in business, social and private areas due to the uncontrolled and over time internet use. Some complaints begun to develop because of the excessive use of internet such as mental occupation, recurrent thoughts on limiting and controlling internet use, make effort against access request, spend more time on internet each day, search and hijacking behavior when not available. Initially, a deep complex situation occurred because of the uncertain limitations of normal use, the exaggeration of the subject in the media, and the researches made with non-standardized measures (Şenormancı et al., 2010: 262). Researches show that; some emotional and behavioral disorders such as loneliness, social isolation, aggression, some general health problems and increase in depression symptoms have been occurring depending on the increase in internet usage (Kubey

et al., 2001: 368). Beside, Internet can lead to some consequences such as weakening of social relations and decrease in close friendship relations. On the other hand, obesity, sleep disturbances and epileptic seizures are accepted as physiological problems due to intensive internet use (Young, 2004: 406-408). It is stated that people who use the Internet intensively have less interaction with their family and friends, and they spend less time with them. Individuals who are barred from social relations frequently apply to the Internet to recreate and maintain personal relationships and prefer Internet instead of face-to-face communication (Inderbitzen et al., 1997: 339). In this context, there is potential to affect human life in a negative way and create addiction with inappropriate use of Internet. Surveys reveal that internet users are showing behaviours similar to people addicted to drugs, alcohol or gambling (Esen, 2010: 3).

### 2.3 Addiction

Addiction takes many different forms. Pragmatic addictive substances are drugs like cocaine, heroin, morphine. People also become addicted to alcohol, nicotine, caffeine which are legal drugs. In addition, forms of behaviours such as gambling, sex, food, shopping, Internet and gaming are count as popular culture addiction behaviours. (Sinnott-Armstrong and Pickard, 2013: 851) The use of term “Internet addiction” at first time is in 1996 by Goldberg. Internet addiction, also called pathological internet use, excessive internet use, compulsive internet use, problematic internet usage, can be defined as going to excessive nervous and aggressive state when deprived of using internet (Arsoy, 2009: 56). It has been found that individuals who have inappropriate relationships with other people are more risky in terms of internet addiction (Kalaitzaki and Birtchnell, 2014: 733). For the diagnosis of addiction which is a psychiatric syndrome, it is sufficient that only three of the following criteria are seen together;

- Tolerance development in the used substance
- The manifestation of withdrawal symptoms when the substance is cut or reduced
- Efforts to control or abandon the use of drugs
- Spend a lot of time to provide, use or leave the substance
- Adverse effects in social, occupational and personal activities because use of substance
- Taking the substance in a long time and higher quantities
- Continue use of substance despite the emergence or increase of physical or mental problems

Physical addiction is a physiological demand for the presence of the substance depending on the development of adaptation to the substance used. The psychological addiction is need to a substance to satisfy or solve the feeling of dependency according to the emotional nature of the person (<https://www.yesilay.org.tr/tr/bagimlilik/bagimlilik-nedir>). Table 3 shows five measures of addicted behaviour.

**Table 3.** Addicted behaviour measures (Griffiths, 1999: 248; Balcı and Gülnar, 2009: 8)

Criteria	Behaviour	Example
Draw attention	Substance has become the most important thing in individual's life and mind. It dominates emotions and behaviours.	Individual dreams to connect when he is not connected to social media.
Emotional change	Experience when reached substance	Individual has emotional activity when connected to social media.
Tolerance	Constantly increasing time spent for substance	The time spent on social media today is greater than before
Deprivation	Unpleasant sensations that occur when the action is not continued or suddenly stopped	When access to social media is obstructed, emotions develop such as nervousness, restlessness, trembling etc.
Recurrence	The tendency of substance to recur with previous patterns	Feeling like never been away after reconnecting social media after a long break

In this century, Internet is taking place of children's friends and the concept of "electronic friend" is emerging. Electronic friends preferred instead of real friends is bringing out children with weak social relationships (Selnow, 1984: 150). Some individuals may limit the use of the internet to the amount they need though, some have seen problems with their use in their work and social life, which they can not tolerate. It has been suggested that overuse of technology during adolescence may be associated with the risk of smoking and alcohol use, especially for children with alcohol-addicted parents (Şenormancı et al., 2010: 263). It is recognized as "peer pressure" that individuals in the same age group insist and encourage an action. The relationship between peer pressure and drug, alcohol and cigarette addiction was also found to be in line with internet addiction. (Esen and Gündoğdu, 2010: 30).

The DSM (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders), published by the American Psychiatric Association (APA), is an abbreviation of the diagnostic and statistical manual of mental disorders and includes descriptions, symptoms and other criteria for the diagnosis of mental disorders. The term "Internet addiction" was first time used and debated in 1996 and indicators for internet addiction were developed in line with criteria of alcohol addiction diagnosis in DSM-IV which is the 4th edition of DSM (Souza and Barbara, 1998: 2). The first measurement tool used to evaluate Internet addiction is the "Internet Addiction Test", which was developed by Young (Internet Addiction Test-IAT). The behavioral pattern that causes problems for individuals has begun to be defined as "pathological" or "problematic" with the reason that it is harmful or shows a significant deviation from normal (Griffiths, 2005: 194). While describing the behavior of Internet use at a problem level, different researchers used different expressions based on different causalities. These are "internet addiction", "pathological internet use", "problematic internet use", "excessive internet use", "compulsive internet use" and even "internetomani". As in all psychiatric disorders, the etiology of internet addiction is multifactorial. "Why not all internet users are going addicted?" is still an unanswered question. Several etiological models have been proposed to explain the disorder. The key event in the experience of the Internet and related technologies is the positive experience individual got. In other words, insist of maintaining occurs if the result is positive when a new feature of the internet is tested. The individual is conditioned to perform the activity more often in order to obtain a similar satisfaction with his first experience. This operant conditioning lasts until new technologies are found to obtain similar physiological response. Online individuals are also away from the problems that must be faced in real life. The most common cognitive assumptions in the process of new cognitive structuring are;

- I am only good on the internet
- I am not worthy when I am not on the Internet, but I am an important individual on the internet
- I fail when I am not on the Internet
- Nobody likes me when I am not on the Internet
- Internet is my only friend
- People are treating me badly except the internet environment

This new cognitive structure results with the use of pathological internet. Alone and depressed individuals have negative thoughts about their social qualification. Negative or harmful information can be easily hidden as a result of flexibility provided computer-mediated communication rather than face-to-face communication.

### 2.3 Dopamine Driven Feedback

According to the hypothesis of incompleteness, individuals who do not provide enough satisfaction with natural awards (water, food, sexuality) are directed towards the items and behaviors that stimulate the

reward mechanism(Bozkurt et al., 2016: 240). The most important chemical that drives the prize mechanism is dopamine.

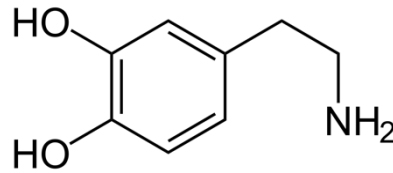


Figure 5. Chemical structure of dopamine

The dopamine is chemically expressed as  $C_2H_{11}NO_2$  as in figure 5. It is a neuro-chemical created in various parts of the brain and is critical for all kinds of brain functions including thinking, carrying, sleeping, mood, attention, motivation, seeking and rewarding. The dopamine is responsible for pleasure feeling. When a person eats, drinks or performs a pleasurable action, dopamine is stimulated in his brain to repeat the action. For example an individual who ever played slots, he'll be experienced the intense anticipation while those wheels are turning. The moments between the lever pull and the outcome provide time for his dopamine neurons to increase their activity, creating a rewarding feeling just by playing the game. Unexpected rewards increase the activity of dopamine neurons, acting as positive feedback signals for the brain regions associated with the preceding behavior. As learning takes place, the timing of activity will shift until it occurs upon the cue alone, with the expected reward having no additional effect. And should the expected reward not be received, dopamine activity drops, sending a negative feedback signal to the relevant parts of the brain, weakening the positive association (Haynes, 2018).

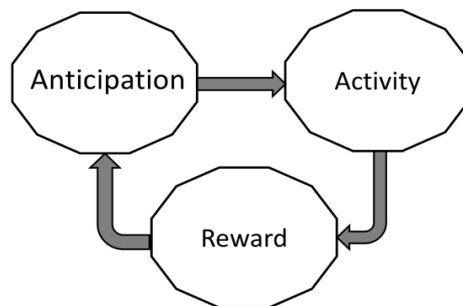


Figure 6. Dopamin loop

Robert Sapolsky has told about the idea of "magical maybe". According to this idea; the individual may or may not find a notification when looking on the phone. There is a large increase in dopamine levels when the indication is seen. The dopamine disappears quickly after the mental sensation is experienced. Then the brain starts searching for dopamine again, the individual repeatedly feels request of looking at the phone screen. This is the cycle of dopamine loop as shown in Figure 6 and 7 (Kotler, 2017).

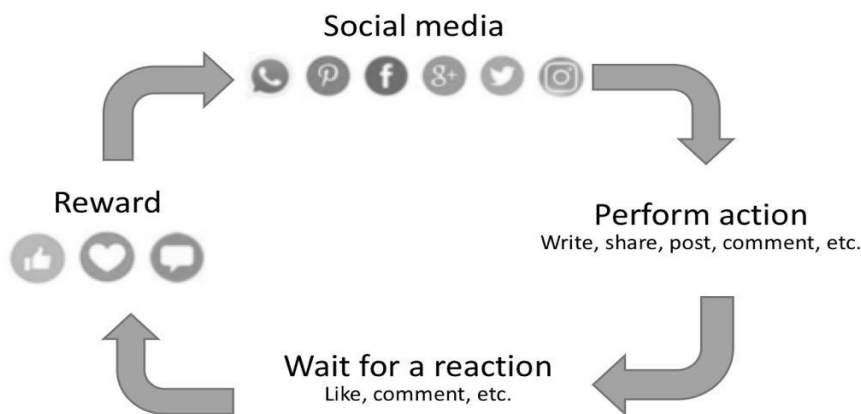


Figure 7. Social media dopamin loop

In late 2017, former Facebook president Sean Parker expressed fears over what the social network is “doing to our children’s brains.” It was developed to be addictive, he said, describing Facebook as a “social-validation feedback loop” that exploited weaknesses in the human psyche. A few weeks later, Chamath Palihapitiya, who worked on Facebook between 2007 and 2011, told about a tremendous amount of guilt in Stanford Business School event in November 2017 regarding Facebook; “I think in the back, deep, deep recesses of our minds, we kind of knew something bad could happen. We have created tools that are ripping apart the social fabric of how society works. That is truly where we are. If you feed the beast, that beast will destroy you. If you push back on it, we have a chance to control it and rein it in. It is a point in time where people need a hard break from some of these tools and the things that you rely on. The short-term, dopamine-driven feedback loops that we have created are destroying how society works. No civil discourse, no cooperation, [but] misinformation, mistruth. This is a global problem, not just about Russian ads. My solution is I just don’t use these tools anymore, I haven’t for years. It’s created huge tension with my friends...I guess I kind of innately didn’t want to get programmed. I also don’t allow my children to use social networks”. This confession of Facebook employees proves the dopamine cycle thesis. Due to dopamine receptor deficiency, impulsive and compulsive behaviors, alcohol and substance addiction, pathological gambling and addictive behaviors tend to predominate. An increase occurs in rewarding and reward seeking behaviors. Using Internet imitates the stimulation of alcohol, cigarettes, and other substances, giving a quick reward with a short delay and causes motivation to more reward seeking behavior. The data obtained by neuroimaging are increasing for internet addiction. In a study, functional magnetic resonance imaging (fMRI) was performed while showing game images to online game addicts. According to brain’s control group, right orbitofrontal cortex, right nucleus accumbens, bilateral anterior cingulate and medial frontal cortex, right dorsolateral prefrontal cortex and right caudate nucleus activation were observed. Activation was observed in similar regions and it was also supported by other studies. These areas are the rewarding areas, and the results show that the same addiction to substance can share the same neuro-biological mechanisms with the extreme gaming demands of online gaming addiction. Another single photon emission computed tomography (SPECT) study similarly showed reduced dopamine carrier levels in the striatum region of the brain of individuals with internet addiction. These results also confirm the hypothesis of lack of a prize in addiction etiology.

**Table 4.** Epidemiological data of some Internet addiction research (Bozkurt et al., 2016: 242)

Author	Region	Samples	Criteria	Frequency	Gender
Lin et al.	Taiwan	3616 Students	Chen	15,3	M>F
Wang et al.	China	14296 Students	Young	12,2	M=F
Greenfield	U.S.A.	17251 Random participants	Online survey	5,7	M=F
Whang et al.	Korea	13588 Random participants	Young	3,5	M=F
Adiele et al.	Nigeria	1022 Students	Young	3,3	M>F
Kaltiala-Heino	Finland	7229 adolescent	Pathological gambling	1,7 (M) 1,4 (F)	M>F

Studies which are shown in Table 4 made by large number of people shows that excessive internet use is associated with depression, death and suicidal thoughts, low self-esteem, loneliness and social isolation, and depression scale scores were higher in Internet addicts (Bozkurt et al., 2016: 242).

**Table 5.** Symptoms of dopamine irregularity syndrome (Güleç et al., 2008)

Main symptom	Accompanying symptoms
Nonmotor on ve off periods	Inappropriate happiness, depression, suicidal tendency, psychomotor disorder, lassitude, perspiration, pain in the abdominal region
Hypersexuality	Increased libido, violent sexual behavior, penile erections, leaning on pornography
Pathological gambling	Serious financial losses
Agression	Not tolerating criticism, anger explosions, jealousy, tendency to violence
Punding	Storing, stacking, repeating an ordinary action many times
Other	Compulsive shopping, compulsive eating, aimless circulation

This chemical, also known as the hormone of happiness among the people; also plays a role in realizing important transactions in daily life such as moving, learning, concentration. Table 5 shows the symptoms occur with lack or excess of dopamine. It is known that long-standing excess of dopamine causes hallucinations and long-standing lack of dopamine causes major irreversible damage to the nervous system and diseases such as Parkinson and schizophrenia. Symptoms of dopamine irregularity are similar to manic symptoms. The manic person speaks a lot, jumps between the subjects, can never draw attention to a subject, thinks fast, increases attention, does not miss the tiny details, but can not keep his attention on a certain subject long time. Manic episode treatment is done with drugs that decrease dopamine in the brain. Bipolar disorder is diagnosed if the patient shows both manic and depressive symptoms. The patient is very active, very energetic, has a high sexual desire, finds himself very intelligent and beautiful, but at the same time he gets tired of being drowned, worried about a slightest thing, cries for no reason, sometimes thinks "Better if I died." The social media addict is overactive in social networks. He likes the virtual character he creates and tries to make many virtual friends. He tends to welcome his sexual impulses with his friends in social networks. However, this social overactivity causes person to get away from real world, see himself as worthless and to become vulnerable and unhappy in real world. This situation brings him to bipolar disorder.

### 3. CONCLUSIONS

Social media today restrict human-human interaction in digital environment. This digital global environment has no civil discourse, a lot of unreality, misinformation, and insecurity. This problem is not limited to a country, it has become a global problem. Using social media ads and sponsored publications, bad people are now able to manipulate large numbers of people to believe what they believe in. Social media companies are working on monitoring and directing the psychology of the permanent mass population. Many people in the world have found themselves in this dopamine cycle, with or without awareness. Figures like heart, thumb, etc. which have no meaning in daily life are triggering some chemicals in human brain and people are made to feel happy with these figures. Although there are age-limits established by law for harmful habits such as alcohol, gambling and smoking in almost all countries in the World, none of them have age restriction for any technological device (Kotler, 2017). Many studies show that one of the most common consequences of social media addiction is the relationship problem. Each passing year, long-term and stable marriages are declining worryingly. Because, it has become possible to meet foreign people and live online emotional connections around the world 24 hours a day, 7 days a week using social media. People can easily communicate the subjects which are difficult to talk with parents or spouses freely with their digital friends who are never known or seen before in real life. In fact, a conversation with a social media friend can easily turn to a degree that even sexual fantasies can be shared quickly. Married individuals are able to cheat their spouses with the concept of "virtual deception" and the feeling of trust in the family is disappearing day by day (Young, 2004: 405). In a research made in the German city of Würzburg, a total of 7,827 reports of 205 daily needs of individuals between the ages of 18 and 85 were recorded and it was found that social media is the weakest link when it comes to resistance to habits (Hofmann et al., 2012: 7). The main factor that triggers addiction to social media is free accessing unlike smoking and alcohol.

Today, clinics opened to service in private and public hospitals for the treatment of social media addiction. First, it is investigating whether there is another psychological disorder underlying the addiction in the course of the treatment. First of all, the story of the person who applied with the addiction complaint should be examined carefully, especially in terms of hypomania and mania. Usually, mood stabilizing pharmacotherapy applies as similar in treatment applied in the treatment of bipolar disorder if pharmacologic treatment is to be administered. Another option is to apply psychotherapy in addition to or independently of pharmacotherapy. Psychotherapy uses the strategy of struggling with negative emotions such as frustration, fear, restlessness, assuming that social media addiction usually emerges as a behavioral pattern to compensate for areas where individual fails in real life (Arısoy, 2009: 60). This study shows that



people all over the World are spending a lot of time using social media and social media tools. The results of neurological and psychiatric tests on social media users show that similar biological and psychological symptoms of alcohol, cigarette and drug addicts are seen in active social media users. The intensive use of social media is damaging to the social functioning of the individual and society in some areas.

## REFERENCES

- ALANKA, Ö., CEZİK, A. (2016), Dijital Kibir: Sosyal Medyadaki Narsistik Ritüellere İlişkin Bir İnceleme, *TRT Akademi*, (1)2-Dijital Medya Sayısı, 548-570, ISSN: 2149-9446.
- ARISOY, Ö. (2009), İnternet bağımlılığı ve tedavisi, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, (1), 55-67.
- AYDOĞAN, F. (2010), *İkinci Medya Çağı'nda Gözetim ile Kamusal Alan Paradoksunda İnternet*, İstanbul: Alfa Yayınları, 4.
- BABACAN, M.E., HAŞLAK İ., HİRA İ. (2011), Sosyal Medya ve Arap Baharı, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6(2), 63-92.
- BALCI, Ş., GÜLNAR, B. (2009), Üniversite Öğrencileri Arasında İnternet Bağımlılığı ve İnternet Bağımlılarının Profili, *Selçuk İletişim*, 6(1), 5-22.
- BOZKURT, H., ŞAHİN, S., ZOROĞLU, S. (2016), İnternet Bağımlılığı: Güncel Bir Gözden Geçirme, *Journal Of Contemporary Medicine*, 6(3), 235-247, DOI: 10.16899/ctd.66303
- DENİZCİ, Ö.M. (2009), Bilişim Toplumu Bağlamında İnternet Olgusu ve Sosyopsikolojik Etkileri, *Marmara İletişim Dergisi*, (15)1, 49-63.
- DURUALP, E., ÇİÇEKÇİOĞLU, P. (2013), Yetiştirme Yurdunda Kalan Ergenlerin Yalnızlık Düzeylerinin İnternet Bağımlılığı ve Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (15)1, 29-46, ISSN: 1302-3284 E-ISSN: 1308-0911
- EKİNCİ, A. (2002), *Aziz Antonius' un Baştan Çıkarılması: Bir Kötü Alışkanlık Olarak İnternet*, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, 251.
- EKŞİ, F. (2012), Narsistik Kişilik Özelliklerinin İnternet Bağımlılığı ve Siber Zorbalığı Yordama Düzeyinin Yol Analizi ile İncelenmesi, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri, Educational Sciences: Theory & Practice*, 12(3), 1683-1706.
- ESEN, B.K., GÜNDOĞDU, M. (2010), The Relationship between İnternet Addiction, Peer Pressure and Perceived Social Support among Adolescents, *The International Journal of Educational Researchers*, 2(1), 29-36, ISSN: 1308-9501.
- ESEN E. (2010), *Ergenlerde İnternet Bağımlılığını Yordayan Psiko-Sosyal Değişkenlerin İncelenmesi*, (Unpublished Master's Thesis), Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- GRIFFITHS, M. (1999), İnternet addiction, *The Psychologist*, (12), 246-251.
- GRIFFITHS, M.D. (2005), A components model of addiction within a biopsychosocial framework, *Journal of Substance Use*, (10), 191-197.
- GÜLEÇ, F., ÇOLAKOĞLU, Z., EKER, Ç., ÖZAKINLI, S. (2008), Psikotik Manik Atak İle Başvuran Bir Dopamin Disregülasyon Sendromu Olgusu, *Journal of Neurological Sciences*, 25(3)#15, 176-181.
- HAYNES, T. (2018). Dopamine, Smartphones & You: A battle for your time, Harvard University, <http://sitn.hms.harvard.edu/flash/2018/dopamine-smartphones-battle-time/>
- HOFMANN, W., VOHS, K.D., BAUMEISTER, R.F. (2012), What people desire, feel conflicted about, and try to resist in everyday life, *Psychological Science*, 23(6), 582-8, DOI: 10.1177/0956797612437426.
- [https://tr.wikipedia.org/wiki/Web\\_2.0](https://tr.wikipedia.org/wiki/Web_2.0) (Retrieved on 2018, April 04)
- <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018> (Retrieved on 2018, March 12)
- <https://www.yesilay.org.tr/tr/bagimlilik/bagimlilik-nedir> (Retrieved on 2018, May 04)
- INDERBITZEN, H.M., WALTERS, K.S., BUKOWSKI, A.L. (1997), The role of social anxiety in adolescent peer relations: Differences among sociometric status groups and rejected sub-groups, *Journal of Clinical Child Psychology*, (26)4, 338-348.
- KALAITZAKI, A.E., BIRTCHNELL, J. (2014), The impact of early parenting bonding on young adults' internet addiction, through the mediation effects of negative relating to others and sadness, *Addict Behaviour*, 39(3),

733-736.

- KESİM GÜVEN, S. (2011), *Gözetimin Toplumsal Meşruiyeti*, Köse Hüseyin(Ed.), İstanbul: Medya Mahrem, Ayrıntı Yayınları, 183-196.
- KIESLER, S., SIEGEL, J., MCGUIRE, T.(1984), Social Psychological Aspects of Computer-Mediated Communication, *The American Psychological Association*, (39)10, 1123-1134.
- KOÇ, M., KARABATAK, M. (2011), Sosyal Ağların Öğrenciler Üzerindeki Etkisinin Veri Madenciliği Kullanılarak İncelenmesi, *e-Journal of New World Sciences Academy*, ISSN:1306-3111, (7)1, 156-164.
- KOTLER, S. (2017), How We Chase Dopamine: Porn, Social Media and Alcohol, Retrieved from ([https://www.reddit.com/r/GetMotivated/comments/5ve286/video\\_porn\\_social\\_media\\_alcohol\\_and\\_the\\_chase\\_of/](https://www.reddit.com/r/GetMotivated/comments/5ve286/video_porn_social_media_alcohol_and_the_chase_of/)), on (2018 Jun 01).
- KUBEY, R.W., LAVIN, M.J., BARROWS, J.R.(2001), Internet Use and Collegiate Academic Performance Decrements: Early findings, *Journal of Communication*, 366-382.
- NAKİLCİOĞLU, İ.H. (2007), İletişimden Bilişime: İnternet Kültüründen Kesitler, *Akademik Bilişim 2007*, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya, 1-3.
- NIEDZVIECKI, H. (2010), *Dikizleme Günlüğü*, Gündüç G., (Trs.), İstanbul: Ayrıntı Yayınları, 10-25.
- O'KEEFFE, G.S., PEARSON, K.C. (2018), Clinical Report - The Impact of Social Media on Children, Adolescents, and Families, Guidance for the Clinician in Rendering Pediatric Care, *American Academy of Pediatrics*, (March 2018), 800-805.
- PELZER, C.J. (2012), *Social Networking Sites and the Consequences of Multiple Identities among Members of Virtual Communities* (Unpublished Master's Thesis), Iowa State University
- PERIS, R., GIMENO, M.A., PINAZO, D., ORTET, G., CARRERO, V., SANCHIZ, M. (2002), Online chat rooms: Virtual spaces of interaction for socially oriented people, *Cyberpsychol Behaviour*, (5), 43-51.
- PERLOFF, M.R. (2014), Social Media Effects on Young Women's Body Image Concerns: Theoretical Perspectives and an Agenda for Research, *Sex Roles*, (71), 363-377, DOI:10.1007/s11199-014-0384-6.
- SELNOW, G.W. (1984), Playing video games: The electronic friends, *Journal of Communication*, (34), 148-156.
- SHIRKY, C. (2010), *Herkes Örgüt*, Şiraz P., (Trs.), İstanbul: Optimist Yayınları, 24.
- SINNOTT-ARMSTRONG, W., PICKARD, H. (2013), *What is Addiction?*, Fullford CO, 851-852
- SOUZA, K., BARBARA, L. (1998), Internet addiction disorder, interpersonal computing and technology, *An Electronic Journal for the 21 th Century*, (6), 1-2.
- ŞENORMANCI, Ö., KONKAN, R., SUNGUR, M.Z. (2010), İnternet Bağımlılığı ve Bilişsel Davranışçı Terapisi, *Anatolian Journal of Psychiatry*, (11), 260-268.
- TOPRAK, A., YILDIRIM, A., AYGÜL, E., BİNARK, M., BÖREKÇİ, S., ÇOMU, T.(2009), *Toplumsal Paylaşım Ağ Facebook: Görüliyorum Öyleyse Varım*, İstanbul: Kalkedon Yayınları, 29.
- VURAL, Z.B.A., BAT M.(2010), Yeni Bir İletişim Ortamı Olarak Sosyal Medya: Ege Üniversitesi İletişim Fakültesine Yönelik Bir Araştırma, *Journal of Yasar University*, 20(5), 3348-3382.
- YILDIZ, A.K. (2012), Sosyal Paylaşım Sitelerinin Dijital Yerlilerin Bilgi Edinme ve Mahremiyet Anlayışına Etkisi, *Bilgi Dünyası*, 13 (2), 529-542.
- YOUNG, K.S. (2004), Internet Addiction, A New Clinical Phenomenon and Its Consequences, *American Behavioral Scientist*, (48)4, 402-415, DOI: 10.1177/0002764204270278.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**BORSA İSTANBUL PAY PİYASASI ŞİRKETLERİNİN BEDELSİZ SERMAYE  
ARTIRIMI DUYURULARININ HİSSE SENEDİ GETİRİLERİ ÜZERİNDEKİ  
ETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ<sup>1</sup>**

**ASSESSING THE IMPACT OF BONUS ISSUE ANNOUNCEMENTS ON  
STOCK PRICE RETURNS IN BORSA İSTANBUL EQUITY MARKET**

Abdullah Ferit EROL

Öğr. Gör., Batman Üniversitesi, Kozluk MYO, erolferit@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-6898-7540>

Sinan AYTEKİN

Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi İİBF, saytekin@balikesir.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-1502-2643>

*Başvuru Tarihi/Application Date:* 30.06.2018

DOI: 10.30798/makuiibf.439219

*Kabul Tarihi/Acceptance Date:* 02.10.2018

**Öz**

Bu çalışmada 2016 ve 2017 yıllarında Borsa İstanbul Pay Piyasasında bedelsiz sermaye artımı yapmak için Sermaye Piyasası Kuruluna (SPK) başvuru yapan şirketlerin başvuru onaylarının pay senedi getirileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Pay piyasasının yarı güçlü formda etkinliğinin test edildiği bu çalışmada olay çalışmasından yararlanılmıştır. Çalışma kapsamında bedelsiz sermaye artımı başvurusunun SPK tarafından onaylandığı tarihten (t) 5 gün öncesi ve 5 gün sonrası (t-5, t+5) payların günlük kapanış fiyatlarının basit getirileri hesaplanmıştır. Tahmin penceresi ise bedelsiz sermaye artımı onay tarihinden önceki 6 günden onay öncesi 135 güne kadar (t-6, t-135) olan zaman aralığıdır. Payların beklenen getirilerinin hesaplanmasında ekonomik modellerden Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli (CAPM) kullanılmıştır. Çalışma dönemi için bedelsiz sermaye artırım oranları %50 ve üzerinde olan şirketlerle %50'nin altında olan şirketler ayrıca incelenmiştir. Çalışma sonucunda, 2016 yılında bedelsiz sermaye artımı onayından sonra istatistiksel olarak anlamlı pozitif kümülatif anormal getiri elde edilemezken onay tarihinden 3 ve 5 gün sonra istatistiksel olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir. 2017 yılında bedelsiz sermaye artımı onayından 1 gün sonra istatistiksel olarak anlamlı pozitif, 2 gün sonra ise istatistiksel olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği saptanmıştır. 2016-2017 yılları tek bir dönem olarak incelendiğinde bedelsiz sermaye artımı onaylarından 1 gün sonra istatistiksel olarak anlamlı pozitif, 2 gün, 3 gün ve 5 gün sonrasında ise istatistiksel olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği görülmüştür. Elde edilen bulgular genel olarak test edilen dönem açısından BIST pay piyasasının yarı güçlü formda etkin bir piyasa olmadığı yönünde bulgular içermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Bedelsiz Sermaye Artırımı Duyuruları, Olay Çalışması, SVFM, Kümülatif Anormal Getiri, Borsa İstanbul

**Abstract**

In this study, it is aimed to evaluate the effects of the approval of applications made by the companies that apply to Capital Markets Board of Turkey for bonus issue in Borsa Istanbul equity market in 2016 and 2017. The event study method was used in this study in which the efficiency of equity market was tested in semi-strong form. Within the scope of the study, the simple rate of returns of the stocks' daily closing prices belonging to 5 days before and after (t-5, t+5) the date when bonus issue application was approved by Capital Markets Board were calculated. The estimation window is the time period beginning from the day -6 to day -135 before date of the approval. Of the economic models, Capital Asset Pricing Model (CAPM) was used in calculating the expected returns. The companies with a bonus issue rate above 50% and the companies with a bonus issue rate under 50% were examined separately. As a result of the study, in 2016 no statistically significant positive cumulative abnormal return was obtained, while some statistically significant negative cumulative abnormal return after was obtained 3 and 5 days after the approval date. It has been determined that one could obtain statistically significant positive cumulative abnormal return 1 day after the approval and statistically significant negative cumulative abnormal return 2 days after the approval date in 2017. When 2016 and 2017 years were analyzed as a single period, it was observed that one could obtain statistically significant positive cumulative abnormal return 1 day after the approval and statistically significant negative cumulative abnormal return 2, 3 and 5 days after the approval date. The findings reveal that Borsa Istanbul equity market was not an efficient market in semi-strong form during the tested period.

**Keywords:** Bonus Issue Announcements, Event Study, CAPM, Cumulative Abnormal Return, Borsa İstanbul

<sup>1</sup> Bu çalışma 2. Uluslararası Ekonomi Araştırmaları ve Finansal Piyasalar Kongresi (IERFM)'nde sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

## EXTENDED SUMMARY

### Background:

In the study, studies which consider stock returns of bonus issue or stock split made in Turkey and various countries in the world at different times were researched individually. In most of the studies conducted, it was seen that bonus issue is negative in the short term and it provides a positive return in the long term. Considering the studies in Turkey, the results similar with results of Kaderli and Başkaya (2017) and Küçüksille and Mizrahi (2015).

### Purpose:

In this study, it is aimed to evaluate the effects of application approvals on stock returns of companies applied to Capital Markets Board of Turkey (CMB) in order to make bonus issue in Borsa İstanbul equity market in 2016 and 2017. It was also been tested whether the equity market is efficient in a semi-strong form. For this purpose, two hypotheses such as  $H_0$ =In the event window of companies' whose bonus issue requirements are approved, cumulative abnormal returns are equal to 0 ( $CAR_t=0$ ) and  $H_1$ =In the event window of companies' whose bonus issue requirements are approved, cumulative abnormal returns are different from 0 ( $CAR_t \neq 0$ ) were formed.

### Method:

Event study, developed by Dolley in 1993, was used as method in the study. An event date, event window, estimation window, and prediction model need to be determined in order to perform an event study. For this purpose, the date on which the CMB approved bonus issue was selected as the date of the event. The event window was determined as 5 days before and after the event date ( $t-5, t+5$ ). In addition, estimation window used in order to measure sensitivity of common stock returns for market returns and ultimately obtain expected return is time interval from 6 days -135 days before the event date ( $t-135, t-6$ ). The Capital Asset Pricing Model (CAPM) was used as the estimation model in the study.

### Findings:

According to analysis results, it was detected that when 2016 was examined positive cumulative abnormal return at 10% significance level could be obtained 1 day (-1) before event date and 3 days (+3) and 5 days (+5) after the event date, negative cumulative abnormal return at 10% and 5% significance level can be obtained. When 2017 is evaluated, it was detected that obtaining positive cumulative abnormal return at 1% and 5% significance levels, respectively, is possible 1 (+1) and 2 (+2) days after event date. When 2016 and 2017 evaluated together, in contrast that positive cumulative abnormal return at 5% significance level 1 and 2 days (+1,+2) after the event date is possible, it was detected that 3. and 5. days (+3,+5) after approval date, negative cumulative abnormal return can be obtained at 5% significance level. Finally, it is seen that negative cumulative abnormal return can be obtained at 5% significance level on the 5. day (+5) after the event date when companies that made 50% and above bonus issues. Despite this, when the companies that made bonus issue below 50% is examined, it was determined that it is statistically not possible to obtain significant cumulative abnormal return. Similarly, when the companies that made bonus issue 50% and above is examined in 2017, it was seen that it is statistically not possible to obtain significant cumulative abnormal return. On the other hand, when looking at companies that made bonus issue below 50%, it was determined that it is possible to obtain positive cumulative abnormal returns at 5% and 10% significance level, respectively, 1. and 2. days (+1,+2) after event date and it is determined that it is possible to obtain negative cumulative abnormal return at 10% and 5% significance level respectively in 4. and 5. days (+4,+5).

### Conclusions:

When evaluated in general terms, it was found that there was a possibility of obtaining positive and/or negative cumulative abnormal returns before and after the event date. In other words, while  $H_0$  hypothesis was rejected,  $H_1$  hypothesis was accepted. After the approval of bonus issue by the CMB, the investors will take a short position until the day that they realized the bonus issues. Therefore, the decrease in the common stock returns of the company will be unavoidable. Thus, contrary results to market expectations have not emerged. According to these results, it was found that Borsa İstanbul equity market was not efficient in semi-strong form in terms of the period examined.

## GİRİŞ

Sermaye işletmelerinin ortaklarına sermaye paylarını belgelendirmek amacıyla verdikleri pay senetlerinin fiyatını etkileyen bazı etmenler bulunmaktadır. Bu etmenlere işletmenin finansal yapısı, işletme yönetimi, temettü politikaları, işletmenin içerisinde bulunduğu sektör, sektör içindeki payı, finansal tablolarındaki bilginin kalitesi ve işletmenin yapmış olduğu sermaye artırımları örnek verilebilir (Demir, 2001: 110-115).

2012 yılında yeni Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) yürürlüğe girmesiyle birlikte anonim ve limited şirketlerin sermaye artırma yöntemleri yeniden düzenlemiştir. Bu düzenlemeye göre işletmeler bedelli sermaye artırımı, şarta bağlı sermaye artırımı ve bedelsiz sermaye artırımı (iç kaynaklardan sermaye artırımı) olmak üzere üç şekilde sermaye artırımı yapabileceklerdir (Küçükşille ve Mizrahi, 2015a: 63). Ayrıca TTK'nın yürürlüğe girmesiyle birlikte işletmelerin öz kaynaklarında bulunan yeniden değerlendirme artış fonu, geçmiş yıl karları, gibi kaynak hesaplarında kullanılabilir kaynaklara sahipken bedelli sermaye artırımı yapmayı engelleyici düzenlemeler de yapılmıştır (Tuna ve Karaca, 2015: 32). Türkiye'de işletmeler tarafından bedelli sermaye artırımları (rights issue) ve iç kaynaklardan bedelsiz sermaye artırımları (bonus issue) yapılırken Amerika başta olmak üzere başka birçok ülkede kar payının pay senedi şeklinde dağıtılması (stock dividend) ve pay senedi bölünmesi (stock split) şeklinde uygulamalar da mevcuttur (Özer ve Yücel, 2001: 3; Yıldız, 1991: 105).

6102 sayılı TTK'nın 462. maddesinin birinci fıkrasında bedelsiz sermaye artırımı şu şekilde tanımlanmaktadır. "Esas sözleşme veya genel kurul kararıyla ayrılmış ve belirli bir amaca özgülenmemiş yedek akçeler ile kanuni yedek akçelerin serbestçe kullanılabilen kısımları ve mevzuatın bilançoya konulmasına ve sermayeye eklenmesine izin verdiği fonlar sermayeye dönüştürülerek sermaye iç kaynaklardan artırılabilir." Basit bir ifadeyle bedelsiz sermaye artırımı, işletmenin elinde bulundurduğu geçmiş dönem karları, sermaye yedekleri vb. kaynaklarını kullanarak herhangi bir bedel talep etmeden mevcut ortaklarına yatırımlarıyla orantılı olarak dağıtılan pay senetleridir (Malhotra, Thenmozhi ve Kumar, 2007: 1). Diğer bir ifadeyle işletmenin yapmış olduğu bedelsiz sermaye artırımında işletme yeni bir kaynak elde etmemekte sadece mevcut pay senedi sayısı değişmektedir (Özer ve Yücel, 2001: 1).

Eugene Fama 1970 yılında etkin piyasalar hipotezini açıklamıştır. Bu hipoteze göre piyasalardaki etkinliğin ölçüsü fiyat belirlenmesinde kullanılan bilgilerdir. Kullanılan bu bilgilerin kapsamına göre etkin piyasaları zayıf form, yarı güçlü form ve güçlü form olmak üzere üçe ayırmıştır. Bir piyasanın yarı güçlü formda etkinliği söz konusuysa bu piyasada tarihi bilgiler yani işletmenin bugüne kadar olan finansal verileri ve güncel borsa performans bilgileri kullanılarak aşırı karlar elde edilemez (Sayılğan, 2017: 28-29).

Bu çalışmada Borsa İstanbul Pay Piyasasında bedelsiz sermaye artırımı yapmak için Sermaye Piyasası Kuruluna (SPK) başvuru yapan şirketlerin başvuru onaylarının pay senedi getirileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda 2016 ve 2017 yıllarında bedelsiz sermaye artırımı için başvuruda bulunan işletmelerin SPK onay tarihleri baz alınarak olay çalışması analizi uygulanmıştır. İşletmelerin yaptıkları bedelli ve bedelsiz sermaye artırımlarının pay senedi getirileri üzerindeki etkisini araştıran birçok çalışma yapılmıştır. İşletmeler bedelli ya da bedelsiz sermaye artırımı yapmak istediklerinde öncelikle genel kurullarından sermaye artırımı için karar çıkmaktadır. Bu karar sonrasında işletmeler yapacakları sermaye artırımlarını SPK'ya bildirmekle yükümlüdürler. Bu bildirim neticesinde SPK uygun görülen artırımlara izin vermektedir. Yapılan çalışmaların hemen hemen hepsinde işletmelerin bedelsiz sermaye artırımlarını Kamuyu Aydınlatma Platformuna (KAP) bildirdiği tarih ya da sermaye artırımını gerçekleştirdiği tarih dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada ise SPK onay tarihi dikkate alınmıştır. Bu durum ise yapılan çalışmanın özgün yönünü oluşturmaktadır. Çünkü işletmelerce yapılan sermaye artırımı başvurularına SPK tarafından her zaman istenilen oranda izin verilmemektedir. Bu durumda SPK'nın vermiş olduğu onay nihai olarak sermaye artırımı tutarını belirlediği için bu tarih olay tarihi olarak belirlenmiştir. Ayrıca bu çalışmada Borsa İstanbul pay piyasasının incelenen dönem açısından yarı güçlü formda etkin olup olmadığı da test edilecektir.

## 1. ALANYAZIN TARAMASI

Finans literatüründe bedelsiz sermaye artırımı duyurularının pay senedi getirileri üzerindeki etkilerini test etmek amacıyla ulusal ve uluslararası piyasalar için yapılmış bazı çalışmalar Tablo 1’de özetlenmiştir.

**Tablo 1. Literatür Taraması**

Yazar(lar)ın Adı	Yıl	Yöntem	Çalışma Aralığı	Sonuç
Balachandran, Faff ve Tanner	2004	Regresyon Analizi	1992 -2000	Bedelsiz sermaye artırımı duyurusu yapan işletmelerin pay senetlerinden duyurunun yapıldığı gün ve sonraki gün anormal getiri elde edilebildiği, ancak bu anormal getirinin endüstri ve maden işletmelerinde finansal işletmelere göre daha fazla olduğu, işletmelerin yapacağı duyuruların işletme performansı hakkında güçlü işaretler vereceği tespit edilmiştir.
Barnes ve Ma	2002	Olay Çalışması	1993 yılından önceki 50 yıl	Çalışmada çok sayıda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletme ile az sayıda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmeyi karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak daha büyük miktarda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelerin pay senetleri açısından pozitif getiri elde edildiği görülmüştür. Ayrıca Çin borsasının yarı güçlü formda kısmen etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Küçükşille ve Mizrahi	2015	Olay Çalışması	2012-2014	Çalışma aralığında, bazı periyotlar içinde anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir. Bu sebeple BIST’in etkin bir piyasa olmadığı ortaya konulmuştur.
Obaidullah	1992	Olay Çalışması	1987-1989	Yapılan çalışmada bedelsiz sermaye artırımı duyuruları sonucunda anormal getiri elde edilebileceği görülmüştür. Hindistan borsasının yarı güçlü formda etkin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Guo, Shiah-Hou ve Yang	2006	Panel Veri Analizi	1999-2001	Yaptıkları çalışmada bedelsiz sermaye artırımları ile işletme performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Mishra	2005	Olay Çalışması	Haziran 1998 - Ağustos 2004	Çalışmada bedelsiz sermaye artırımı duyurularından önceki beş gün içerisinde anormal getiriler elde edilebildiğini gözlemlemiş ve Hindistan borsasının yarı güçlü formda etkin olduğunu belirlemiştir.
Raja ve Sudhahar	2010	Olay Çalışması	2000-2007	Çalışmada bedelsiz sermaye artırımı duyurularının pay senedi fiyatlarına etkisi olduğunu göstermişlerdir. Ayrıca bu duyurular çerçevesinde anormal getiriler elde edilebileceğini öne sürmüşlerdir.
Lukose ve Roa	2002	Olay Çalışması	1991-2000	Çalışmada bedelsiz sermaye artırımlarından üç gün öncesinden beş güne kadar %11,6 oranında anormal getiri elde edilebildiği gözlemlenmiştir. Ayrıca araştırmacılar bedelsiz sermaye artırımlarının anormal getiri elde edebilmek için yatırımcı açısından sinyal etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır.
Dhar ve Chhaochharia	2008	Olay Çalışması	2001-2007	Çalışmada bedelsiz sermaye artırımı duyurularının pay senedi getirileri üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu, sermaye artırımlardan sonra anormal getiri elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Hindistan borsasının yarı güçlü formda etkin olduğu ortaya konulmuştur.
Masry	2015	Olay Çalışması	2008-2014	Çalışmada farklı tarihler arasında inceleme yapılmış ve bedelsiz sermaye artırımı duyuruları ile anormal getiri elde etmenin mümkün olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Kaderli ve Başkaya	2017	Olay Çalışması	2015-2016	Çalışmalarında 2015 ve 2016 yıllarında Borsa İstanbul Yıldız Pazar’da işlem gören işletmelerin bedelli ve bedelsiz sermaye artırımlarını incelemişlerdir. Çalışmanın sonucuna göre bedelli sermaye artırımı yapan işletmelerin bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelere göre kümülatif anormal getirilerinde sert düşüşler olduğunu ortaya koyarak piyasanın yarı güçlü formda etkin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Suresha ve Chandrashekara	2016	Olay Çalışması	1996-2015	Çalışmada bedelli sermaye artırımı, bedelsiz sermaye artırımı ve pay senedi bölünme duyuruları piyasa etkinliği çerçevesinde açıklanmaya çalışılmıştır. Bedelsiz sermaye artırımı duyurusunun yapıldığı gün pozitif anormal getiri, bedelli sermaye artırımı ve pay senedi bölünmesi duyurularının yapıldığı gün negatif anormal getiri elde edildiği belirlenerek piyasanın yarı güçlü formda etkin olduğu ortaya konulmuştur.

Tablo 1'in devamı...

Yazar(lar)ın Adı	Yıl	Yöntem	Çalışma Aralığı	Sonuç
Khan ve Thoufiqulla	2013	Olay Çalışması	2012-2013	Çalışmada 12 ayrı işletmeyi değerlendirmişler ve yatırımcıların duyurunun bir gün öncesinde ve sonrasında anormal getiri elde edip edemediklerini araştırılmıştır. Araştırmanın sonucuna göre belirlenen aralıkta 9 işletme açısından negatif yönlü, 2 işletme açısından ise pozitif yönlü getiri elde edilebildiği, 1 işletme açısından ise herhangi bir getiri elde edilemediği sonucuna ulaşmışlardır.

Ulusal ve uluslararası sermaye piyasalarında yapılan çalışmalar sonucunda incelenen dönem ve piyasaya göre bedelsiz sermaye artırımı duyurularının pay senedi getirileri üzerinde farklı etkilerinin olduğu görülmüştür. Bu nedenle piyasaların bir bütün olarak yarı güçlü formda etkin olduğu ya da olmadığı konusunda fikir birliği oluşmamıştır.

## 2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada 2016 ve 2017 yıllarında Borsa İstanbul Pay Piyasasında bedelsiz sermaye artımı yapmak için Sermaye Piyasası Kuruluna (SPK) başvuru yapan şirketlerin başvuru onaylarının pay senedi getirileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmiştir. Bu amaçla bedelsiz sermaye artırımı yapmak için SPK'ya başvuran işletmelerin SPK onayları haftalık olarak yayınlanan bültenlerden (<http://www.spk.gov.tr/Bulten>) elde edilmiştir. Pay senedi getirileri ile BIST 100 endeksi getirileri Borsa İstanbul Tarihsel ve Referans Veri Platformu (<https://datastore.borsaistanbul.com/>)'dan alınan günlük kapanış fiyatlarından yararlanılarak hesaplanmıştır. Ayrıca çalışmada kullanılan risksiz faiz oranları TCMB internet sitesinde yer alan ihale yöntemi ile satılan hazine bonoları ve tahvillerin yıllık faiz oranlarından elde edilmiştir.

Çalışmanın yöntemi olarak 1933 yılında Dolley tarafından geliştirilen olay çalışması kullanılmıştır (Malhotra vd. 2007: 4). Olay çalışmasını yapabilmek için bir olay tarihi, olay penceresi, tahmin penceresi ve tahmin modelinin belirlenmesi gerekmektedir (Ray, 2011: 59). Olay tarihi araştırmaya konu olan olayın gerçekleştiği tarihi göstermektedir. Olay penceresi araştırılan konuya göre -1 +1, -5 +5, -10 +10 ve daha fazlası olabilmektedir (Küçüksille ve Mizrahi, 2015b: 134). Bu çalışmada olay penceresi olay tarihinin 5 gün öncesi ve sonrası (t-5, t+5) olarak belirlenmiştir. Çalışmada olay penceresinin kısa tutulmasının temel sebebi olay tarihinden sonra ortaya çıkabilecek diğer durumların getiriler üzerine etkisini minimize etmektir. Tahmin penceresi ise pay senetleri getirilerinin piyasa getirilerine olan duyarlılığını ölçmek ve nihayetinde beklenen getiriyi elde etmek amacıyla kullanılmaktadır (Küçüksille ve Mizrahi, 2015a: 65). Çalışmada tahmin penceresi olay tarihinden önceki 6 günden 135 gün öncesine kadar olan (t-135, t-6) zaman aralığıdır. Araştırmada tahmin modeli olarak Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli (CAPM) kullanılmıştır. Ayrıca çalışmada bedelsiz sermaye artırımı oranları %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmeler ayrıca incelenmiştir. Böylece farklı oranlarda yapılan bedelsiz sermaye artırımlarının kümülatif anormal getiriler üzerindeki etkileri test edilmiştir. Olay çalışması aşağıdaki işlem sırasına göre uygulanmıştır.

1. aşamada pay senetlerinin t zamandaki getirisi hesaplanmaktadır (Raja ve Sudhahar, 2010: 4). Bunun için;

$$R_{i,t} = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \times 100$$

eşitliği kullanılmıştır.

$R_{i,t}$  = i pay senedinin t zamandaki getirisi

$P_t$  = i pay senedinin t zamandaki kapanış fiyatını

$P_{t-1}$  = i pay senedinin t-1 zamandaki kapanış fiyatını göstermektedir.



2. aşamada ise tahmin penceresinde gerçekleşen getiriler kullanılarak sistematik risk hesaplanmıştır (Küçükşille ve Mizrahi, 2015b: 136).

$$\beta_i = \text{Cov}(\mathbf{R}_i, \mathbf{R}_m) / \text{Var}(\mathbf{R}_m)$$

$\beta_i$  = i pay senedinin sistematik riskini

$\text{Cov}(\mathbf{R}_i, \mathbf{R}_m)$  = işletmelerin getirisi ile piyasa getirisi (BIST 100) arasındaki kovaryans katsayısını

$\text{Var}(\mathbf{R}_m)$  = piyasa getirilerinin varyansını ifade etmektedir.

3. aşamada pay senedinin beklenen getiri oranı Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli yardımıyla hesaplanmıştır (Kulalı, 2016: 277). Bunun için;

$$\mathbf{E}(\mathbf{R}_{it}) = r_f + \beta_i(\mathbf{E}(\mathbf{R}_m) - r_f) \text{ eşitliği kullanılmıştır.}$$

$\mathbf{E}(\mathbf{R}_{it})$  = beklenen getiriyi

$r_f$  = risksiz faiz oranını

$\mathbf{E}(\mathbf{R}_m)$  = piyasa getirisini göstermektedir.

4. aşamada olay penceresi içerisinde pay senedinin anormal getirileri hesaplanmıştır (Ray, 2011: 60). Anormal getirilerin hesaplanması için aşağıdaki eşitlik kullanılmıştır.

$$\mathbf{AR}_{it} = \mathbf{R}_{it} - \mathbf{E}(\mathbf{R}_{it})$$

$\mathbf{AR}_{it}$  = i pay senedinin t zamandaki anormal getirisini

$\mathbf{R}_{it}$  = i pay senedinin t zamandaki gerçekleşmiş getirisini

$\mathbf{E}(\mathbf{R}_{it})$  = beklenen getiriyi ifade etmektedir.

5. aşamada ortalama anormal getiriler hesaplanmaktadır (Mishra, 2005: 32). Bunun için;

$$\mathbf{AR}_t = 1/N \sum_{i=1}^N \mathbf{e}_{it} \text{ eşitliği kullanılmıştır.}$$

$\mathbf{AR}_t$  = ortalama anormal getiriyi

$N$  = olay çalışmasına dahil edilen işletme sayısını

$t$  = olay çalışmasında kullanılan olay penceresini ifade etmektedir.

6. ve son aşamada kümülatif anormal getiri hesaplanmıştır (Malhotra vd., 2007: 5). Bunun için aşağıdaki denklem kullanılmıştır.

$$\mathbf{CAR}(t1, t2) = \sum_{t=t1}^{t2} \mathbf{AR}_{it}$$

$\mathbf{AR}_{it}$  = i pay senedinin hesaplanan anormal getirisini

$t$  = kümülatif anormal getirilerin hesaplamaya dahil edilen zaman sürecini ifade etmektedir.

Bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelerin anormal getiri elde edip etmedikleri kümülatif anormal getiri hesaplandıktan sonra net bir şekilde belli olacağı için yapılan yorumlar kümülatif anormal getiri üzerinden yapılması gerekmektedir. Buradan hareketle çalışmanın hipotezleri şu şekilde belirlenmiştir.

$\mathbf{H}_0$  = Bedelsiz sermaye artırımı talebi onaylanan işletmelerin olay penceresinde pay senetlerinin kümülatif anormal getirileri 0'a eşittir. ( $\mathbf{CAR}_t = 0$ )

$H_1$  = Bedelsiz sermaye artırımı talebi onaylanan işletmelerin olay penceresinde pay senetlerinin kümülatif anormal getirileri 0'dan farklıdır. ( $CAR_t \neq 0$ )

Ayrıca kümülatif anormal getirilerin istatistiksel olarak anlamlılığını test etmek için t-testi uygulanmıştır.

**Tablo 2:** 2016 Yılında Bedelsiz Sermaye Artırımı Yapan Şirketler

Sıra	İşletme Kodu	İşletme Adı	Bedelsiz Sermaye Artırımı SPK Onay Tarihi	Bedelsiz Sermaye Artırım Oranı (%)
1	PETKM	Petkim Petro Kimya Holding A.Ş.	14.01.2016	50
2	DAGI	Dagi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş.	26.02.2016	49
3	GEDIK	Gedik Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	03.03.2016	20
4	ADEL	Adel Kalemcilik Ticaret ve Sanayi A.Ş.	10.03.2016	200
5	CRFSA	Carrefoursa Carrefour Sabancı Tic. Merkezi A.Ş.	11.03.2016	515
6	ISGYO	İŞ Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	28.04.2016	13,94
7	ASELS	Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	12.05.2016	100
8	PSDTC	Pergamon Status Dış Ticaret A.Ş.	12.05.2016	65
9	ENKAI	Enka İnşaat ve Sanayi A.Ş.	12.05.2016	5
10	HLGYO	Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	12.05.2016	6,33
11	DENIZ	Denizbank A.Ş.	23.05.2016	41,30
12	VKGYO	Vakıf Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	23.05.2016	3,70
13	OZRDN	Özerden Plastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	23.05.2016	40,60
14	GOODY	Goodyear Lastikleri T.A.Ş.	23.05.2016	2165,54
15	ISFIN	İŞ Finansal Kiralama A.Ş.	13.06.2016	13,21
16	TSKB	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	13.06.2016	17,14
17	DENGE	Denge Yatırım Holding A.Ş.	13.06.2016	37,50
18	VERUS	Verusa Holding A.Ş.	13.06.2016	250
19	SODA	Soda Sanayi A.Ş.	24.06.2016	13,63
20	GENTİS	Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş.	24.06.2016	7
21	VAKFN	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.	24.06.2016	33,85
22	SISE	T. Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.	24.06.2016	7,90
23	SANKO	Sanko Pazarlama İthalat İhracat A.Ş.	24.06.2016	20
24	TRKCM	Trakya Cam Sanayii A.Ş.	24.06.2016	4,19
25	ANHYT	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş.	24.06.2016	4,88
26	HALKS	Halk Sigorta A.Ş.	30.06.2016	37,23
27	SASA	Sasa Polyester Sanayi A.Ş.	30.06.2016	23,15
28	SASA	Sasa Polyester Sanayi A.Ş.	04.10.2016	37,59
29	DGATE	Datagate Bilgisayar Malz. Tic. A.Ş.	04.10.2016	200
30	ECILC	EİS Eczacıbaşı İlaç, Sınai ve Finansal Yat. A.Ş.	25.10.2016	25
31	ECZYT	Eczacıbaşı Yat. Holding Ortaklığı A.Ş.	25.10.2016	50
32	GSDHO	GSD Holding A.Ş.	03.11.2016	80
33	ADESE	Adese Alışveriş Merkezleri Ticaret A.Ş.	03.11.2016	40
34	SEYKM	Seyitler Kimya Sanayi A.Ş.	30.11.2016	9,40
35	OSTIM	Ostim Endüst. Yatırımlar ve İşletme A.Ş.	19.12.2016	50
36	FINBN	Finansbank A.Ş.	19.12.2016	5

Tablo 2'de 2016 yılında bedelsiz sermaye artırımı yapan şirketler, Tablo 3'te ise 2017 yılında bedelsiz sermaye artırımı yapan şirketler gösterilmiştir.

**Tablo 3:** 2017 Yılında Bedelsiz Sermaye Artırımı Yapan Şirketler

Sıra	İşletme Kodu	İşletme Adı	Bedelsiz Sermaye Artırımı SPK Onay Tarihi	Bedelsiz Sermaye Artırım Oranı (%)
1	BNTAS	Bantaş Bandırma Ambalaj Sanayi Tic. A.Ş.	23.03.2017	50
2	SASA	Sasa Polyester Sanayi A.Ş.	14.04.2017	0,01
3	ODAS	Odaş Elektrik Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.	14.04.2017	185
4	ISGYO	İŞ Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	21.04.2017	0,08
5	ENKAI	Enka İnşaat ve Sanayi A.Ş.	21.04.2017	0,10
6	ISFIN	İŞ Finansal Kiralama A.Ş.	05.06.2017	0,08

Tablo 3'ün devamı...

Sıra	İşletme Kodu	İşletme Adı	Bedelsiz Sermaye Artırımı SPK Onay Tarihi	Bedelsiz Sermaye Artırım Oranı (%)
7	RTALB	Rta Laboratuvarları Biyolojik Ürünler A.Ş.	05.06.2017	300
8	SARKY	Sarkuysan A.Ş.	09.05.2017	60
9	ASUZU	Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi ve Tic. A.Ş.	09.05.2017	230,45
10	DGGYO	Doğuş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	09.05.2017	38,92
11	TSKB	Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası A.Ş.	26.05.2017	17,07
12	OZRDN	Özerden Plastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	15.06.2017	6,67
13	SANKO	Sanko Pazarlama İthalat İhracat A.Ş.	15.06.2017	33,33
14	GENTS	Gentaş Genel Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş.	15.06.2017	8,21
15	SODA	Soda Sanayi A.Ş.	22.06.2017	20
16	TRKCM	Trakya Cam Sanayii A.Ş.	07.07.2017	21,50
17	SISE	Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.	07.07.2017	9,75
18	ANACM	Anadolu Cam Sanayi A.Ş.	07.07.2017	68,92
19	FLAP	Flap Kongre Toplantı Hiz. A.Ş.	07.07.2017	25
20	BEYAZ	Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş.	07.07.2017	25
21	HIDFGS	Hedef Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.	28.07.2017	40
22	HLGYO	Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	04.08.2017	3,80
23	VKGYO	Vakıf Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	04.08.2017	2,11
24	FINBN	Finansbank A.Ş.	11.08.2017	6,35
25	VAKFN	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.	23.08.2017	25,29
26	HALKS	Halk Sigorta A.Ş.	23.08.2017	44,96
27	BIZIM	Bizim Toptan Satış A.Ş.	21.09.2017	50
28	IZFAS	İzmir Fırça Sanayi A.Ş.	29.09.2017	50
29	TRGYO	Torunlar Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	22.12.2017	99,99

### 3. BULGULAR

Çalışma 2016 ve 2017 yıllarında bedelsiz sermaye artırımı yapmak için SPK'ya başvuru yapan ve başvuruları onaylanan tüm işletmeler analize dahil edilmiştir. SPK, 2016 yılında 35 işletmenin (SASA'nın aynı yıl içerisinde 2 ayrı bedelsiz sermaye artım başvuru onayı mevcut) 2017 yılında ise 29 işletmenin bedelsiz sermaye artırımına onay vermiştir. Çalışmada öncelikle 2016 ve 2017 yılları ayrı ayrı değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Sonrasında 2016-2017 yıllarının kümülatif anormal getirileri bir arada değerlendirilmiştir. Bedelsiz sermaye artırım oranı %50 ve üzeri olan ( $BSAO \geq \%50$ ) işletmeler ile %50'nin altında olan ( $BSAO < \%50$ ) işletmeler ise 2016 ve 2017 yılları için ayrıca incelenmiştir. Böylece bedelsiz sermaye artırım oranlarının kümülatif anormal getiriler üzerindeki etkisi de değerlendirilmiştir.

Tablo 4: 2016 Yılı İçin Ortalama Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler

Günler	AAR <sub>t</sub>	t-istatistiği	p değeri (sig.)	CAR <sub>t</sub>
-5	0,49316	1,474	0,149	0,49316
-4	-0,00027	-0,001	0,999	0,49289
-3	0,29248	0,675	0,504	0,78538
-2	-0,25863	-0,908	0,370	0,52675
-1	0,65168	1,805***	0,080	1,17843
0	-0,29074	-0,931	0,358	0,88769
1	0,88384	1,330	0,192	1,77152
2	-0,48668	-1,104	0,277	1,28485
3	-3,39535	-1,991***	0,054	-2,11050
4	-0,71075	-0,678	0,502	-2,82125
5	-1,63732	-2,156**	0,038	-4,45856

\* %1, \*\* %5, \*\*\* %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

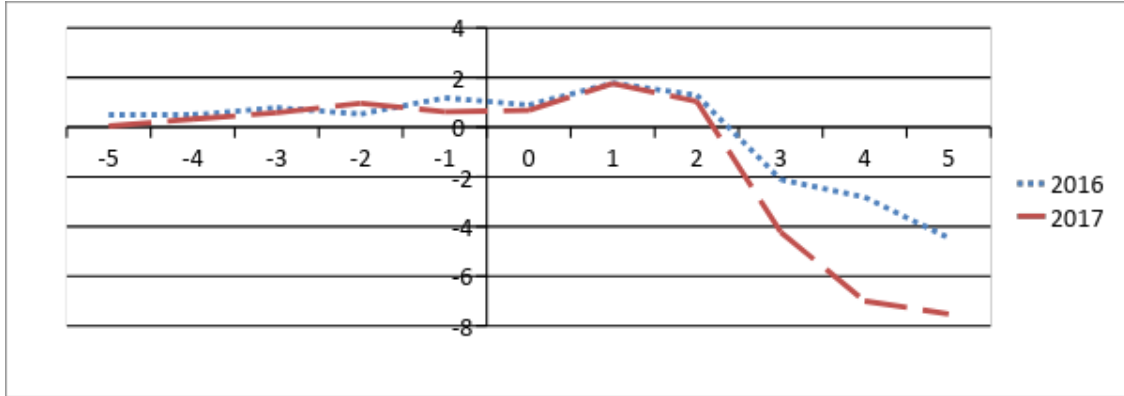
2016 yılı anormal getiriler ve kümülatif anormal getirilerin gösterildiği Tablo 4'te gösterilen bilgiler dikkate alındığında olay tarihinden 1 gün öncesinde (-1), 3 gün (+3) ve 5 gün (+5) sonrasında istatistiki olarak anlamlı getiriler elde edilebildiği görülmektedir. Olay tarihinden 1 gün öncesinde %10 anlamlılık düzeyinde pozitif anormal getiri elde edilebilirken olay tarihinden 3 ve 5 gün sonrasında sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif anormal getiri elde edilebildiği görülmektedir. Ancak olay tarihinden önceki ve sonraki diğer günlerde ise istatistiki olarak anlamlı getiriler elde etmek mümkün değildir.

**Tablo 5:** 2017 Yılı İçin Ortalama Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler

Günler	AAR <sub>t</sub>	t-istatistiği	p değeri (sig.)	CAR <sub>t</sub>
-5	0,04157	0,146	0,885	0,04157
-4	0,28135	1,003	0,324	0,32292
-3	0,25544	0,571	0,572	0,57836
-2	0,37559	0,959	0,346	0,95395
-1	-0,33467	-1,091	0,285	0,61928
0	0,05626	0,126	0,901	0,67554
1	1,08002	2,749*	0,010	1,75556
2	-0,71221	-2,343**	0,026	1,04335
3	-5,26669	-1,667	0,107	-4,22334
4	-2,77804	-1,470	0,153	-7,00138
5	-0,52510	-0,898	0,377	-7,52648

\* %1, \*\* %5, \*\*\* %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2017 yılı analiz sonuçlarının gösterildiği Tablo 5'e bakıldığında olay tarihinden 1 ve 2 gün sonrasında sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde istatistiki olarak anlamlı pozitif getiriler elde edilebilirken diğer günlerde anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır.



**Grafik 1:** 2016 ve 2017 Yıllarında Kümülatif Anormal Getirilerin Olay Tarihine Duyarlılığı

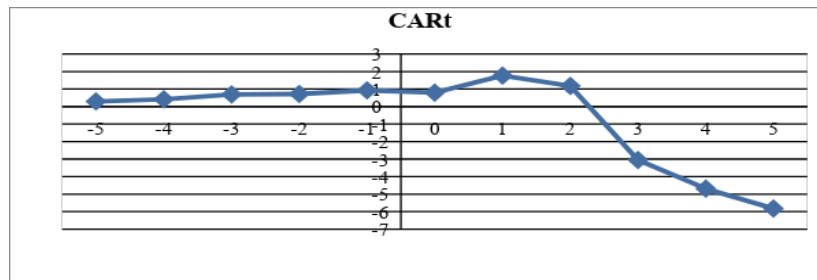
Kümülatif anormal getirilerin olay tarihine olan duyarlılıklarını 2016 ve 2017 yılları için gösteren Grafik 1'e göre olay tarihinden önce istatistiki olarak anlamlı olmamasına karşın kümülatif anormal getiriler pozitif yatay bir seyir izlemişlerdir. Ancak olay tarihinden sonraki ilk 2 gün kümülatif anormal getiri elde edilebildiği gözlemlenirken olay tarihinden 3 gün ve sonrasında kümülatif anormal getirilerin sert düşüşler göstererek negatif bir seyir izlediği görülmektedir. Ayrıca 2016 ve 2017 değerleri dikkate alındığında kümülatif anormal getirilerin sıfırdan farklı olması bedelsiz sermaye artırımlarının pay senedi getirileri üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

**Tablo 6:** 2016-2017 Yılları İçin Ortalama Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler

Günler	AAR <sub>t</sub>	t-istatistiği	p değeri (sig.)	CAR <sub>t</sub>
-5	0,29168	1,296	0,200	0,29168
-4	0,12538	0,596	0,553	0,41706
-3	0,27596	0,891	0,376	0,69302
-2	0,02433	0,103	0,918	0,71735
-1	0,21162	0,852	0,397	0,92896
0	-0,13592	-0,517	0,607	0,79304
1	0,97136	2,398**	0,019	1,76440
2	-0,58730	-2,116**	0,038	1,17710
3	-4,23025	-2,509**	0,015	-3,05315
4	-1,63308	-1,597	0,115	-4,68623
5	-1,14110	-2,299**	0,025	-5,82733

\* %1, \*\* %5, \*\*\* %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2016 ve 2017 yıllarının toplu sonuçlarının gösterildiği Tablo 6'ya göre olay tarihinden sonraki 4. gün hariç diğer günlerde istatistiki olarak anlamlı getiriler elde edilebildiği görülmektedir. Bu sonuçlara göre olay tarihinden sonraki ilk 2 günde %5 anlamlılık düzeyinde pozitif kümülatif anormal getiri elde edilebilirken, olay tarihinden sonraki 3. ve 5. günde ise yine %5 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı fakat negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir.



**Grafik 2:** 2016-2017 Yıllarında Kümülatif Anormal Getirilerin Olay Tarihine Duyarlılığı

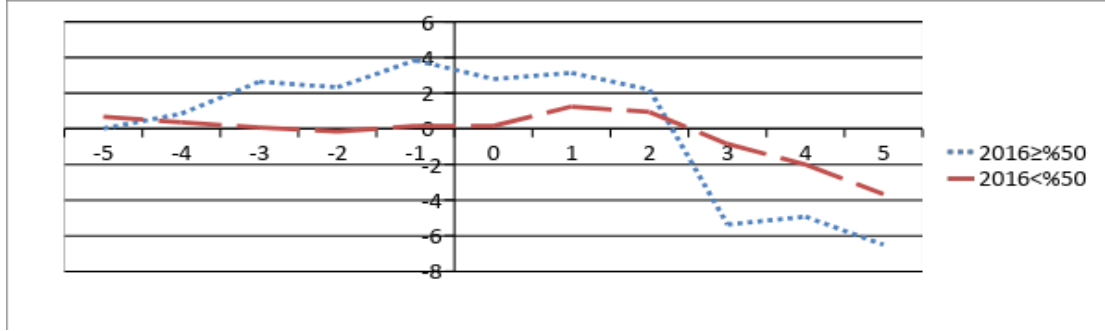
2016 ve 2017 yılları birlikte dikkate alındığında elde edilen kümülatif anormal getirilerin olay tarihinden sonraki ilk 2 güne kadar pozitif seyir izlediği, olay tarihinden sonraki 3. gün ve sonrasında ise negatif seyir izlediği görülmektedir.

**Tablo 7:** 2016 Yılında BSAO $\geq$ %50 ve BSAO<%50 Olan Şirketlerin Ortalama Anormal Getirileri ve Kümülatif Anormal Getirileri

Günler	BSAO $\geq$ %50				BSAO<%50			
	AAR <sub>t</sub>	t-istatistiği	p değeri (sig.)	CAR <sub>t</sub>	AAR <sub>t</sub>	t-istatistiği	p değeri (sig.)	CAR <sub>t</sub>
-5	0,01385	0,027	0,979	0,01385	0,67751	1,618	0,118	0,67751
-4	0,83177	1,048	0,322	0,84562	-0,32028	-1,129	0,270	0,35723
-3	1,79405	1,621	0,139	2,63966	-0,28504	-0,744	0,464	0,07219
-2	-0,31518	-0,527	0,611	2,32448	-0,23687	-0,721	0,477	-0,16469
-1	1,51678	1,465	0,177	3,84126	0,31895	1,073	0,294	0,15426
0	-1,04835	-1,164	0,274	2,79291	0,00065	0,003	0,998	0,15491
1	0,34399	0,358	0,729	3,13690	1,09147	1,284	0,211	1,24638
2	-0,94479	-1,398	0,195	2,19211	-0,31048	-0,559	0,581	0,93590
3	-7,56553	-1,653	0,133	-5,37342	-1,79143	-1,164	0,255	-0,85553
4	0,43814	0,857	0,414	-4,93528	-1,15263	-0,802	0,430	-2,00816
5	-1,57506	-2,421**	0,039	-6,51034	-1,66126	-1,614	0,119	-3,66942

\* %1, \*\* %5, \*\*\* %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2016 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmeleri ayrı ayrı gösteren Tablo 7 incelendiğinde sadece %50 ve üzerinde bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelerin pay senetleri için olay tarihinden sonraki 5. gün %5 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği görülmektedir.



Grafik 3: 2016 Yılında BSAO ≥ %50 ve BSAO < %50 Olan Şirketlerin Kümülatif Anormal Getirilerinin Olay Tarihinin Duyarlılığı

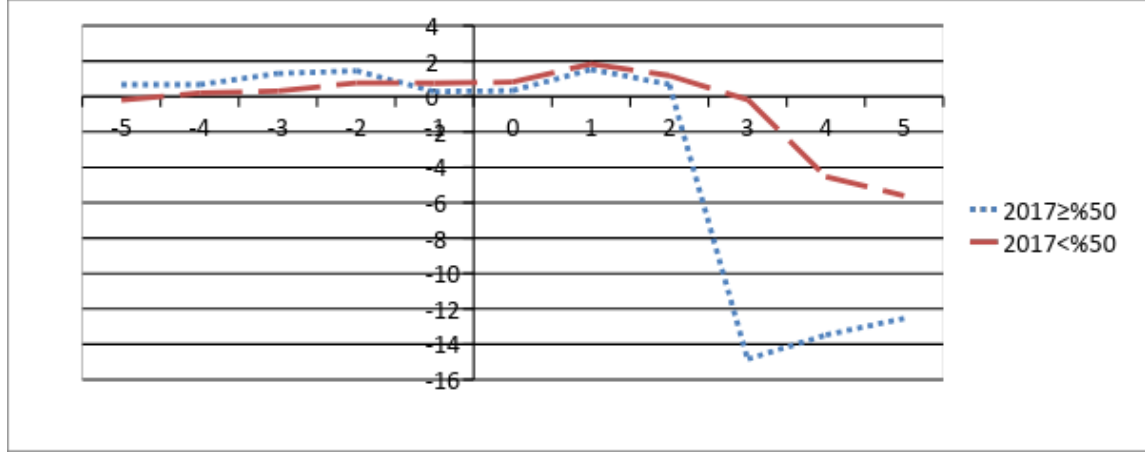
2016 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmelerin kümülatif anormal getirilerinin olay tarihine olan duyarlılıkları Grafik 3'te gösterilmiştir. Grafığe göre bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmelerin kümülatif anormal getirileri olay gününden sonraki 3. güne kadar pozitif bir seyir izlerken 3. gün ve sonrasında negatif bir seyir izlemiştir. Bedelsiz sermaye artırımı oranı %50'nin altında olan işletmelerin kümülatif anormal getirileri ise olay tarihinden önceki 2. gün dışında diğer grupla benzerlik göstermektedir. Ancak olay tarihinden sonraki 3, 4 ve 5. gün incelendiğinde istatistiki olarak anlamlı olmamasına karşın bedelsiz sermaye artırımı oranı %50'nin üzerinde olan işletmelerin kümülatif anormal getirilerinde daha sert düşüşler yaşandığı görülmektedir.

Tablo 8: 2017 Yılında BSAO ≥ %50 ve BSAO < %50 Olan Şirketlerin Ortalama Anormal Getirileri ve Kümülatif Anormal Getirileri

Günler	BSAO ≥ %50				BSAO < %50			
	AAR <sub>t</sub>	t-istatistiği	p değeri (sig.)	CAR <sub>t</sub>	AAR <sub>t</sub>	t-istatistiği	p değeri (sig.)	CAR <sub>t</sub>
-5	0,66606	1,295	0,236	0,66606	-0,19634	-0,586	0,564	-0,19634
-4	0,00230	0,005	0,996	0,66836	0,38766	1,113	0,279	0,19132
-3	0,62941	0,697	0,509	1,29777	0,11298	0,216	0,831	0,30430
-2	0,15277	0,253	0,807	1,45054	0,46047	0,927	0,365	0,76477
-1	-1,17071	-1,402	0,204	0,27983	-0,01618	-0,061	0,952	0,74859
0	0,04941	0,118	0,909	0,32924	0,05888	0,098	0,923	0,80747
1	1,19693	1,659	0,141	1,52616	1,03548	2,165**	0,043	1,84295
2	-0,84244	-1,644	0,144	0,68373	-0,66260	-1,751***	0,095	1,18035
3	-15,52841	-1,453	0,189	-14,84469	-1,35746	-1,190	0,248	-0,17711
4	1,36765	0,476	0,648	-13,47703	-4,35736	-1,884***	0,074	-4,53447
5	0,93979	0,568	0,588	-12,53724	-1,08315	-2,211**	0,039	-5,61762

\* %1, \*\* %5, \*\*\* %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

2017 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmeleri ayrı ayrı gösteren Tablo 8 incelendiğinde bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler için istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilememesine karşın bedelsiz sermaye artırımı oranı %50'nin altında olan işletmeler için olay tarihinden sonraki 1, 2, 4 ve 5. günlerde istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Tabloya göre olay tarihinden sonraki 1. ve 2. gün sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde pozitif kümülatif anormal getiri elde etmenin mümkün olduğu görülürken 4. ve 5. günlerde sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır.



**Grafik 4:** 2017 Yılında BSAO ≥ %50 ve BSAO < %50 Olan Şirketlerin Kümülatif Anormal Getirilerinin Olay Tarihine Duyarlılığı

2017 yılında yapmış oldukları bedelsiz sermaye artırımı oranı %50 ve üzerinde olan işletmeler ile %50'nin altında olan işletmelerin kümülatif anormal getirilerinin olay tarihine olan duyarlılığını gösteren Grafik 4 incelendiğinde ise olay tarihinden sonraki 1. ve 2. gün kümülatif anormal getirilerin pozitif olduğu, olay tarihinden sonraki 3. gün ve devamında ise kümülatif anormal getirilerin sert bir düşüşle negatif seyir izlediği görülmektedir.

## SONUÇ

2012 yılında yenilenen Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle birlikte işletmelerin hesaplarında yer alan geçmiş yıl karları gibi kaynaklara sahipken bedelli sermaye artışına gitmelerinin önüne geçilmiştir. Böylece işletmeler eğer sermaye artırımı yapacaksa bu artışı öncelikle iç kaynaklarıyla yapmak durumunda kalmışlardır. Bedelsiz sermaye artırımı işletmeye dışarıdan kaynak girişi olmadan yaptığı sermaye artırımdır. Bu çalışmada bedelsiz sermaye artırımı yapacak işletmelerin pay senetleri ile SPK onay tarihi çevresinde anormal getiri elde edip edilemeyeceği araştırılmıştır. Bu amaçla öncelikle 2016 ve 2017 yıllarında bedelsiz sermaye artırımı onayı alan işletmeler ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Sonrasında 2016 ve 2017 yılları birlikte değerlendirilmiş ve en son olarak sermaye artırımı onayı alan işletmeler %50 ve üzeri bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmelerle %50'den daha az oranda bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmeler olarak incelenmiştir.

Analiz sonuçlarına göre 2016 yılı incelendiğinde onay tarihinden 1 gün (-1) öncesinde %10 anlamlılık düzeyinde pozitif kümülatif anormal getiri elde edilebilirken olay tarihinden 3 gün (+3) ve 5 gün (+5) sonrasında sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği tespit edilmiştir.

2017 yılı değerlendirildiğinde olay tarihinden 1 gün (+1) ve 2 gün (+2) sonrasında sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde pozitif kümülatif anormal getiri elde etmenin mümkün olduğu tespit edilmiştir. Olay penceresindeki diğer günler için ise istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir.

2016 ve 2017 yılları birlikte değerlendirildiğinde ise olay tarihinden 1 ve 2 gün (+1, +2) sonrasında %5 anlamlılık düzeyinde pozitif kümülatif anormal getiri elde edebilmenin mümkün olmasına karşın onay tarihinden sonraki 3. ve 5. gün (+3, +5) %5 anlamlılık düzeyinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebildiği tespit edilmiştir.

Son olarak 2016 ve 2017 yılında %50 ve üzerinde bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmeler ile %50'nin altında bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmeler değerlendirilmiştir. 2016 yılında %50 ve üzerinde bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmeler incelendiğinde olay tarihinden sonraki 5. gün (+5) %5 anlamlılık düzeyinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebileceği görülmüştür. Buna karşın %50'nin altında bedelsiz sermaye artırımı yapan işletmeler incelendiğinde ise istatistiki olarak anlamlı kümülatif anormal getiri elde edilemeyeceği tespit edilmiştir. Benzer şekilde 2017 yılında %50 ve üzerinde bedelsiz

sermaye artırımını yapan işletmeler değerlendirildiğinde istatistiki olarak anlamlı kümülatif anormal getiri elde edilemeyeceği görülmüştür. Diğer taraftan %50'nin altında bedelsiz sermaye artırımını yapan işletmelere bakıldığında ise olay tarihinden sonraki 1. ve 2. gün (+1, +2) sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde pozitif kümülatif anormal getiriler elde etmenin mümkün olduğu tespit edilirken 4. ve 5. gün (+4, +5) sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde negatif kümülatif anormal getiri elde edilebildiği belirlenmiştir.

Genel olarak değerlendirildiğinde olay tarihinden önceki ve sonraki günlerde pozitif ve/veya negatif kümülatif anormal getiriler elde etme imkanı olduğu görülmüştür. Diğer bir ifadeyle  $H_0$  hipotezi reddedilirken  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. SPK'nın bedelsiz sermaye artırım onayından sonra yatırımcılar, işletmelerin bedelsiz sermaye artırımını gerçekleştirdikleri güne kadar kısa pozisyon alacaklardır. Bu nedenle işletmenin pay senedi getirilerinde meydana gelecek düşüş kaçınılmaz olacaktır. Böylece piyasa beklentilerinin aksine sonuçlar ortaya çıkmamış olacağı söylenebilir. Sonuç olarak incelenen dönem açısından Borsa İstanbul pay piyasasının yarı güçlü formda etkin olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.



## KAYNAKLAR

- BALACHANDRAN, B., FAFF, R. ve TANNER, S. (2004). Further Evidence on the Announcement Effect of Bonus Shares in an Imputation Tax Setting. *Global Finance Journal*, 15(2), 147-170.
- BARNES, M. L. ve MA, S. (2002). The Behavior of China's Stock Prices in Response to the Proposal and Approval of Bonus Issues. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=458541> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.458541>
- BORSA İSTANBUL, Tarihsel ve Referans Veri Platformu. <https://datastore.borsaistanbul.com/> Erişim Tarihi: 12.11.2017
- DEMİR, Y. (2001). Hisse Senedi Fiyatını Etkileyen İşletme Düzeyindeki Faktörler ve Mali Sektör Üzerine İMKB'de Bir Uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 109-130.
- DHAR, S., ve CHHAOCHHARIA, S. (2008). Market Reaction Around the Stock Splits and Bonus Issues: Some Indian Evidence. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1087200>
- GUO, W. C., SHIAH-HOU, S. R. ve YANG, Y. W. (2006). Stock Bonus Compensation and Firm Performance in Taiwan. *Managerial Finance*, 32(11), 862-885.
- KADERLİ, Y. ve BAŞKAYA H. (2017) Halka Açık Firmalarda Sermaye Arttırımı Duyurularının Hisse Senedi Üzerindeki Etkisinin Ölçülmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 2(1), 28-42.
- KHAN, F. ve THOUFIQULLA (2013). An Analysis of Bonus Share Issued and its Impact on Share Price with Reference to NSE Listed Stocks in India. *Acme Intellectuals International Journal of Research in Management*, 4(4), 1-12.
- KULALI, İ. (2016). Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli ve Beta Katsayısının Düzenlemeye Tabi Piyasalarda Kullanımı. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (31), 274-295.
- KÜÇÜKSİLLE, E. ve MİZRAHİ, R. (2015a). Bedelli Sermaye Artırımı Duyurularının Halka Açık İşletmelerin Hisse Senedi Performanslarına Etkisi: Borsa İstanbul'da Bir Araştırma. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17(29), 63-69.
- KÜÇÜKSİLLE, E. ve MİZRAHİ, R. (2015b). Bedelsiz Sermaye Artırımı Duyurularının Şirketlerin Piyasa Değerlerine Etkisi: Borsa İstanbul Örneği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 1(35), 125-145.
- LUKOSE, J. ve ROA, S. N. (2002). Does Bonus Issue Signal Superior Profitability? A Study of the BSE Listed Firms. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=428122> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.428122>
- MALHOTRA, M., THENMOZHI, M. ve ARUNKUMAR, G. (2007). Stock Market Reaction and Liquidity Changes Around Bonus Issue Announcement: Evidence From India. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=962830>
- MASRY, M. (2015). The Impact of The Announcement of Distribution Bonus Shares on Abnormal Returns and Trading Volume in The Egyptian Stock Market. *The International Journal of Social Sciences and Humanities Invention*, 2(12), 1717-1731.
- MISHRA, A. (2005). An Empirical Analysis of Market Reaction Around The Bonus Issues in India. *The ICFAI Journal of Applied Finance*, 11(7), 21-39.
- OBAIDULLAH, M. (1992). How Do Stock Prices React to Bonus Issues? *Vikalpa*, 17(1), 17-22.
- ÖZER, G. ve YÜCEL, R. (2001). İMKB'de Hisse Senedi İhraç Tarihi Etrafındaki Anormal Fiyat Hareketleri: 1990-1996 Dönemini Kapsayan Deneysel Bir Araştırma. *Active Finans Dergisi*, Ocak-Şubat, 1-15.
- RAJA, M. ve SUDHAHAR, J. C. (2010). An Empirical Test of Indian Stock Market Efficiency in Respect of Bonus Announcement. *Asia Pacific Journal of Finance and Banking Research*, 4(4), 1-14.
- RAY, K. K. (2011). Market Reaction to Bonus Issues and Stock Splits in India: An Empirical Study. *IUP Journal of Applied Finance*, 17(1), 54-69.

SAYILGAN, G. (2017). Soru ve Yanıtlarıyla İşletme Finansmanı, Siyasal Kitabevi, Güncelleştirilmiş ve Genişletilmiş 7. Baskı, Ankara.

SERMAYE PİYASASI KURULU, Bülten. <http://www.spk.gov.tr/Bulten> Erişim Tarihi: 03.01.2018

SURESHA, B. ve CHANDRASHEKARA, B. (2016). Market Efficiency Around Bonus, Stock Split and Rights Issue Announcement – Evidence from India. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 7(11), 71-79.

TUNA, İ. ve KARACA, S. S. (2015). Borsa İstanbul (BIST) 30'da Kayıtlı Sanayi Şirketlerinin Sermaye Artırımlarının Tahmini. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 7(12), 31-45.

TÜRK TİCARET KANUNU (6102 Sayılı Kanun)

TÜRKİYE CUMHURİYETİ MERKEZ BANKASI, İhale Yöntemi ile Satılan Hazine Bonoları ve Devlet Tahvilleri. [www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Piyasa+Verileri/ihale+Yontemi+ile+Satilan+Hazine+Bonolari+ve+Devlet+Tahvilleri/](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Piyasa+Verileri/ihale+Yontemi+ile+Satilan+Hazine+Bonolari+ve+Devlet+Tahvilleri/) Erişim Tarihi: 19.11.2017

YILDIZ, E. (1991). İç Kaynaklardan Sermaye Artırımı ve Sermaye Piyasalarına Etkileri. *İ. Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, 20(1-2), 99-117.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**BOYA SEKTÖRÜNDE TEDARİK YÖNETİMİ FAALİYETLERİNİN  
SÜREÇ YÖNETİMİ İLE İYİLEŞTİRİLMESİ**

**IMPROVING PROCESS MANAGEMENT OF SUPPLY MANAGEMENT ACTIVITIES IN PAINTING SECTOR**

**Doğu KAYIŞKAN**

Öğr. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi İzmir Meslek Yüksek Okulu, dogu.kayiskan@deu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0003-3808-1929>

**Hakan AŞAN**

Arş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi İzmir Meslek Yüksek Okulu, hakan.asan@deu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-8960-8175>

**Onur ÖZVERİ**

Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimleri Fakültesi, onur.ozveri@deu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-8960-8175>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 09.05.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 12.10.2018*

**DOI:** 10.30798/makuiibf.422195

**Öz**

Organizasyonlar yapı itibari ile süreçler bütünü olmakla beraber, birçok alt ve destek süreçten oluşmaktadırlar. Bu süreçlerin doğru ve etkin bir şekilde oluşturulması, yürütülmesi ve takibinin sağlanması organizasyonların mutlak başarısında çok önemli bir yere sahiptir. Organizasyonlar açısından tedarik süreçleri oldukça önem taşımaktadır. Bu süreçler üretim odaklı organizasyonlar için, hem üretime girdi olmaları hem de müşteri ile üretim arasında birleştirici olma özelliğinden dolayı, organizasyonların temel gövdesini oluşturmaktadırlar. Bu çalışmada boya sektöründe faaliyet göstermekte olan bir firmanın tedarik süreçleri ele alınarak incelenmiştir. Bu çalışmanın amacı, uygulamanın yapıldığı boya firmasında tedarik süreçlerini, süreç yönetimi tekniğine göre yapılandırmak ve iyileştirmeler yaparak tedarik faaliyetlerindeki iyileşmeleri analiz etmektir. Bu amaçla, firmada uygulanan mevcut ve tedarik süreçleri çizilmiş ve bu süreçler üzerinden, süreç iyileştirme teknikleri kullanılarak yeni süreçler dizayn edilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda, tedarik süreçlerindeki mevcut sorunlar ortaya çıkarılmış ve nedenleri ile çözüm önerileri getirilmiştir. Firmanın sorunlarında azalma sağlanırken, sürecin tekrar ele alınmış olması nedeniyle zaman anlamında da avantajlar sağlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Süreç Yönetimi, Tedarik Zinciri, Boya Sektörü

**Abstract**

In this study, Markovitz's modern portfolio theory (MPT) and traditional portfolio theory (TPT) are examined empirically on the Istanbul Stock Exchange in terms of their results. For this purpose, 230 stocks, which have weekly price data, were used between 2003-2008 and 2012-2017. The portfolio created by MPT and TPT is compared with Sharpe performance criterion according to the actual results. As a result, it has been determined that portfolios created by MPT do not produce better results than portfolios formed by TPT. This result was valid both on bull and bear markets. The average actual Sharpe ratios of portfolios on bear markets are respectively -0,79 and -0,78 for portfolios created with mean variance model and traditional model. The difference between the averages was not statistically significant. On the bull markets, the same rate were 0.24 for the traditionally generated portfolios; for portfolios created by the mean variance model, it is 0.15 and the difference between the mean values is not statistically significant. However, expected sharpe ratio of portfolios formed by mean variance method are greater than those of portfolios formed by TPT and differences between them is statistically significant.. This result are consistent with the results of studies in the literature.

**Anahtar Kelimeler:** Process Management, Supply Chain, Paint Industry

## EXTENDED SUMMARY

### Research Problem

The purpose of the study is to determine the problems in supply chain management and to solve them with process improvement techniques.

### Research Questions

Can processes in supply chain management be improved by using process improvement techniques?

### Literature Review

The aim of the literature review study is primarily to provide information about process, process management and supply chain concepts. In the next stage, the information about the studies conducted by the researchers and the findings of the studies are given in recent years. Thus, information on integration of supply chain and process management is provided. In the later literature screening stage, information about the sector and the company was given.

### Methodology

The application has been carried out in a company operating in the paint sector for nearly 10 years. Although the company has a relatively short history, it has an important place in the sector in terms of both the market place and the employment it provides. Although some solutions have developed with the help of enterprise resource planning software, some processes cause problems and damages both the material and the spiritual sense. At this stage, one of the most important stages of the procurement process is planning to make improvements. Although these processes are important for the company, they are the most important processes where errors occur frequently and accordingly customer dissatisfaction occurs. In this study, the procurement process has been discussed and analyzed according to the process management technique.

### Results and Conclusions

In this study, the applicability of the process management technique to the work of supply management that is critical for enterprises is discussed. For this purpose, the process management technique has been used in a painting company in procurement activities.

Therefore, in accordance with the general structure of the procurement activity carried out first, the flow of activities and the details of the steps in this flow are determined according to the process management technique. Responsible for each step in the process map, activity processes and the documents used were determined. Thanks to the process management, the head of each step in the procurement management, the documents used and the durations such as the periods used can be handled in detail and the duration of the activities and the periods between activities are examined in detail. Especially in the new process after the improvement in the current process, it was possible to evaluate both the processes and the periods between the processes. In the improved process, arrangements were made such as combining activities, relocating their desks and performing some activities at the same time. In addition, the reasons for shipment errors were determined in detail by using the fishbone diagram from the main process improvement methods for improving the current process and the frequency of occurrence of these reasons were analyzed by the pareto method and identified the priority topics to be improved. With this study, the procurement system used in a paint company that implements supply management was transformed into process maps with the general lines without entering the details and with the improvement of the process, an improved new process could be achieved. Thanks to the new process, it is seen that time-based improvements have taken place and the order of some activities has changed. As a result of the improvements made, the procurement activities became more controllable thanks to the new process achieved by the new process, the separation of the process into detailed steps and the determination of those responsible for each step. In this study, it was observed that the use of process management technique at the initial level yielded positive results in supply management. In process management studies to be carried out in the future, it will be possible to reach more detailed results related to the use of not only time but also other performance indicators and the more detailed processes in supply management activities, the long-term results being observed and the availability of process management technique in procurement management.

## GİRİŞ

Organizasyon içerisinde mevcut olan süreçlerin tanımlanması, belirlenmesi ve bu süreçlerin birbirleri arasındaki karşılıklı etkileşimlerin yönetilmesi “süreç yönetimi” olarak tanımlanır. Süreç yönetimi; süreçlerin sahiplerinin doğru olarak tanımlanması, müşteri ihtiyaçlarının ve girdiyi sağlayan tedarikçilerin belirlenmesi, gerekli adımların ölçülmesi, performansının denetlenmesi ve yapılması gereken iyileştirmelerin gerçekleştirilmesini içeren faaliyetlerin bütünüdür. Küreselleşen dünyada her şey hızla değişmekte ve bu değişime paralel olarak müşteri ihtiyaç ve beklentileri de hızla değişmektedir. Bu değişimi iyi yönetebilen firmalar ayakta kalabilmektedir. Yapılması gereken şey, bu değişime ayak uydurarak sürekli değişmek ve gelişmektir. Günümüzde işletmeler hızla gelişen teknoloji ve sonucunda oluşan kaçınılmaz değişime ayak uydurabilmek ve sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak adına, süreç yönetimi uygulamalarına geçmektedirler. Süreç yönetimi sayesinde kurumlarda ölçme ve kontrol işlemleri çok daha kolay yerine getirilebilmektedir. Süreç yönetimi uygulamak müşteriye daha iyi hizmet sunmayı sağlar ve müşteri memnuniyetini artırır. Kaynaklar daha iyi kontrol edilebilir, daha etkin kullanılabilir ve yapılacak olan işi hızlandırır. Süreç yönetimi, bir organizasyonun süreçlerinin belirlenmesi, tanımlanması, sahip atanması ve sürekli izlenmesidir. Rekabetin her alanda yoğunlaştığı günümüzde, müşteri memnuniyeti ve sadakatini sağlamanın yolu süreç yönetiminden geçmektedir.

### 1. SÜREÇ YÖNETİMİ

Literatürde süreç kavramının birbirinden çok farklı olmayan fakat her tanımda süreçlerin farklı özelliklerini ortaya koyan tanımlamalar mevcuttur. Süreç kavramı, girdilerin, hedeflenen çıktılara dönüştürülmesi işlemlerinin bütünüdür. Süreç içinde yapılan dönüşümler, girdilere belirli değerler katar ve sistem içerisindeki iç veya dış müşteriler için daha etkin ve faydalı ürünler meydana getirir. Başka bir ifadeyle süreç, yerine getirilmesi gereken bir görevin uygulanmasına yönelik, her aşaması farklı işlemleri içeren ve birbirinden etkilenen aşamalar halinde olan bir işlemler topluluğudur (Born, 1994:23). İşletmelerin verimli, etkin ve sürdürülebilir şekilde yönetilebilmeleri için gerekli olan geniş kapsamlı pozitif değişimin en önemli elemanlarından birisi de örgütsel süreçlerdir. İşletmenin bünyesinde tüm faaliyetleri kapsayan süreçlerin iyileştirilmesi ve yönetilmesi gereken bir adımdır (Özer, 2010: 124).

Süreç, girdileri ve çıktıları açıkça tanımlanmış, bir başlangıcı ve bitişi olan, belirli yer ve zamanda gerçekleştirilen faaliyetlerden oluşan bir iş yapısıdır (Davenport, 1993: 5). Süreçler, müşteri için değer yaratacak bir çıktıyı hedefleyen, bir dizi aktörü ve dökümanı içinde barındıran, birbirleri ile ilişkili olaylar, faaliyetler ve karar noktalarının bütünüdür (Dumas vd., 2013:5). Süreç, bir müşteriye değer yaratılması ya da işletmenin stratejik amaçlarına ulaşması için uygulanması gereken, bütünsel ve dinamik olarak koordine edilmiş mantıksal, birbiriyle ilişkili görevler ve faaliyetlerdir (Trkman, 2009: 1). Süreç, işletme içerisinde belli bir fonksiyon dahilinde veya fonksiyonlar arası olabilir. Süreçler işlemsel, fiziksel, bilgisayarlı veya konumsal dönüşüm gibi işlemleri içerebilir. İyi yönetilen bir süreç tanımlanabilirlik, dönüştürülebilirlik, ölçülebilirlik, yinelenebilirlik, geri besleme kontrolü, kontrol edilebilirlik ve katma değer yaratma özelliklerini içermelidir (Champy J, Hammer, M, 2002: 4).

İşletmeler süreç odaklı olması gerekirken, genelde insan, görev, yapı, iş gibi belirli kavramlar üzerinde odaklandığından, faaliyetler içerisindeki süreçler ile ilgili sıkıntı yaşamaktadırlar. İşletmeler, organizasyon yapılarını ve tasarımlarını yeniden yapılandırması, yapılan işleri küçük parçalara ayırarak, bölünen parçaların uzmanlaşmış departmanlara dağıtılması ve yönetilmesi ile süreç yönetimi odaklı düşünce tarzına geçmişlerdir (Hammer ve Champy, 1996: 31). Süreç yönetimi, operasyon performansı ve becerileri amacıyla süreç odaklı bir organizasyona yönetim sağlayan idari disiplindir. Bu yüzden süreç yönetimi, bir organizasyonun iş sürecini sürekli geliştirmek ve idare etmek için yöntemler, prensipler, yönetim uygulamaları ve yazılım araçlarını kullanır. Aynı zamanda, süreç yönetimi genel bir süreç fikrine ihtiyaç duyar (Kirchmer, 2011: 7). Verilen tanımlamalarda süreç ve süreç yönetimi kavramlarının farklı özelliklerine değinilmiş, işletme süreçleri üzerinde iyileştirilme çalışmaları söz konusu olduğunda dikkat edilmesi gereken noktalar vurgulanmıştır.

## 2. TEDARİK ZİNCİRİ VE SÜREÇ YÖNETİMİ

Tedarik zinciri, malzemeleri dikkate alan bir dizi bağımsız işlemde oluşan bir ürün imalatının tüm süreçlerinin ve son kullanıcıların bu zincire eklenmesidir. Hammadde ve parça üreticileri, ürün montajcıları, toptancılar, perakendeciler ve lojistik şirketlerinin tamamı tedarik zincirinin üyeleridir (La Londe ve Masters, 1994: 38). Tedarik zinciri yönetimi bir çıktı için, hammadde girişlerinden nihai kullanıcıya kadar toplam değer yaratma süreci boyunca işletmeler arası malzeme, bilgi ve değer akışının eşgüdümlemesi ve optimizasyonudur. Tedarik zincirinin amacı müşteri ihtiyaç ve gereksinimlerini dikkate alarak genel süreci zaman ve maliyet açısından optimize etmektir (Arndt, 2008: 46).

Lojistik yönetimi konseyinin lojistik tanımlaması, tedarik zinciri kavramının gelişmesi nedeni ile belirli farklılıklar göstermiştir. Yapılan tanımlar lojistik ve tedarik zinciri kavramları arasındaki farklılığı da ortaya çıkarmıştır. Lojistik yönetim konseyine göre (1985); "Lojistik, hammadde, yarı mamul, süreç içindeki tüm yardımcı envanterler, bitmiş mal ve hizmetlerin kaynak noktasından tüketim noktasına kadar tüm hareketlerinin planlama uygulama ve kontrol sürecidir. Bütün bu hareket süreci içerisindeki elemanların müşteri gereksinimlerine uygun, verimli bir şekilde akışının sağlanması ve depolanmasıdır." biçiminde tanımlanmıştır. Lojistik yönetim konseyi lojistik ve tedarik zinciri yönetimi arasında ayırım yapmış ve lojistiğin tedarik zinciri yönetimi içerisindeki işlevlerden biri olduğunu açıklamıştır. Lojistik yönetim konseyinin yeni tanımına göre (1998); "Lojistik, mal, hizmet ve bilginin kaynak noktasından tüketim noktasına kadar, müşteri beklenti ve gereksinimlerine uygun verimli bir şekilde akışının sağlanması ve depolanmasını planlayan, uygulayan ve kontrol eden tedarik zinciri sürecinin bir parçasıdır" (Mentzer vd., 2001: 16).

İşletmeler tarafından süreç yaklaşımının benimsenmesi, kalite yönetim sisteminin etkinliğini geliştirmek, uygulamak ve nihai müşteri gereksinimlerini karşılayarak müşteri memnuniyetini artırılmasını sağlamaktadır. İşletmeler bütün tedarik zincirinin etkin bir şekilde çalışması için çok sayıda ve birbirileri ile bağlantılı ürünü tanımlamak ve yönetmek zorundadırlar. Tedarik zincirini kullanan işlemler, gerekli kaynakları kullanır ve bu kaynakları etkinleştirmek için faaliyetler uygulamalar ve ayrıca girdilerin çıktıya dönüştürülmesini bir süreç olarak gerçekleştirirler. Genellikle bir sürecin çıktısı bir sonraki süreç için girdiyi oluşturur. Bir tedarik zinciri içerisinde süreçlerin tanımlanması, etkileşimleri, bu süreçlerin yönetimi ve uygulanması "süreç yaklaşımı" olarak adlandırılır. Böyle bir yaklaşımın ile süreçler katma değer açısından ele alınabilir, süreçlerin performans, etkinliği, süreçlerin sürekli olarak iyileştirilmesi ve ölçülmesi sağlanabilir (Carmignani,2009: 401).

Stokların etkin bir şekilde yönetilmesi bir tedarik zincirinde bulunan ürünlerin yapıları, süreçlerin nitelikleri, talep yapılarının ve stoklanma biçimlerinin değişiklik göstermesinden kaynaklı olarak karmaşık bir işlemdir. Bu şartlar altında stoklarla ilgili alınacak kararlar temel olarak, tedarik zincirini ve zinciri oluşturan tüm elemanlar tarafından amaçlanan hizmet düzeylerine, tedarik zincirinde benzer stok yapılarının yönetilmesine, stok maliyetleri ve üretim zamanı gibi tedarik zincirini etkileyen faktörlere bağlıdır (Chandra ve Kumar,2001: 168).

Tedarik zinciri alanında süreç yönetimi ile ilgili birbirinden farklı çalışmalar yapılmıştır. Croxton ve arkadaşları (2001) yaptıkları çalışmada tedarik zinciri içerisinde bulunan süreçlerin her birinin stratejik alt süreçlerini ve operasyonel alt süreçlerini belirlemişlerdir. Belirledikleri alt süreçlerin açıklamasını yaparak, süreçler arasındaki ilişkileri belirlemişler ve bir işletmenin tedarik zinciri yönetimi içerisinde süreç yaklaşımının nasıl uygulanabileceğine ilişkin örnekler vermişlerdir. (Croxton vd., 2001: 13).

Mc Adam ve Mc Cormack (2001) ise süreç bazlı yönetim anlayışının uygulandığı belirli işletmelerde süreç yönetimi ve tedarik zinciri entegrasyonunu tamamlamış işletmeleri inceleyip, bu vaka analizinden türetilen entegre ve kavramsal iş modelini, tedarik zincirindeki ortakların belirlenmesinin önemi ve süreçler arası iletişimi, farklı bir firma için geliştirilerek uygulamışlardır. Tedarik zincirine entegre edilen süreçler, tedarikçinin tedarikçisinden, müşterinin müşterisine uzanan şekilde tanımlanmalı ve müşteri

beklentisinden, ürünün müşteriye nihai teslimine kadar olan bilgi akışını içerecek şekilde kurgulanmalıdır. Geliştirilen iş modeli ile büyük ölçekli işletmelerin organizasyonları, küçük işletmeler kadar çevik ve fazla çözüm sunma kapasitesine sahip hale getirilmiştir (Mc Adam ve Mc Cormack, 2001: 113).

Kobayashi ve arkadaşları (2003), tedarik zincir yönetimi alanında iş stratejilerinin planlanması, süreçlerin ayrıntılı olarak belirlenmesi, verimlilik problemlerinin çözümü ve iş akışlarının oluşturulması için, işletmelerde kurumsal uygulama entegrasyonu ve süreç entegrasyonunun teknoloji ile birleştirilmesi gerekliliğini vurgulamışlardır. İş süreçleri entegrasyonunda iki politika mevcuttur. Birincisi, diğer süreçleri değiştirmeden planlama paketleri ile gerçek zamanlı bilgi paylaşımı için minimum iş süreçleri tasarlamaktır. İkincisi ise, çeşitli süreçleri yazılım ve paket program teknolojileri ile bütünleştirmek ve iyileştirilmesini bu iş akış aracı ile yönetmektir. İş süreçlerinin ayrıntılı belirlenmesi ve teknoloji kaynaklı entegrasyonu sonucunda, sistemin gerekli iş gücünü mevcut durumun üçte birine indirilmesi sağlanmıştır (Kobayashi vd., 2003: 770).

Pradabwong ve arkadaşları ise (2017) işletmelerin kendi içinde ve diğer kurumlar arası uygulamalarda süreç yönetimi ve tedarik zinciri yönetiminin ortak bir rolü olduğunu, örgütsel performansı ve işbirlikçi faaliyetleri olumlu yönde geliştirdiğini ortaya koymuşlardır. Çalışma; süreç yönetimi ve kurumsal performans arasında pozitif bir ilişkinin varlığını, süreç yönetiminin, tedarik zinciri üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ve örgütsel performans üzerindeki etkisinin kısmen tedarik zinciri iş birliği aracılığı ile gerçekleştiğini göstermiştir.

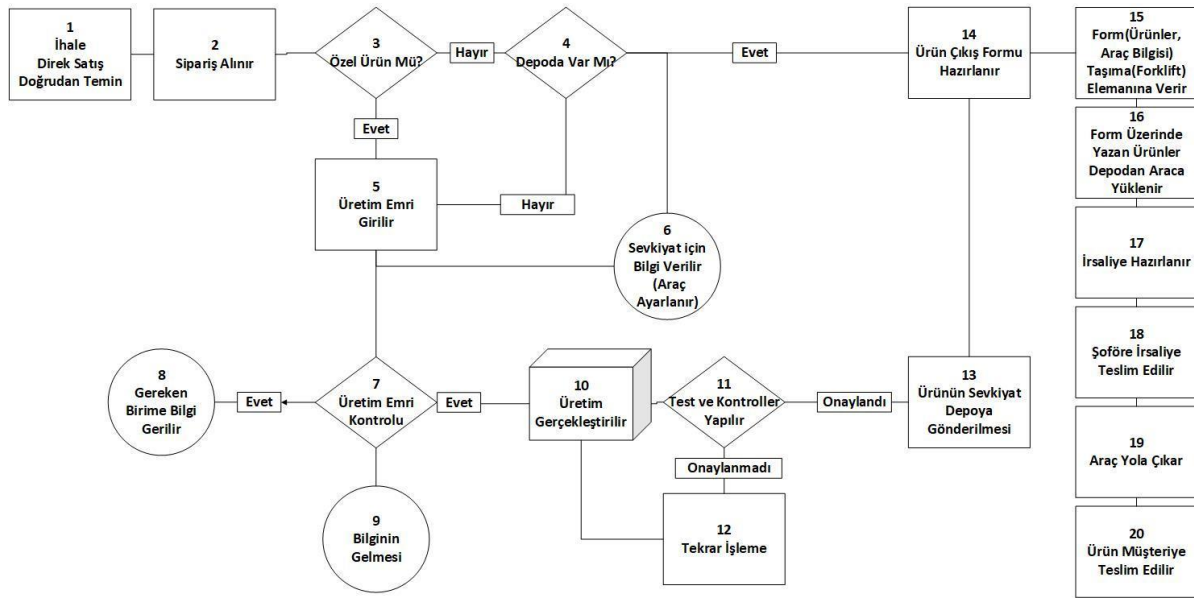
### 3. UYGULAMA

Ülkemizde 1833 yılında ticaretle başlayan boya endüstrisi, İkinci Dünya Savaşı sonrasında bir sanayi haline gelmiş ve yaklaşık yetmiş yıllık bir sanayi deneyiminin sonrasında, 2014 yılı sonunda 300 civarındaki üreticisi, 807.000 ton üretimi ve 1,42 milyar € ticari hacmiyle Türk kimya endüstrisinin en önemli dallarından biri haline gelmiştir. Boya sektörü ürünlerinin imalat, altyapı, inşaat sanayilerine girdi olması nedeniyle boya sanayisi, sanayi kollarının önemli bir bölümünü etkileyen ve yine önemli bir bölümündeki dinamiklerden de etkilenen bir yapıdadır (Tunçgenç, 2015: 4). Boya sanayi, Türkiye ana kimya sektörü içerisinde önemli derecede ekonomik büyüklüğe sahiptir. Boya sektörü 2014 yılında %3-%4'lük bir büyüme göstermiştir. Türkiye iç piyasasında boya tüketim miktarı 2,2 milyar dolar değerine ulaşmıştır. Avrupa'nın en büyük 5. boya üreticisi olan Türkiye, dünya boya pazar payının hemen hemen % 2'sine sahiptir. Avrupa'nın en büyük dört boya üreticisi; İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya'dır. Türk boya ve hammaddeleri sektöründe 2014 yılında yaklaşık 903 bin tonluk üretim gerçekleştirilmiştir. Sektör üretiminin miktar bazında %60'ı inşaat boya, %40'ı sanayi boya şeklinde oluşmaktadır (BOSAD, 2015: 20).

Uygulama yaklaşık 10 yıldır boya sektöründe faaliyet gösteren bir firmada yapılmıştır. Firma nispeten kısa süreli bir geçmişe sahip olsa da, gerek pazardaki yeri gerekse sağladığı istihdam anlamında sektörde önemli bir yere sahiptir. Ev tipi denilen boya yerine, daha çok endüstriyel boyalar üretmektedir. Bu yüzden müşteri portföyü ticari firmalar ve devlet kurumları olmaktadır. Firma son yıllarda kendini yenileme sürecine girmiştir. Kurumsal kaynak planlama yazılımı ile bazı süreçlerine çözüm üretilse de bazı süreçler sorun olmaya ve firmaya hem maddi hem de manevi anlamda zarar vermektedir. Bu aşamada da en önemli aşamalarından biri olan tedarik sürecinde iyileştirmeler yapmayı planlamaktadır.. Bu süreçler firma açısından önemli olmakla beraber, hataların sıkça olduğu ve buna bağlı olarak müşteri memnuniyetsizliğinin olduğu en önemli süreçlerdir. Bu çalışmada, tedarik süreci ele alınmış ve süreç yönetimi tekniğine göre analiz edilerek, iyileştirilmiştir.

Uygulamanın yapıldığı firmada tedarik süreci alınan sipariş ile başlamaktadır (Şekil 1). Bu sipariş ihale, doğrudan temin veya satış uzmanları tarafından yapılan satışlardır. İkinci aşamada sipariş alınır ve fabrika içerisindeki satış elemanı tarafından KKP (Kurumsal Kaynak Planlama) yazılımına girilir. Siparişi alınan ürünlerin siparişe göre özel üretim mi, yoksa sürekli üretilen standart bir ürün mü olduğu kontrol

edilir. Eğer ürün özel bir ürün değilse, depoda olup olmadığı kontrol edilir. Eğer ürün özel bir ürüne, üretim sorumlusu tarafından üretim emri girilir. Üretim emri üretim müdürü tarafından kontrol edilir. Üretim müdürü eğer ret ederse bilgi dönülür ve bilgi dönüşü beklenir. Eğer üretim kararı alınırsa üretim süreci başlar. Üretim sonrasında üretilen ürünler laboratuvar ortamında sipariş üzerinde belirtilen özellikleri test ve kontrol edilir. Laboratuvar teknisyeni tarafından yapılan testler sonucunda istenilen veriler elde edilmezse üretim müdürüne bilgi verilmektedir. Bu bilgi sonrası üretim müdürü tekrar üretim gerçekleştirme emri veya elde edilen ürünün dönüşümüne yönelik bilgi verebilmektedir. Eğer test ve kontroller sipariş üstünde belirtilen özelliklerde görünüyorsa üretim müdürü onayı ile ürünler depoya gönderilmektedir. Ürün üretim alanından sevkiyat depo alanına taşınır. Bu aşamada ürünün depoya geldiği bilgisi sevkiyat sorumlusuna verilir. Üretim çıkış belgesi, sevkiyat depo sorumlusu tarafından hazırlanır. Ürün çıkış formu araca taşıma yapacak taşıma elemanına verilir. Taşıma elemanı formun üzerinde yazan ürünlere göre taşıma işlemini gerçekleştirir. Aynı anda muhasebe elemanı tarafından araç plakası ve ürün bilgisinin olduğu irsaliye hazırlanır. Hazırlanan irsaliye ve varsa diğer belgeler şoföre teslim edilir. Araç yola çıkar ve müşteriye teslim gerçekleşir.



Şekil 1: Tedarik Süreci

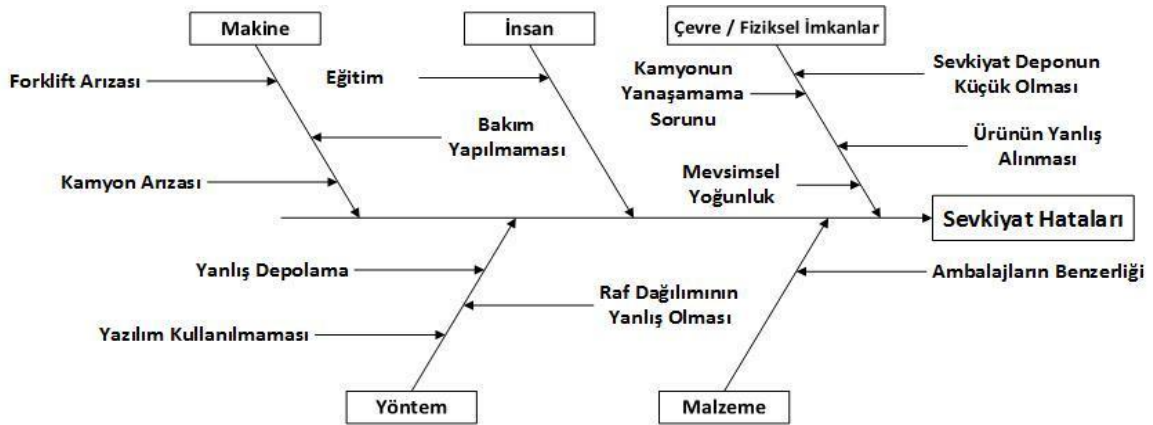
Şekil 1’de tedarik sürecinin firmada işleyişi ile ilgili daha önce bir akış diyagramının çizilmediği ve süreç yönetimi tekniğine göre ele alınmadığı için öncelikle tedarik sürecinin akış şeması yetkili kişiler ile birlikte oluşturulmuştur. Daha sonra süreç yönetimine göre akışı çizilen sürecin her aşaması için faaliyet sorumlusu, süresi sürecin her aşaması için faaliyetler arası süreler, kullanılan doküman ve faaliyetin açıklamasının yapılması gerekmektedir. Bu nedenle Şekil 1’de sunulan süreç faaliyetlerinin detayları yapılmış Tablo 1’de sunulmuştur. Tablo 1’de süreç yönetimi tekniğine uygun olarak gerekli tüm detaylar verilmiştir. Tablo 1’de hem faaliyetlerin kendi süreleri, hem de faaliyetler arası süreler belirlenmiştir. Bu faaliyetler ve buna bağlı süreler oluşturulan çalışanlar ve yöneticiler tarafından yapılan toplantılar sonucunda ortaya konmuştur. Faaliyet açıklaması bölümünde faaliyet süresince kullanılan doküman evrak “E” ile veya yazılım “Y” ile kodlanmıştır.



Tablo 1. Süreç Faaliyet Detayları

Süreç Faaliyet No	Faaliyet Açıklaması / Kullanılan Döküman Evrak:E / Yazılım:Y	Faaliyet Sorumlusu	Faaliyet Süresi	Faaliyetler Arası Süreler	
				Faaliyet No:	Süre
1	İhale, Direk Satış ve Doğrudan Temin (Y)	Satış Elemanı (Fabrika Dışı)	-		
2	Sipariş Alınması (Y)	Satış Elemanı (Fabrika İçi)	10 dk.	1-2	2 dk
3	Özel Ürün mü Değil Mi Kontrol Edilir? (Y)	Satış Elemanı (Fabrika İçi)	1 dk.	2-3	1 dk
4	Depoda Var mı? Kontrol Edilmesi (Y)	Satış Elemanı (Fabrika İçi)	10 dk	3-4	1 dk
5	Üretim Emri Girilmesi (Y)	Satış Elemanı (Fabrika İçi)	30 dk	4-5	1 dk
6	Sevkiyat İçin Bilgi Verilmesi (E)	Satış Elemanı (Fabrika İçi)	5 dk	5-6	3 dk
7	Üretim Emri Kontrol Edilmesi (E)	Üretim Departmanı	30 dk	5-7	1 dk
8	Üretimle İlgili Bilgi Verilmesi (E)	Üretim Departmanı	10 dk	7-8	5 dk
9	Üretim İle Bilgi Alınması (E)	Satış Departmanı Yönetim	2 Saat		
10	Üretim Gerçekleşmesi	Üretim Elemanları	6 Saat (Miktara Bağlı olarak)	7-10	15 dk
11	Test ve Kontroller Yapılması (E/Y)	Labarotuar Teknisyeni	3 Saat	10-11	5 dk
12	Tekrar İşleme Yapılması	Üretim Elemanları	6 Saat	11-12	5 dk
13	Ürün Sevkiyat Depoya Taşınması (E)	Sevkiyat Depo Sorumlusu	4 Saat	11-13	10 dk
14	Ürün Çıkış Formu Hazırlanması (Y)	Sevkiyat Depo Sorumlusu	30 dk	13-14	5 dk
15	Formlar Araç Taşıma Elamanına Verilmesi	Sevkiyat Depo Sorumlusu	10 dk	14-15	5 dk
16	Ürünler Araca Taşınması	Taşıma Personeli	3 Saat	15-16	5 dk
17	İrsaliye Hazırlanması (Y)	Muhasebe Departmanı	10 dk	16-17	5 dk
18	İrsaliye Şoföre Teslim Edilmesi	Sevkiyat Depo Sorumlusu	5 dk-	17-18	3 dk
19	Araç Yola Çıkması	Şoför	-	-	-
20	Ürün Müşteriye Teslim Edilmesi	Şoför	-	-	-

Mevcut tedarik sürecinde çeşitli sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar hem müşteri memnuniyetsizliğine hem de termin zamanlarına doğru şekilde uyulamamasına neden olmakta ve bunun sonunda firma hem itibar kaybı hem de ekonomik sorunlar yaşamaktadır. Bu nedenle fabrikada uzmanlardan oluşan bir ekip oluşturulmuş ve bu toplantı sonucunda, tedarik süreci içerisinde yer alan sevkiyat hatalarının nedenlerinin ortaya koyulması ve çözüm üretilebilmesi için Şekil 2'de görülen neden sonuç diyagramı oluşturulmuştur.



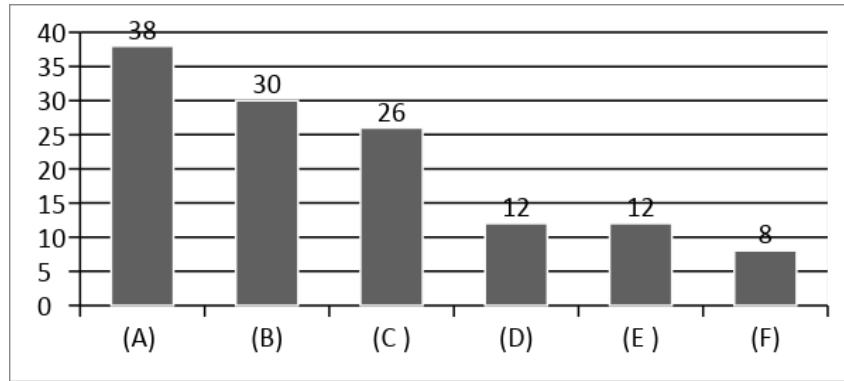
Şekil 2. Sevkiyat Hataları Neden Sonuç Diyagramı

Sevkiyat hataları 5 ana başlık altında incelenmiştir. Makine hataları olarak kullanılan forklift ile kamyonun arızalanması ve bunların bakımları olarak belirlenmiştir. İnsan nedenli hatalar ise eğitim eksikliği olarak gösterilmektedir. Sorunun çevresel nedenleri kamyonun yanaşamaması, sevkiyat deponun küçük olması ve mevsimsel yoğunluk olarak belirlenmiştir. Yöntem ana başlıklı nedenler; yazılım kullanılmaması, yanlış depolama ve raf dağılımının yanlış olması. Malzeme başlıklı nedenler ise ambalajların birbirine benzemesi olarak belirlenmiştir. Şekil 2'de oluşturulan balık kılıçığında belirlenen alt başlıklar için altı ay boyunca hatalar incelenmiş ve Tablo 2' de sıralanmıştır. Tablo 2' deki sorunlar dışındaki başlıklar için ayrı bir çözüm grubu kurulmuş ve bu başlıklar için uzun vadeli çözümler geliştirilmiştir.

**Tablo 2.** Sorunlar ve Yaşanma Sayıları (izleme periyodu 6 Ay)

Sorunlar	Yaşanma Sayısı
(A) Yanlış Depolama	38
(B) Forklift Arızası	30
(C) Ürünün Yanlış Alınması	26
(D) Kamyon Arızası	12
(E) Bakım	12
(F) Kamyonun Yanaşamama Sorun	8

Şekil 3'te görüldüğü gibi, Tablo 2'deki verilerin pareto grafiği sonucunda en çok tekrar eden sorunun yanlış depolamadır. Bu sorunu forklift arızası ve ürünün yanlış alınması izlemektedir. Bu üç sorun ele alınarak sevkiyat probleminin çözümüne yönelik işlemler gerçekleştirilmiştir.



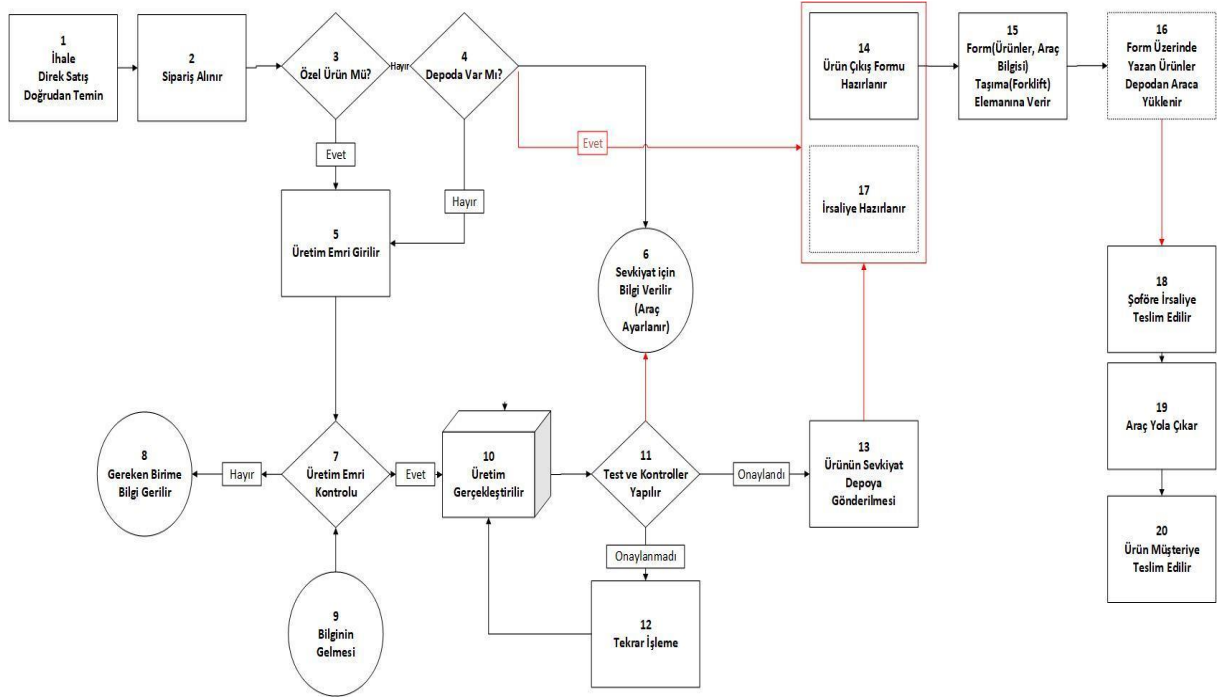
**Şekil 3.** Sevkiyat Hataları Pareto Grafiği

Yapılan Pareto analizi sonucunda, süreçte yer alan personel ve yöneticiler ile bir araya gelerek, çözüm oluşturma amaçlı toplantılar düzenlenmiştir. Bu toplantılar sonucunda, yanlış depolamanın iki nedeni üzerinde durulmuştur. Birincisi, sevkiyat deposuna ürünü taşıyan forklift elemanın bilinçli veya bilinçsizce yaptığı hatalar. İkincisi ise, malzemelerin birbirine benzemesi nedeniyle ürün yerleştirilmesi sırasında farkındalık yaratılamaması olarak görülmüştür. Yanlış depolama sorununu çözmek için ilk olarak ürün ambalajının ve depo yerleşim noktalarının birbirine uyumlu olabilmesi gerektiği düşünülmüştür. Bu nedenden personelin görsel olarak uyarılabilmesi için renklendirme işlemi yapılmıştır. Öncelikle raflar birbirinden ayırt edilebilecek renklere boyanmıştır. Ürünlerin üzerine yapıştırılmak üzere yuvarlak renk bantları alınmış ve üretim sonrasında taşınmadan hemen önce bu bantlar ürün üzerine yapıştırılmıştır. Bu şekilde ürün ve ürün rafı arasında renksel bir bağlantı kurulmuştur. Diğer bir neden olan personel hataları ise verilen bir eğitim ile beraber özellikle yeni getirilen renk sistemi ile ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

Yoğun iş temposunda nedeniyle oluşan forklift arızaları, sevkiyatın aksamasına yol açmaktadır. Bu nedenle, uzun zamandır kullanılan eskimiş forkliftler elden çıkarılmış ve yerlerine kiralama yoluna giderek

sıfır forkliftler alınmıştır. Forklift satın alma yerine, kiralama stratejisine geçilmesinin nedeni, sürekli olarak genç araçların kullanımını sağlamaktır. Ayrıca forklift bakımlarının yeterli yapılmadığı görülmüş ve bunlar ile ilgili detaylı bir bakım programı hazırlanmıştır.

Ürünün yanlış alınması, yanlış depolama sorunu ile benzer nedenlere dayanmaktadır. Ürün üzerine renk bantlarının konulması ve rafların renklendirilmesi ve çalışanların eğitimleri sonrasında bu konuda da iyileşme sağlanmıştır. Ayrıca ürün depolama alanları az veya sık sevk edilen ürünlere göre tekrar dizayn edilmiştir. Bu şekilde sıklıkla sevk olunan ürünler uygun noktalara yerleştirilmiştir. Bu düzenleme ürünlerin hem hızlı şekilde sevk edilebilmesini hem de yanlış alınma sorununun tekrar yaşanmasını engellemiştir. Süreç üzerinde yapılan iyileştirmeler hataları çözmeye yönelik olmuştur. Ayrıca yapılan iyileştirmelerle beraber zaman anlamında da kazanç sağlanmıştır. Sürecin yeni akışı Şekil 4’te verilmiştir.



Şekil 4. Yeni Tedarik Süreci

İlk tedarik süreci (şekil 1) üzerinde yapılan incelemelerde, üretim müdürü bilgilendirmelerinde zaman kaybının çok olduğu gözlenmiştir. Bunun nedeni ise bilgilendirmelerin dijital olmayıp matbu evraklar üzerinden olması olarak belirlenmiştir. Örneğin 7. Adım (üretim emri kontrol) ve 11. adım (Test ve Kontroller) bölümlerinde matbu evrak yerine mail ile bilgilendirme ve karar alma mekanizması oluşturulmuştur. Sevkiyat depo sorumlusunun araç hazırlaması için bilgilendirme adımının yanlış zamanda yapıldığı tespit edilmiştir. Ürün üretilmeden ve testleri yapılmadan bilgilendirme yapılması, yükleme aracının ne zaman hazır olacağına tam olarak karar verilmesini sağlayamamaktadır. Bu nedenden, bu adım tüm üretim süreçlerinin tamamlanmasının ardına koyulmuştur. Şekil 4’de görüldüğü gibi, 17. adım olan “İrsaliye Hazırlama” adımının araç evraklarının hazırlanması ve aracın yüklenmesi ile direk bağlantısı olmaması nedeniyle, ayrı bir koldan yürüyeceği düşünülmüş ve bu nedenden Şekil 4’de görüldüğü gibi 14. ve 17. adımların eş zamanlı olarak gerçekleşmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Şekil 4’ de oluşturulan yeni süreçteki değişiklikler Tablo 3’te görülmektedir.

Tablo 3: Şekil 4'deki Yeni Süreçte Yapılan Değişiklikler

Faaliyet	Yapılan Değişiklik	Açıklama
6. Adım Sevkiyat İçin Bilgi Verilir.	5. Adımdan sonra olan faaliyet 11. Adım sonuna eklenmiştir.	Sevkiyat sorumlusuna verilen bilgi üretim gerçekteŐmeden olduğu için zaman anlamında problemler yaşanmaktadır. Bu nedenden bu faaliyet adımı üretimin tamamlanmasının ardına koyulmuştur.
17. Adım İrsaliye Hazırlama	17. Adım 14. Adım ile birleŐtirilmiŐtir.	İrsaliye hazırlama adımının araç yükleme aşamasında beklemesi gerekmemektedir. Araç yükleme ile beraber irsaliye hazırlama işlemi baŐlayabilir.
16. Adım Araca Yükleme	İrsaliye Adımının eşlenik bir faaliyet haline getirilmesi ile 16. Adım 18. Adıma bağlanmıştır.	İrsaliye adımında harcanan zaman ortadan kaldırılmış yüklemeye sonrası irsaliyenin Şoföre verilmesi aşamasına geçilmiştir.
4. Adım Depoda Var Mı?	Bu adım 14. ve 17. adıma bağlandı.	Depoda var mı adımı İrsaliye ve ürün çıkış formu hazırlanması aşamasına bağlanmıştır.

## SONUÇ

Son yıllarda literatürde süreç yönetimi tekniğinin farklı sektörlerde kullanımı oldukça yaygınlaŐmaktadır. Süreç yönetimi sayesinde, işletmelerde gerçekteŐen işlerin akış haritaları çıkarılmakta ve bu haritalar ile işlerin detayları adımları belirlenebilmektedir. Adımlar belirlendikten sonra, her adımın kendi içerisinde yapıŐ şekli ve performans kriterleri belirlenmektedir. Süreç yönetimi tekniğine göre oluşturulan yeni süreçten sonra ilk yapılması gereken Şey, oluşturulan sürecin sorunlarını ortaya koymak ve bu sorunlara çözümler olarak süreci iyileŐtirmektir. Daha sonra iyileştirilmiş süreci devreye alarak, sürecin işleyişi içerisinde ihtiyaç duyulduğunda tekrar analiz edilerek, varsa sorunları tespit etmek ve tekrar iyileŐtirmeleri yapmaktır. Süreç yönetimi uygulamalarında bu iyileştirme döngüsünün devamlı olması istenilen bir durumdur. Çünkü bu sayede hem süreçler, hem de işletmeler sürekli iyileşme sağlayabilmektedirler.

Günümüzde yoğun rekabet ortamında faaliyet gösteren işletmelerin hem yaptıkları işleri sorunsuz yürütmeleri, hem de işlerini sürekli iyileŐtirmeleri önemli bir konu haline gelmiştir. İŞletmelerin gerçekteŐtirdikleri önemli faaliyetlerden birisi de tedarik yönetimidir. Tedarik yönetimi; üretim için gerekenlerin temini, üretim aşamalarında yönetimi ve ürünün müşteriye teslimine kadarki tüm işlemleri içermektedir. Tedarik yönetimde gerçekteŐen işler oldukça yoğun ve detaylıdır. Bu nedenle, tedarik yönetimi içerisinde faaliyetlerin yürütülmesi ve iyileştirilmesi işletmeler için kritik önem taşımaktadır. Bu çalışmada, işletmeler için kritik öneme sahip tedarik yönetimindeki iŐlere, süreç yönetimi tekniğinin uygulanabilirliği ele alınmıştır. Bu amaçla bir boya firmasında tedarik faaliyetlerinde, süreç yönetimi tekniği kullanılmıştır. Bu amaçla ilk olarak yürütülen tedarik faaliyetinin genel yapısına uygun olarak, faaliyetlerin akışı ve bu akış içerisindeki adımların detayları süreç yönetimi tekniğine göre belirlenmiştir. Oluşturulan süreç haritası ile işlerin işleyişi daha net görülmüştür. Harita içerisindeki her adımla ilgili sorumlular, faaliyet süreleri ve kullanılan dokümanlar belirlenmiştir. Süreç yönetimi sayesinde tedarik yönetimi içerisinde gerçekteŐen her adımın sorumlusu, kullanılan dokümanları ve süreler gibi başlıklar detaylı ele alınabilmiŐ ve faaliyetlerin işlem süreleri ve faaliyetler arası süreler ayrıntılı incelenmiştir. Özellikle mevcut süreçte yapılan iyileştirme sonrasında elde edilen yeni süreçte hem işlemlerin, hem de işlemler arasındaki sürelerin de değerlendirilmesi mümkün olmuştur. Yine elde edilen iyileştirilmiş süreçte, faaliyetlerin birleştirilmesi, sıralarının yer değiştirilmesi ve bazı faaliyetlerin aynı anda gerçekteŐmesi gibi düzenlemeler yapılmıştır. Ayrıca mevcut sürecin iyileştirilmesi için temel süreç iyileştirme yöntemlerinden, neden sonuç diyagramı kullanılarak sevkiyat hatalarının nedenleri detaylı olarak belirlenmiş ve bu nedenlerin meydana gelme sıklıkları pareto yöntemi ile analiz edilerek, iyileştirilmesi gereken öncelikli başlıklar belirlenmiştir. Bu çalışma ile tedarik yönetimi uygulayan bir boya firmasında kullanılan tedarik sistemi, detaya girilmeden

genel hatları ile süreç haritasına dönüştürülmüş ve yapılan süreç iyileştirilmesi ile iyileştirilmiş yeni süreç elde edilebilmiştir. Yeni süreç sayesinde, zaman bazlı iyileştirmelerin gerçekleştiği ve bazı faaliyetlerin sıralarının değiştii görülmüştür. Yapılan iyileştirmeler sonucunda elde edilen yeni sürecin daha verimli sonuçlar verdiği, sürecin detaylı adımlara ayrılması ve her adımdan sorumluların belirlenmesi sayesinde, tedarik faaliyetleri daha kontrollü izlenebilir hale gelmiştir. Bu çalışma ile tedarik yönetimde, başlangıç seviyesinde oluşturulan süreç yönetimi tekniğinin kullanımının olumlu sonuçlar verdiği görülmüştür. Tedarik yönetimde ileri dönemlerde yapılacak süreç yönetimi çalışmalarında yalnızca zaman değil, daha başka performans göstergelerin de kullanılması ve tedarik yönetimi faaliyetlerinde daha detaylı süreçlerin oluşturularak, uzun vadedeki sonuçlarının da gözlenmesi ile süreç yönetimi tekniğinin tedarik yönetimde kullanılabilirliği ile ilgili daha detaylı sonuçlara ulaşılabilecektir.

## KAYNAKLAR

- Arndt, H. (2008). Supply Chain Management. Gabler Verlag Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Wiesbaden.
- Born, G.(1994). Process Management to Quality Improvement, Chichester : Joh Wiley & Sons.
- BOSAD (2015). Dünya’da ve Türkiye’de Boya Sektörü Raporu. İstanbul.
- Carmignani, G. (2009). "Supply chain and quality management: The definition of a standard to implement a process management system in a supply chain", Business Process Management Journal. 15(3): 395-407.
- Champy, J and Hammer, M. (2002) The Emergence of Business Process Management, A Report by Computer Sciences Corporation, Hampshire.
- Chandra C., Kumar S. (2001), "Taxonomy of Inventory Policies for Supply Chain Effectiveness", 29(4):164-175
- Croxton, K. L., Garcia-Dastugue, S. J., Lambert, D. M., & Rogers, D. S. (2001). The supply chain management processes. The International Journal of Logistics Management, 12(2), 13-36
- Davenport, T.H. (1993). Process Innovation: Reengineering Work Trough Information Technology. Boston: Harvard Business School Press.
- Dumas, M., La Rosa, M., Mendling, J., Reijers, A. (2013). Fundamentals of Business Process Management. Berlin: Springer Berlin Heidelberg.
- Hammer, M., Champy, J. (1996). Değişim Mühendisliği. Çev. S. Gül. İstanbul: Sabah Kitapları
- Kirchmer, M. (2011). High Performance Through Process Excellence: From Strategy to Operations. Berlin: Springer Berlin Heidelberg
- Kobayashi, T., Tamaki, M., Komoda, N. (2003). Business process integration as a solution to the implementation of supply chain management systems. Information & Management, 40(8), 769-780.
- La Londe, B. J., Masters, J. M. (1994). Emerging logistics strategies: blueprints for the next century. International journal of physical distribution & logistics management, 24(7), 35-47.
- La Londe, Bernard J. and James M. Masters (1994), "Emerging Logistics Strategies: Blueprints
- McAdam, R., McCormack, D. (2001). Integrating business processes for global alignment and supply chain management. Business Process Management Journal, 7(2), 113-130.
- Mentzer, J. T., DeWitt, W., Keebler, J. S., Min, S., Nix, N. W., Smith, C. D., Zacharia, Z. G. (2001). Defining supply chain management. Journal of Business logistics, 22(2), 1-25.
- Özer, M. (2010). Kuruluşlarda Süreç, Performans ve Risk Analizi / Yönetimi. Ankara: Adalet Yayın Evi
- Pradabwong, J., Braziotis, C., Tannock, J., & Pawar, K. S. (2017). Business process management and supply chain collaboration: effects on performance and competitiveness. Supply Chain Management: An International Journal, 22(2).
- Trkman, P. (2009). The Critical Success Factors of Business Process Management. Ljubljana: International Journal of Information Management. 10(2): 125-134.
- Tunçgenç, M. (2015). Türk Boya Sanayisi. Kimya Mühendisleri Odası Yayınları.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**EXAMINING THE CAUSAL NEXUS BETWEEN TOURIST  
ARRIVALS AND TERRORISM IN EMERGING COUNTRIES**

***GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE TURİST GELİŞLERİ İLE  
TERÖRİZM ARASINDAKİ NEDENSEL İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ***

**Sinem EYUBOĞLU**

Dr., Avrasya Üniversitesi İİBF, sinemyilmaz17@hotmail.com  
<https://orcid.org/0000-0002-3525-9173>

**Kemal EYUBOĞLU**

Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF, keyuboglu@msn.com  
<https://orcid.org/0000-0002-2108-9732>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 12.07.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 20.09.2018*

**DOI:** 10.30798/makuiibf.442966

**Öz**

Bu çalışmanın amacı, turist gelişleri ile terörizm arasındaki nedensellik ilişkisini incelemektir. Çalışmada, diğer çalışmaların aksine, bir ülkenin terörizm düzeyinin belirlenmesi için Ekonomi ve Barış Enstitüsü tarafından hazırlanan Küresel Terörizm Endeksi (GTI) kullanılmıştır. 2006-2016 dönemi için on üç gelişmekte olan ülkeyi kapsayan çalışmada, daha yansız ve güvenilir sonuçlar elde edebilmek için turist gelişleri ile terörizm arasındaki nedensellik ilişkisi, Dumitrescu ve Hurlin (2012) testi ile incelenmiştir. Sonuçlar, terörizmden turist gelişlerine doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre gelişmekte olan ülke yetkililerinin diğer değişkenler sabitken, turistlerin kendilerini güvende hissetmeleri ve daha fazla turist çekebilmek için güvenlik önlemleri almaları gerektiğini göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Gelen Turist, Terörizm, Yatay-Kesit Bağımlılığı, Panel Nedensellik Testi

**Abstract**

The aim of the paper is to analyze the causal nexus between tourist arrivals and terrorism. In this paper, unlike other studies, we used the Global Terrorism Index (GTI) prepared by the Institute for Economics & Peace for the determination of terrorism level of a country. For more unbiased and robust estimates, Dumitrescu and Hurlin (2012) method is employed to examine the causal nexus between tourist arrivals and terrorism in thirteen emerging countries cover the period 2006-2016. The results indicated that there is a one-way causality running from terrorism to tourist arrivals. Results suggest that emerging country authorities should increase security precautions to ensure that tourists feel safe and in order to attract more tourists, ceteris paribus.

**Keywords:** Tourist Arrivals, Terrorism, Cross-Sectional Dependence, Panel Causality Test

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

### Çalışmanın Amacı:

Turizm sektörü birçok ülkede, en hızlı büyüyen ekonomik sektördür. Bir ülkedeki olumsuz olaylara hemen tepki veren sektörlerin başında turizm sektörü gelmektedir. Bu olumsuz olaylardan biri şüphesiz ki terör olaylarıdır. Bu çalışmanın amacı, turist gelişleri ile terörizm arasındaki nedensellik ilişkisini incelemektir.

### Araştırma Soruları:

Terör ile ülkeye gelen turist sayıları arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi var mıdır?

### Literatür Araştırması:

Literatürde terör ve turizm arasındaki ilişkiyi test eden çalışmalar oldukça sınırlıdır (Enders ve Sandler, 1991; Enders vd., 1992; Fleischer ve Buccola, 2002; Drakos ve Kutun, 2003; Vivero, 2008; Yap ve Saha, 2013). Bu çalışmaların birçoğu, terörizmin turizm üzerinde önemli derecede negatif etki yarattığını ve turizm sektörüne ciddi zararlar verdiğini gösteren ampirik kanıtlar sunmuştur.

### Yöntem:

Çalışmada, diğer çalışmaların aksine, bir ülkenin terörizm düzeyinin belirlenmesi için Ekonomi ve Barış Enstitüsü tarafından hazırlanan Küresel Terörizm Endeksi kullanılmıştır. 2006-2016 dönemi için 13 gelişmekte olan ülkeyi kapsayan çalışmada, daha güvenilir sonuçlar elde edebilmek için turist gelişleri ile terörizm arasındaki nedensellik ilişkisi, Dumitrescu ve Hurlin (2012) testi ile incelenmiştir. Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testinde, x ve y gibi iki durağan seri göz önünde bulundurularak panel modeli şu şekilde yazılabilir;

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^{(k)} y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} x_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t}$$
$$x_{i,t} = \delta_i + \sum_{k=1}^K \theta_i^{(k)} x_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \lambda_i^{(k)} y_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t}$$

### Sonuç ve Değerlendirme:

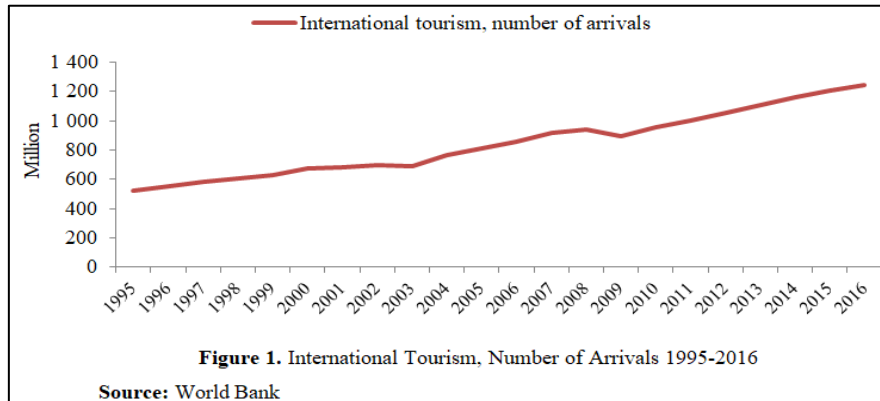
Sonuçlar, terörizmden turist gelişlerine doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğunu göstermiştir. Bu nedenle, politika yapıcılar sürdürülebilir turistik gelişleri için terörist saldırıları önlemek için yollar bulmalıdırlar. Ayrıca, hükümetler, turizm sektörünün terörist faaliyetlerden sonra yeniden yapılandırılabilmesi için turist destinasyonuna maddi destek sağlamalıdır. Hükümet, terörist tarafından saldırıya uğramış olan bölgeleri kredi, vergi indirimi ve çeşitli mali yardımlarla desteklemelidir. Terör eylemleri nedeniyle ülkeler için olumsuz bir imaj varsa, uluslararası düzeyde tanıtım kampanyaları düzenleyerek bu imajı kaldırmak için çalışmalar yapılmalıdır.



## INTRODUCTION

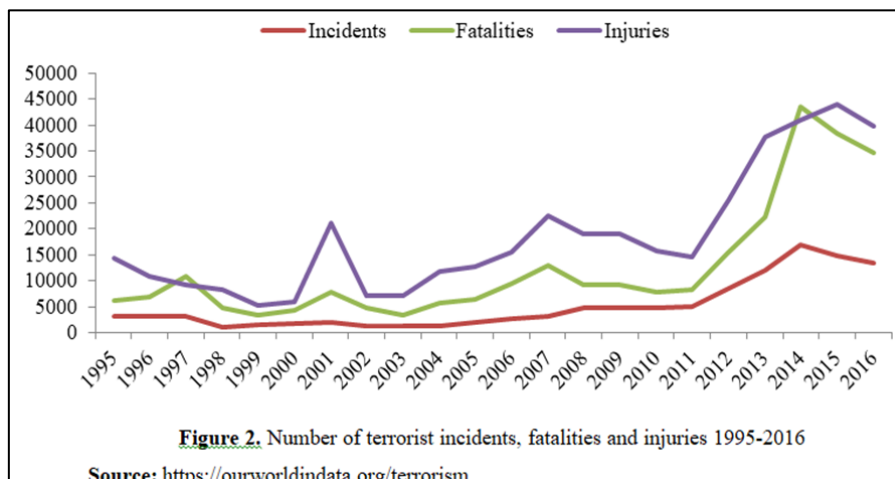
The tourism sector is one of the world's well-known economic sectors. In many countries, it is the fastest growing economic sector. According to the World Tourism Organization, the number of tourist arrivals raised from 25 million in 1950 to 677 million in 2000 to 1322 million in 2017 (Figure 1).

The sector provides many benefits, including creating jobs and foreign exchange earnings, especially for emerging countries. In these countries developing of the tourism sector is the major driving force of growth, prosperity and contributes to the reduction of poverty. The sector also has contributions on improving the country's infrastructure such as roads, internet, electricity and public transport networks.



Researchers suggested that tourism has positive effects on economic growth, foreign exchange earnings, investments, and employment. In this respect, the tourism sector offers an opportunity to integrate developing countries with the world economy. On the other hand, contraction of the tourism sector for any reason will affect economic growth as well as other sectors of the economy. The sector that immediately responds to the negative actions and events in a country is the tourism sector. One of these negative actions and events is undoubtedly terror events.

Piterman (2000) and Lennon & O'Leary (2004) stated that terrorism has a very rapid effect on tourism and that the tourism is more influenced sector by terrorism than other sectors. If a country is exposed to terrorist incidents, tourists may worry about their lives and give up traveling. Tourists are rational consumers. While tourists compare two trips, they consider the relative prices of destinations. If the benefits of the two destinations are equal, then the tourist will prefer a destination that has a smaller relative price. These relative prices include the exchange rate, travel and accommodation costs, and trip-related risk factors. The threat of terrorism in the destination will increase the relative cost of travel and encourage tourists to travel elsewhere. Rafael (2008) and Thompson (2011) stated that emerging countries are more affected by terrorist incidents than developed countries.



In recent years, terrorist activities have increased in many countries. According to the Institute for Economics & Peace Global Terrorism Index 2017 Report, since 2002, terrorist activities have increased in eight of the nine regions and at least one terrorist attack occurred in 106 countries in 2016. The report also stated that the deaths from terrorism increased by 67 percent from 2006 to 2016 in the world (Figure 2).

The studies testing the nexus between terror and tourism are very limited. There have been few empirical studies such as Enders & Sandler, 1991; Enders et al., 1992; Fleischer & Buccola, 2002; Drakos & Kutan, 2003; Vivero, 2008; Yap & Saha, 2013. Most of the studies provide empirical evidence that terrorism has significant reverse effects on tourism and it causes significant damage on tourism sector. Enders & Sandler (1991) argued the relationship over the period 1970-1988 in Spain and found a significant reverse impact of terrorism on tourism. Also they stated there is causality running from terrorism to tourism that our evidence is consistent with their result. Enders et al. (1992) studied the linkage in twelve Europe countries and they concluded that terrorism has a reverse effect on tourism revenues. Fleischer & Buccola (2002) tested the impact of terrorism on tourism in Israel and revealed terrorism had negative effects on tourism revenues. Drakos & Kutan (2003) studied the impact of terrorism on tourist demand in Greece, Turkey, and Israel and found that terrorist incidents had a reverse effect on tourism demand. Vivero (2008) analyzed the effect of terrorism on tourism taking into account 134 destinations, concluded that tourism revenues were negatively affected by terrorism. Yap & Saha (2013) tested the impacts terrorism and corruption on tourism and stated that terrorism has a reverse impact on tourism demand.

In Turkey, Feridun (2011) stated that there is a reverse nexus between tourism and terrorism in the long-term. Guvenek & Alptekin (2015) found that terrorist attacks on tourists had no impact on the tourist arrivals to Turkey. Karacuka & Celik (2016), Celik & Karacuka (2017) determined that whether terrorist activities had a weak effect on the tourism demand in Turkey.

This study differs from the current literature in several ways. First, the study focuses on the cross-country relationship between terrorism and tourist arrivals in emerging countries which is exposed to increasing number of terrorist incidents. Second, we provide new empirical evidence, whereas earlier cross-sectional papers cover data from the 1970s to 2000s. Third, unlike other studies, Global Terrorism Index (GTI) considered as the most comprehensive dataset on the level of terrorism has been taken into account in determining the level of terrorism in the country. GTI prepared by the Institute of Economics & Peace is used to determine terrorism level of an individual country. The GTI scores for each country range from 0 to 10; where 0 indicates no terrorism effect and 10 indicates the highest effect of terrorism in the country.

Finally, although causality between tourist arrivals and terrorism has been previously tested in panel data, it is observed that the literature mostly does not take into account the heterogeneity and cross-sectional dependence of the series. For this reason, the study aims to contribute to the literature by applying Dumitrescu & Hurlin (2012) panel causality test considering cross-sectional dependence and heterogeneity in panel data, to present more robust estimates.

The rest of the study is structured as follows. Section 1 explains the data and methodology employed in this study. Section 2 presents the findings. Finally, Section 3 summarizes and concludes the study.

## 1. DATA AND METHODOLOGY

We used annual data of tourist arrivals and terrorism index obtained from the World Bank and Institute for Economics & Peace Global Terrorism Index respectively, for Argentina, Brazil, China, Egypt, Hungary, Indonesia, Malaysia, Mexico, Philippines, Russia, South Africa, Thailand and Turkey during the period 2006 to 2016 to examine the causality nexus between tourist arrivals and terrorism. The countries included in the study are dictated by data availability. All series are in their natural logarithms.

The GTI is published by the Institute for Economics and Peace. In the GTI, the terrorism of score each country is calculated based on four indicators. These indicators include the number of terrorist activities in a year, the number of deaths due to terrorism in a year, the number of injuries due to terrorism in a year, and total property damage due to terrorism in a year. GTI scores scale from 0 to 10; where 0 shows terrorism has no effect in the country, while 10 shows terrorism effect is very high in the country.

Prior to examining the causal relationship, due to cross-sectional dependence and heterogeneity makes the estimation results biased in panel data, it is very crucial to test whether there are cross-sectional dependence and heterogeneity in the whole panel data. To test slope homogeneity, we used Pesaran-Yamagata (2008) Swamy test. The null hypothesis of the test is slope coefficients are homogeneous. test can be calculated as following steps (Dogru & Bulut, 2018: 432):

$$\bar{S} = \sum_{i=1}^N (\hat{\beta}_i - \bar{\beta}_{WFE})' \frac{X_i' M_T X_i}{\hat{\sigma}_i^2} (\hat{\beta}_i - \bar{\beta}_{WFE}) \tag{1}$$

where

$$\hat{\sigma}_i^2 = \frac{(y_i - X_i \hat{\beta}_i)' M_T (y_i - X_i \hat{\beta}_i)}{(T - k - 1)}$$

where  $M_T$  is an identity matrix of order  $T$  and  $\hat{\beta}_{WFE}$  is the weighted fixed effect pooled estimator defined as

$$\bar{\beta}_{WFE} = \left( \sum_{i=1}^N \frac{X_i' M_T X_i}{\hat{\sigma}_i^2} \right)^{-1} \sum_{i=1}^N \frac{X_i' M_T y_i}{\hat{\sigma}_i^2} \tag{2}$$

The small sample properties of the  $\Delta$  test can be improved under the normally distributed errors by using the following mean and variance bias adjusted type of  $\Delta$ .

$$\bar{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} \bar{S} - E(\bar{z}_{iT})}{\sqrt{\text{Var}(\bar{z}_{iT})}} \right)$$

where

$$E(\bar{z}_{iT}) = k, \quad \text{Var}(\bar{z}_{iT}) = \frac{2k(T - k - 1)}{T + 1} \tag{3}$$

To test cross-sectional dependence, Breusch & Pagan (1980), Pesaran (2004) scaled LM and Pesaran et al. (2008) CD tests are used.

Breusch and Pagan (1980) test statistic is identified as (Pesaran et al., 2008):

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \bar{\rho}_{ij}^2, \chi^2 N(N-1)/2 \tag{4}$$

Under the null hypothesis, the LM test has asymptotic distribution  $N(N-1)/2$  in degrees of freedom. The LM test is valid when N is small and T is large enough. The test statistic developed by Pesaran (2004) is formulated as follows: (Pesaran et al. 2008):

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)} \left( \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \bar{\rho}_{ij} \right)} \quad (5)$$

Under the null hypothesis, when T is large enough; the limit of N (0, 1) function is  $N \rightarrow \infty$ . Also, unlike the LM test, the mean values of the constant T and N are zero.

Pesaran et al. (2008) has developed  $CDLM_{adj}$  using the variance and mean of the LM statistic.

$$LM(\rho)_{adj} = \sqrt{\frac{2}{\rho(2N - \rho - 1)}} \sum_{s=1}^p \sum_{j=1}^{N-s} \frac{(T-k)\bar{\rho}_{i,i+s}^2 - \mu_{T,i+s}}{\sigma_{T,i+s}} N(0,1) \quad (6)$$

$M_{Tij}$  and  $V_{Tij}$  indicate the mean and variance respectively. It has asymptotically normal distribution under the null hypothesis.  $LM_{adj}$  asymptotically has normal distribution when  $T \rightarrow \infty$  is the first and then  $N \rightarrow \infty$  is converged, under the null hypothesis. The null hypothesis indicates there is no cross-sectional dependence.

If cross-sectional dependence is determined, the second generation panel unit root test should be employed. Thus, Pesaran (2007) panel unit root test (CIPS) considering cross-sectional dependence and heterogeneity, is employed to determine the integration order of the series and also to avoid possible spurious relationships. Also to run the Dumitrescu and Hurlin (2012), panel variables should be stationary. The CIPS test estimate gives unbiased results regardless of whether N or T is relatively small (Dogru & Bulut, 2018: 429).

The t statistic  $t_i$  of CIPS test developed by Pesaran (N, T) is shown in Equation (7) (Pesaran, 2007):

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{y}_t + e_{it} \quad (7)$$

$$t_i(N, T) = \left( \frac{\Delta y'_i \bar{M}_w y_{i-1}}{\bar{\sigma}(y'_{i-1} \bar{M}_w y_{i-1})^{1/2}} \right) \quad (8)$$

Panel model statistics can be computed as follows:

$$CIPS(N, T) = t\text{-bar} = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (9)$$

The CIPS statistics are calculated by the average of t statistics of each cross-section. Dumitrescu & Hurlin (2012) method is employed to examine the causal nexus between tourist arrivals and terrorism. The most important advantage of the method is the taking into account cross-sectional dependence and heterogeneity. The test also can be used when  $T > N$  or  $N > T$  and can estimate robust estimations in unbalanced panel data (Dumitrescu & Hurlin, 2012: 1457).

In the Dumitrescu & Hurlin panel causality test, considering two stationary series such as x and y, panel model can be written as follows;

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^{(k)} y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} x_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (10)$$

$$x_{i,t} = \delta_i + \sum_{k=1}^K \theta_i^{(k)} x_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \lambda_i^{(k)} y_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (11)$$

where  $y$  is tourist arrivals and  $x$  is terrorism index. The null hypothesis defined as there is no causality between any cross-section units,  $H_0: \beta_i=0, (i=1,.., N)$ .

## 2. EMPIRICAL RESULTS

Table 1 presents the results of cross-sectional dependence and homogeneity of the model. The findings show that the null hypothesis of no cross-sectional dependence and null hypothesis of homogeneity are rejected at %1 statistical significance level.

**Table 1.** Cross-sectional Dependency and Homogeneity Tests

Cross-sectional dependency tests	Statistic	p-values
Breusch-Pagan LM	454.6846	0.000
Pesaran scaled LM	30.15891	0.000
Pesaran CD	16.44265	0.000
Homogeneity tests	Statistic	
$\bar{\Delta}$	2.332	0.001
$\bar{\Delta}_{adj}$	2.693	0.000

Since the existence of cross-sectional dependence and heterogeneity is determined, the CIPS panel unit root test is applied to test the stationary levels of the series. The results of CIPS panel unit root test are presented in Table 2. Due to test statistics are upper than critical values, the null hypothesis indicates there is unit root is rejected at %5 statistical significance level.

**Table 2.** CADF Panel Unit Root Test

	t-bar	Z[t-bar]	p-value
LTERRORISM	-2.928	-2.302	0.028
LARRIVALS	-3.404	-3.474	0.002

Notes: Pesaran (2007) critical values at 1%, 5%, and 10% significance levels are 2.97, 2.52, and 2.31, respectively.

Then Dumitrescu & Hurlin (2012) test is employed to test the causal nexus between tourist arrivals and terrorism. Dumitrescu & Hurlin panel causality test results are presented for  $k=2$  in Table 3. The findings denoted that the null hypothesis indicates no causality running from tourist arrivals to terrorism is accepted, while the null hypothesis indicates no causality from terrorism to tourist arrivals is rejected at 5% level of significance.

**Table 3.** Dumitruscu and Hurlin (2012) Panel Causality Test

Null hypothesis	W-Stat	Zbar-Stat	p-value
LTERROR does not cause LARRIVALS	3.35380	2.46510	0.0137
LARRIVALS does not cause LTERROR	1.92654	0.65721	0.5110

## CONCLUSION

The tourism sector takes an influential place in the economic performance of the emerging countries. Recent developments in the international tourism sector indicate that the sector is the fastest growing sector. On the other hand, the sector is sensitive to terrorist activities. In this study, the causal nexus between tourist arrivals and terrorism are examined by using panel data in the thirteen emerging countries during the period 2006-2016. Firstly, cross-sectional dependence and homogeneity are tested. Due to model contain cross-sectional dependence and heterogeneity, stationary levels of the series are analyzed by CIPS. Unit root test results denoted that both series are stationary at level. Then Dumitrescu & Hurlin (2012) panel causality test is employed to panel data. Thus, the estimation results of the causal relationship between tourist arrivals and terrorism are expected to robust and unbiased. Results showed that there is a causality relationship, running from terrorism to tourist arrivals.

These results are guidance for governments in order to improve the tourism sector in emerging countries. Thus, policymakers must find ways to prevent or reduce terrorist attacks for sustainable tourist arrivals, *ceteris paribus*. Also, governments should provide financial support for the tourist destination so that the tourism industry can be restructured after the terrorist activities. The government must support territories that have been attacked by terrorist with credit, tax discount, and various financial allowances. Countries should support activities against international terrorism. After the terrorist event, the boundaries for the publication of images and news that will harm the sector should be determined. If there is a negative image for the countries due to terrorist activities, activities should be carried out in order to remove this image by launching promotional campaigns at international level.

## REFERENCES

- CELİK, N., KARACUKA, M. (2017), Terör Saldırılarının Turizm Sektörü Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneğinde Ampirik Bir Analiz, *Ege Academic Review*, 17(3): 313-322.
- DOGRU, T., BULUT, U. (2017), Is Tourism an Engine For Economic Recovery? Theory and Empirical Evidence, *Tourism Management*, 67: 425-434.
- DRAKOS, K., KUTAN, A. M. (2003), Regional Effects of Terrorism on Tourism in Three Mediterranean Countries, *Journal of Conflict Resolution*, 47: 621-641.
- DUMITRESCU, E. I., HURLIN, C. (2012), Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels, *Economic Modeling*, 29(4): 1450-1460.
- ENDERS, W., SANDLER, T. (1991), Causality between Transnational Terrorism and Tourism: The Case of Spain, *Terrorism*, 14: 49-58.
- ENDERS, W., SANDLER, T., PARISE, G. P. (1992). An Econometric Analysis of the Impact of Terrorism on Tourism, *Kyklos*, 45: 531-54.
- FERIDUN, M. (2011), Impact of Terrorism on Tourism in Turkey: Empirical Evidence from Turkey, *Applied Economics*, 43(24): 3349-3354.
- FLEISCHER, A., BUCCOLA, S. (2002), War, Terror, and The Tourism Market in Israel, *Applied Economics*, 34, 1335-1343.
- GUVENEK, B., ALPTEKIN, V. (2015), Turistlere Yönelik Terör Saldırılarının Turizme Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Çalışma, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 17(1): 21-38.
- <https://ourworldindata.org/terrorism>, 24.05.2018.
- Institute for Economics and Peace Global Terrorism Index 2017, <http://visionofhumanity.org/app/uploads/2017/11/Global-Terrorism-Index-2017.pdf>
- KARACUKA, M., CELİK, N. (2016), Turizm Talebi Belirleyicilerinin Mekansal Perspektiften Değerlendirilmesi: Türkiye İBBS 2 Örneği, *Finans, Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 52(610): 9-20.
- PESARAN, M. H. (2004), General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels, University of Cambridge, Faculty of Economics, Cambridge Working Papers in Economics No. 0435.
- PESARAN, M. H. (2007), A Simple Panel Unit Root Test in the presence of Cross-Section Dependence, *Journal of Applied Econometrics*, 22(2): 265-312.
- PESARAN, M.H., ULLAH, A., YAMAGATA, T. (2008), A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence, *Econometrics Journal*, 11: 105-127.
- PITTEMAN, S. (2000), Inflation, Exchange Rate, and Financial Markets and Growth: The “Giloh” Effect and Other Effects, Bank of Israel, November 29. Available from <http://www.bankisrael.gov.il/deptdata/neumim/neum033e.htm>.
- RAFAEL, L.V. (2008), Terrorism and International Tourism: New Evidence. *Defence and Peace Economics*, 19(2): 169-188.
- THE WORLD BANK, <https://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.ARVL>
- THOMPSON, A.S. (2011), Terrorism and Tourism in Developed Versus Developing Countries, *Tourism Economics*, 17(3): 693-700.
- WORLD TOURISM ORGANIZATION (UNWTO), Annual Report 2016, [http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual\\_report\\_2016\\_web\\_0.pdf](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual_report_2016_web_0.pdf)
- WORLD TOURISM ORGANIZATION (UNWTO), Tourism Highlights 2017 Edition, <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>.
- YAP, G. C. L. & SAHA, S. (2013). Do Political Instability, Terrorism, and Corruption Have Deterring Effects on Tourism Development Even in the Presence of UNESCO Heritage? A Cross-Country Panel Estimate, *Tourism Analysis*, 18: 587-599.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**KOBİLERİN KREDİLENDİRİLME KARARLARINDA KREDİ SKORLAMA  
MODELLERİNİN KULLANIMI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

***A RESEARCH ON USE OF CREDIT SCORING MODELS  
IN SMALL BUSINESS LENDING DECISIONS***

**Mustafa ÇELİK**

Arş. Gör., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
mcelik@mehmetakif.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6222-9076>

**Hüseyin DALĞAR**

Prof. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
hdalgar@mehmetakif.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-9743-3766>

**Ömer TEKŞEN**

Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
omerteksen@mehmetakif.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3663-1619>

**Ahmet Furkan SAK**

Arş. Gör., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
afsak@mehmetakif.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6713-5773>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 09.05.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 11.10.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.422139**

**Öz**

Bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin kredibilitesini tespit ederken bankalarca kullanılan kredi skorlama modellerindeki kriterleri açıklamak ve finansal kurumlardan fon sağlama sürecinde KOBİ'ler aleyhine olan bilgi asimetrisini ortadan kaldırmaktır. Bu kapsamda, amaçsal örnekleme ile seçilen Burdur ilindeki 10 mevduat bankasının şube ve portföy yöneticileri ile mülakat çalışmasına gidilmiştir. Mülakatlardan elde edilen veriler betimsel analize tabi tutulmuş ve sonuçlar literatürde kredilendirmenin 5K'sı olarak anılan karakter, kapasite, kapital, koşullar ve karşılıklar başlıkları altında sunulmuştur. Sonuçlar ışığında, akademiye, KOBİ'lere ve düzenleyici ve denetleyici kuruluşlara öneriler getirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** KOBİ, Mevduat Bankaları, Kredi Skorlama, Görüşme Yöntemi

**Abstract**

The aim of this research is to disclose the criterias that are used in banks' credit scoring systems for small business lending decisions and to remove information asymetry for small businesses in fund raising process from financial intermediaries. In this context, interviews are conducted with bank branch managers and credit portfolio managers in Burdur City that are selected by purposeful sampling. Data that is gathered by interviews is analyzed through descriptive analysis. The results are presented under the titles of 5C (Character, Capacity, Capital, Conditions and Colleteral) of credit. According to results, suggestions for academy, small business and regulators are presented.

**Keywords:** Small Business, Deposit Banks, Credit Scoring, Interview Method



## EXTENDED SUMMARY

### Background:

Although banks were trying to utilize 5-C of credit in a very subjective manner and rely on financial statement analysis of firms in credit decisions before 90's; after 90's and especially after 2000's banks began to use computer based credit scoring systems. These systems use formal databases, financial statements, current financial and moral situation etc. for all credit demanders. By this way banks could reach more accurate and consistent credit decisions in commercial and consumer levels . Today banks use very developed credit scoring systems that recreate themselves according to past credit decision results, rely on enormous database information, follows life styles of individuals, take size, industry, economic condition variables into consideration, analyze financial statements of firms in seconds. However, use of credit scoring systems also create information asymmetry between banks and credit demander firms. While banks can reach every kind of information about the credit demander firm, firms do not have enough information about banks' credit decision systems. This information asymmetry intensifies by decreasing firm size. Big companies through their financial advisors and huge financial departments may have information about banks' credit decision criterias. By the way, small businesses do not have information of what make a small company credible on banks' eye.

### Purpose:

The aim of this research is to disclose the criterias that are used in banks' credit scoring systems for small business lending decisions and to remove information asymmetry for small businesses in fund raising process from financial intermediaries.

### Literature:

In the literature, studies related to the credit scoring systems can be divided into two categories. First category is embodied by the studies that suggest credit scoring models that use different statistical approaches. In this category data mining, artificial intelligence, logit analysis, classification, CART, discriminant methods are used for credit scoring model suggestions. Second category includes the studies that question the effect of credit scoring systems on banking dynamics. In this category, effect of credit scoring on credit availability, credit risk, customer relations, credit portfolio quality is questioned.

### Data & Methodology:

To disclose the criterias that are used in banks' credit scoring systems for small business lending decisions, interview method is used to gather data. Interviews are conducted with bank branch managers and credit portfolio managers in Burdur City that are selected by purposeful sampling. Data that is gathered by interviews is analyzed through descriptive analysis.

### Findings and Conclusion:

According to the research results, Turkish banks follow very detailed and pro-active process in credit scoring of small businesses. Scoring systems are divided into sub-systems according to the small business' sales volume and sector. Moral substructure of small businesses are analyzed through scaling of payment history and market information between 1-5, 1-7 or 1-10. Financial capacity to pay back credit is questioned through financial table analysis and systematic "market intelligence". Capital adequacy of businesses are examined by financial table data and owners' assets information. Economic condition, sector cycles and banks' own marketing strategy also affects the credit scoring systems' decisions. The grades that are obtained by credit scoring systems affect the amount, maturity, interest rate, collateral, revision period and credit decision maker. Lastly, bank workers' view on credit scoring is positive in many perspectives but they do not deny the deficiencies of the systems.

## GİRİŞ

Günümüzde bankaların sunduğu hizmetler, tüketicilerin finansal ihtiyaçlarındaki artışla birlikte oldukça yüksek bir çeşitliliğe ulaşmıştır. Bununla birlikte bankacılık hizmetlerinin sayısındaki artış, kredilendirme faaliyetinin bankalar için asli gelir kaynağı olduğu gerçeğini değiştirmemiştir (Altman, 1980:813). Bankalar gelirlerinin büyük bir kısmını, sağladıkları krediler üzerinden elde etmektedir ve kredi faaliyetini doğru bir biçimde yürütemeyen bir bankanın uzun vadede hayatta kalması mümkün olmamaktadır. Bu noktada, banka başarısı için kredilerin ödenmeme riskine karşı korunması önemli bir husus olarak öne çıkmaktadır. Bankalar, geri ödenmeme riskini azaltmak için müşterinin kredilendirilebilirliğini değerlendirmek ve kredi kararını söz konusu değerlendirmeye göre oluşturmak durumundadırlar. Aksi halde, geri ödeme kapasitesine sahip olmayan müşterilere sağlanan fonlar, kredilerin gelir getirme mahiyetlerini bozmakta ve banka performansı üzerinde olumsuz etkilere sebebiyet verebilmektedir.

Kredilendirilebilirliğin tespitinde ise, kredi talep edenin çeşitli özelliklerine göre nitel bir biçimde değerlendirilmesini içeren kalitatif yöntemler ve müşterinin finansal verileri üzerinden nicel bir değerlendirmesini içeren kantitatif yöntemler bankalarca kullanılmaktadır. Ayrıca, müşterinin nitel ve nicel özellikleri üzerinden istatistiksel bir analize dayalı olarak kredibilite analizinin gerçekleştirildiği kredi skorlama sistemleri bankaların başvurduğu bir başka yöntemdir. Kredi skorlama sistemlerinde amaç, müşteriye sağlanan kredinin geri ödenmeme ihtimalini tespit etmektir. Bu ihtimalin yüksek olması durumunda banka, müşteriye kredi sağlamayacak ya da katlandığı riski bertaraf etmek için daha yüksek bir düzeyde karşılık talep edecektir. (Vurucu ve Arı, 2014:675-693; Lim ve Sohn, 2007; Thomas vd., 2017).

Kredilendirilebilirliğin tespitinde kredi skorlama modelleri pek çok avantaja sahiptir. Öncelikle, kredi skorlama sistemleri, kredibilite değerlendirmesinde kullanılan diğer yöntemlere göre oldukça kısa sürede sonuç vermektedir. Müşteriden talep edilen bilgiler, skorlama sisteminde kullanılarak kısa sürede kredi kararına gidilmektedir. Zamandan elde edilen tasarruf, bankaların maliyetlerini de düşürmektedir. Ayrıca, kredi skorlama sistemleri banka çalışanlarının kişisel değerlendirmelerini bir kenara bırakıp, istatistiksel bir sonuç elde etmeye yönelik olduğundan daha objektif kredi kararlarının alınmasını sağlamaktadır (Mester, 1997: 8-9). Kredi skorlamanın bahsi geçen avantajları, 1990'lardan sonra bankaların kredi kararlarını alırken kredi skorlama modellerine yönelmelerini beraberinde getirmiştir. Skorlama modellerinin matematiksel ve istatistiksel arka planı, kredi skorlama modellerinin bilgisayar ortamına taşınmasını sağlamış ve bankalarda kredi kararlarının alınması bilgisayar uygulamalarından ayrı düşünülemez olmuştur (Hansell, 1995). Bankaların bilgisayar ortamında kredi skorlama işlemini gerçekleştirebildiği uygulamalar, kredi skorlama sistemleri olarak anılmaktadır. Türkiye'de bankalar, BDDK'nın oluşturduğu genel çerçeveye göre, kendi skorlama sistemlerini oluşturup, bu modellerden elde edilen sonuçlara göre kredi kararlarını almaktadır (Vurucu ve Arı,2014: 694).

BDDK'nın bankalara kredi skorlama konusunda sunduğu serbestlik, bankaların farklı kredi skorlama modelleri geliştirmesini beraberinde getirmiştir. Bununla birlikte ülkemizde, bireysel kredi ihtiyacı olan müşteriler için standartlaştırılmış bir kredi skorlama düzeni de mevcuttur. Bankalar, bireysel kredi taleplerinde KKB (Kredi Kayıt Bürosu) raporlarını kullanmakta ve aynı zamanda söz konusu raporlar bireysel müşterilere talepleri halinde sunulmaktadır. Ancak, ticari müşteriler için kredi skorlamasında standart bir düzen mevcut değildir ve bankaların kullandığı farklı notlama sistemleri ve bileşenleri hakkında çoğu zaman işletmelerin bilgisi sınırlı düzeyde kalmaktadır. Özellikle 250'den az çalışanı olan ve yıllık satış hasılatı 40.000.000 TL'yi geçmeyen işletmeler olarak tanımlanan Küçük ve Orta Boy İşletmeler<sup>1</sup>(KOBİ), fon ihtiyacı içerisinde olduğunda bankaların kredi sağlarken ne gibi kriterlere odaklandığını ve banka gözündeki kredibilitelerinin ne olduğunu bilememektedir.

<sup>1</sup> "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik", 2012.

Bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin kredibilitesini tespit ederken bankalarca kullanılan kredi skorlama modellerindeki kriterleri tespit etmek ve finansal kurumlardan fon sağlama sürecinde KOBİ'ler aleyhine olan bilgi asimetrisini ortadan kaldırmaktır. Bu kapsamda, çalışmanın birinci bölümünde, kredi skorlama modellerinin tanımına, hangi prensiplere dayandığına, dünyada kullanılmakta olan çeşitli kredi skorlama sistemlerine ve kredi riski ölçüm yazılımlarına; ikinci bölümde literatürde yer alan kredi skorlamasına ilişkin çalışmalara ve üçüncü bölümde Burdur ilindeki banka şubesi yöneticileri ile kredi skorlama modelleri üzerine gerçekleştirilen mülakat sonuçlarına ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

## 1. KREDİ SKORLAMA MODELLERİ

Giriş bölümünde bahsedildiği üzere kredi skorlama modelleri, müşterinin nitel ve nicel özelliklerini dikkate alarak bir kredinin geri ödenmeye ihtimalini hesaplayan ya da daha faydacı bir tanımla kredi müşterilerini “kredi verilebilir” ya da “kredi verilemez” müşteriler olarak ayıran istatistikî yaklaşımlardır. Kredi skorlama modelleri, genel ve özel modeller<sup>2</sup> olarak ikiye ayrılmaktadır (Makuch, 2001:4-5):

• **Genel modeller**, yalnızca kredi kayıt bürolarının tuttuğu önceki kredilerin ödeme durumları, mevcut kredi riski ve ek kredi kullanım isteği gibi veriler üzerinden değerlendirilen yapıldığı modellerdir. Bu modellerden elde edilen sonuçlar tüm finansal sektör birimlerine açıktır. Genel modellerin en çok bilineni Amerika'daki en büyük 100 finansal kuruluşun 90'ının kullanmakta olduğu FICO'dur. Türkiye'de ise genel kredi skorlama modeli olarak Kredi Kayıt Bürosu'nun kayıtlarına dayanan KKB raporları kullanılmaktadır (FICO,2018; Kredi Kayıt Bürosu, 2018).

• **Özel modeller** ise kredi kayıt bürosunun da kayıtlarını içine alan, müşterinin finansal, demografik, ekonomik vb. pek çok özelliği üzerinden istatistikî olarak kredinin geri dönmeme ihtimalini hesaplayan modellerdir. Bu modeller, kredinin geri dönüşünü etkileyebilecek pek çok özelliği de dikkate aldığından daha isabetli sonuçlara ulaşılmasını sağlamaktadır. Bankalar, kredi riskinin etkin yönetiminde özel modellere yönelmektedirler.

Kredi modelleri her ne kadar farklı yöntemler ve kriterlere dayalı olarak sonuçlar elde etse de asıl amaç tüm modellerde müşteriye sağlanan kredinin geri dönüş ihtimalini doğru hesaplamaktır. Bu noktada tüm modellerin dayandığı temel hususlar literatürde kredilendirilen ilkeleri olarak anılan karakter, kapasite, kapital, koşullar ve karşılıklardır. Söz konusu ilkeler kredi değerlendirmesinde birlikte ele alınmakta ve müşterinin krediyi geri ödeme ihtimali bu ilkelerin bir birleşimi sonucu belirlenmektedir. **Karakter ilkesi**, müşterinin aldığı krediyi geri ödeme konusundaki niyetini tespit etmeye yönelik bir ilke olarak öne çıkmaktadır. Bu sebeple, karakter ilkesi çerçevesinde kredi verilecek müşterinin krediyi geri ödeme konusundaki ahlakı ve istek düzeyi irdelenir. **Kapasite ilkesi**, müşterinin krediyi ödeme niyetinden ziyade, müşterinin krediyi mali olarak kaldırıp kaldıramayacağını sorgulamaktadır. Bu ilke çerçevesinde, kredi sağlanan firmanın normal faaliyetleri ile oluşturduğu nakit akışlarının kredi ödemesi için yeterliliği üzerine analizlere gidilir. **Kapital ilkesi**, kredi verilen müşterinin özkaynaklarının ne düzeyde olduğunu irdelenmektedir. Bankalar için müşterinin yüksek bir özkaynak seviyesine sahip olması bir güvence olarak görülmektedir. Aksi durumda yüksek bir borçluluk seviyesi ise müşteri riskinin bir göstergesidir. **Koşullar ilkesi**, kredibilite değerlendirmesinde yalnızca müşteriye ilişkin özelliklerden ziyade, sektör ve makroekonomik koşulların da dikkate alınması gerektiğini savunur. Bu çerçevede, müşterinin faaliyet gösterdiği sektörün durumu, konjenktörel dalgalanmalar ve genel makroekonomik koşullar da kredibilite değerlendirmesinde dikkate alınır. **Karşılıklar ilkesi** gereği bankalar, müşterinin krediyi ödeyememesi durumunda güvence sağlayacak teminatlara yönelirler. Bu kapsamda, müşterinin krediyi ödeyememe riskine karşı yeterli teminatının bulunup bulunmadığı incelenir (Torun, 2013:54-55).

<sup>2</sup> Orijinal çalışmada “generic” ve “custom” terimleri kullanılmaktadır.

<sup>3</sup> Skorlama sistemi adını kurucu şirket olan Fair Isaac Corporation'un kısaltmasından almaktadır.

### 1.1. Dünya’da ve Türkiye’de Kullanılmakta Olan Kredi Skorlama Modelleri

Kredi skorlama modelleri, daha önce de belirtildiği üzere genel ve özel modeller olarak ikiye ayrılmaktadır. Genel modeller içerisinde, Amerika Birleşik Devletleri’nde en çok bilinen ve kullanılan FICO’dur. Bununla birlikte, FICO’nun dışında da sektörece kullanılan bazı genel modeller mevcuttur. Bu modellerin tümü FAKO olarak adlandırılmaktadır (Charles, 2014).

FICO, Amerika’daki kredi kararlarının %90’ında kullanılmakta olan skorlama sistemidir. FICO sisteminde elde edilen notlar, 300 - 850 aralığındadır. Farklı endüstrilere yönelik alt skorlama sistemlerinde ise 250 - 900 arasında bir kredi notu oluşturulmaktadır. Elde edilen kredi notunun daha yüksek olması, müşterinin daha az riskli olduğunu göstermektedir. Sistemde 580’in altındaki notlar, müşterinin oldukça kötü bir kredibiliteye sahip olabileceği yönünde kreditorü uyarmaktadır. 800’ün üzerindeki notlar ise müşteri kredibilitésinin oldukça iyi olduğunu göstermektedir. FICO skorunun oluşturulmasında %35 oranında müşterinin önceki dönemlerdeki ödeme performansı dikkate alınmaktadır. %30 oranında mevcut borç miktarı, %15 oranında şimdiye kadarki kredi geçmişinin uzunluğu, %10 oranında yakın zamandaki kredi kullanımları ve %10 oranında da kredilerinin dağılımı skor üzerinde etkili olmaktadır. FICO skoruna, kreditorlerin yanında kredi müşterileri de ulaşabilmektedir (Fair Isaac Corporation,2018).

FAKO olarak adlandırılan kredi skorlama modelleri ise, Vantage, Credit Karma firmasının sunduğu TransRisk, Quizzle firmasının sunduğu CE ve CreditXpert’tir. Söz konusu kredi skorlama sistemleri, FICO’nunkine benzer bir yaklaşımla farklı aralıklarda kredi skorları oluşturmaktadır. Bununla birlikte, söz konusu kredi skorlama sistemleri, FICO kadar yaygın bir biçimde kullanılmamaktadır (Irby, 2018).

Avrupa’da ise birlik üyeleri için ortak bir skorlama sistemi bulunmamaktadır. Her bir ülkenin farklı genel skorlama sistemlerinin bulunduğu görülmektedir. Almanya’da SCHUFA (Genel Kredi Koruma Ajansı), Birleşik Krallık’ta Callcredit, Equifax ve Experian gibi sistemler kullanılmaktadır. Fransa, Portekiz, İspanya ve Baltık ülkelerinde ise müşterinin negatif ödeme geçmişini sunan sistemlere başvurulmaktadır (Detweiler,2012).

Türkiye’de kullanılmakta olan genel notlama modeli ise kredi kayıt bürosunun verilerine dayanmaktadır. Kredi Kayıt Bürosu A.Ş.’nin kurmuş olduğu Findeks, kredi müşterilerine kredibilite skorlarını sunmaktadır. Findeks, 1-1900 aralığında bir kredi skoru oluşturmaktadır. Skorum yüksek olması, daha yüksek kredibiliteyi ifade etmektedir. Findeks skoru oluşturulurken müşterinin önceki dönemlerdeki ödeme alışkanlıkları %35, mevcut hesap ve borç durumu %30, yeni kredili ürün açılışları %11, kredi kullanım yoğunluğu %10 ve kredibilite ile ilgili diğer unsurlar %9 oranında etkiye sahiptir (Findeks,2018).

### 1.2. Kredi Skorlamada Kullanılan Uluslararası Yazılımlar

Günümüzde, kredi skorlama sistemleri, büyük oranda bilgisayar uygulamaları üzerinden işlemektedir. Bankalar kendi finans grupları içerisindeki teknoloji şirketleri veya dış teknoloji şirketlerince oluşturulan kredi skorlama yazılımları ile kredi kararlarını oluşturmaktadır. Bu kapsamda uluslararası düzeyde kullanılan dört kredi skorlama yazılımından bahsetmek mümkündür (Kavcıoğlu, 2011:16-17).

Bu yazılımlardan ilki olan CreditMetrics™, değerlendirme döneminde kredi skorunun aşağı/yukarı yönlü değişimi veya skorlanan birimin temerrüde düşme olasılığını hesaplamaktadır. Dolayısıyla bu sistemde kullanılan yaklaşım, bir kredi geçiş yaklaşımıdır. Kredi skorunda aşağı veya yukarı yönlü geçişlerin kredi değerinde meydana getireceği değişimi ortaya koymaktadır (Diaz ve Gemmil, 2011:3-4).

Bir diğer yazılım olan KMV (Kealhofer, McQuown, and Vasicek), skorlanan birimin beklenen temerrüt frekanslarını türetmektedir. Bu yazılımda elde edilen temerrüt ihtimali, sermaye yapısı, varlıkların getiri değişkenliği ve mevcut varlıkların değerinin bir fonksiyonu olarak hesaplanmaktadır ( Bolgün ve Akçay, 2005:586).

CreditPortfolio View ise, kredi skoru geçişi ve temerrüt ihtimallerini hesaplarırken makroekonomik koşulları dikkate almaktadır. Bu çerçevede, ekonominin daralma ve büyüme dönemlerinde elde edilen skor

farklı olarak gerçekleşmektedir. Yine bu yazılım, ülke ve sektör koşullarını da skor oluşturma sürecinde kullanmaktadır (Crouchy vd., 2000: 61).

Son olarak CreditRisk+, skorlanan birim için temerrüt ihtimalini hesaplamaktadır. Bu model, temerrüdün nedeni hakkında varsayımlar üretmez. Belirli bir kredi için tüm dönemlerde geçerli olan bir temerrüt ihtimali hesaplar. Bunu gerçekleştirirken Poisson dağılımını kullanmaktadır (Kavcıoğlu, 2011:17).

## 2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Kredi skorlamasına ilişkin literatür incelendiğinde, çalışmaların iki ayrı grupta toplandığı görülmektedir. İlk grupta yer alan çalışmalar kredi skorlamasında kullanılabilecek modellerin geliştirilmesine yönelik iken; ikinci gruptaki çalışmalar kredi skorlaması kullanımının banka performansı, verimliliği ve müşteri uzaklığı gibi faktörlere etkisini incelemeye yöneliktir.

İlk grup çalışmalar, istatistiki yöntemler ve veri madenciliği (yapay zekaya dayalı yöntemler) yöntemlerinin kredi skorlamasına uygulaması üzerinden ilerlemektedir. Bu kapsamda, istatistiki yöntemlerden diskriminant analizi, logit analizi, sınıflama ve regresyon ağaçları (CART) literatürdeki çalışmalarda kullanılmaktadır. Veri madenciliğinde ise yapay sinir ağları, destek vektör makinesi, bulanık mantık ve kaba küme gibi yöntemlere yer verilmektedir (Marques vd., 2013:1385).

Literatürde diskriminant analizinin kredi skorlamasında kullanımı oldukça eskiye dayanmaktadır. Hardy ve Adrian (1985) ve Artis vd. (1994) diskriminant analizinin kredi skorlaması probleminin çözümünde etkili bir araç olduğunu ortaya koymuştur ve politika değişiklikleri ve makroekonomik değişimlere göre modellerin güncellenebileceğini belirtmiştir. Soares (2006), diskriminant analizini kullandığı modelde, daha yüksek borçluluk seviyesine sahip firmaların daha düşük model puanı; daha yüksek likidite ve verim oranına sahip firmaların da daha yüksek model puanına sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Aziz (2014), Pakistan bankaları için diskriminant analizine dayanan model önerisinde, %77 oranında başarı elde ettiğini ortaya koymuştur. Khemais vd. (2016), lineer diskriminant analizine dayalı modelin Tunus'taki küçük ve orta boyutlu işletmelerin kredi geri ödememe durumlarını tahmin etmede %76.4 oranında başarılı olduğunu çalışmasında göstermiştir. Diskriminant analizinin kredi skorlamasında başarılı uygulamalarını içeren çalışmaların yanında bu analizin eksikliklerini de dile getiren çalışmalar bulunmaktadır. Eisenbeis (1978), diskriminant analizine dayalı modellerin yalnızca kredilerin geri dönmeişini asgari düzeye indirme hedefiyle yola çıktığını; ancak banka kârlılığı ve verimliliği gibi hedefleri göz ardı ettiğini; ayrıca bu analizin istatistiki olarak eksikliklerinin bulunduğunu savunmuştur.

Wendi (2014), logit analizine dayalı modellerin Çin'in kendine özgü karakteristiklerini içeren değişkenler kullanılması durumunda kredi başarısızlığını tahmin etmede başarılı olduğunu belirtmiştir. Bununla birlikte, Keshawarz ve Ayati (2008) CART analizinin; Nili ve Sabzevari (2008) ise AHP analizinin logit analizine göre daha başarılı sonuçlara sahip olduğunu ortaya koymuştur. Kao vd. (2012), Keshawarz ve Ayati'nin (2008) çalışmasına benzer biçimde CART analizinin kullanıldığı modelin kredi geri ödememelerini tespit etmede daha başarılı olduğunu belirtmiştir. Baklouti (2014), benzer bir biçimde CART'a dayalı modellerin diskriminant ve logit analizlerine dayalı modellere göre daha başarılı olduğunu ortaya koymuştur. Dağınık verilerden anlam çıkarmadaki üstünlüğü ve geleneksel yöntemlerle tespit etmenin güç olduğu trendlerin ortaya konulmasındaki başarısı sebebiyle son dönemde kredi skorlama sistemleri veri madenciliği yöntemlerine (yapay zekaya dayalı yöntemler) dayalı olarak oluşturulmaya başlanmıştır (Marques vd., 2013:1385).

Jensen (1992), Khashman (2011), Blanco vd. (2013) ve Soydaner ve Kocadağlı (2015) veri madenciliğine dayalı yapay sinir ağlarının kredi skorlamasında kullanımının başarılı sonuçlar verdiğini ortaya koymuştur. Xu vd. (2009), Ghodselahi (2011) ve Harris (2015) ise destek vektör makinesi yöntemine dayalı kredi skorlama modelleri oluşturmuştur. Zhou vd. (2008), kaba küme yönteminin kredi skorlamasında kullanılabileceğini çalışmasında belirtmiştir. Türkiye'deki kredi skorlamasına ilişkin çalışmalarda ise bulanık mantık yönteminin öne çıktığı görülmektedir. Öyle ki, Uyar ve İlhan (2009), İç ve

Yurdakul (2010) ve Akkoç (2012) bulanık mantık yönteminin kredi skorlamada kullanılabileceğini çalışmalarında ortaya koymuştur.

Kredi skorlamasında, sayısal ve istatistiki yöntemlerin ağırlıkta olduğu çalışmaların yanında, skorlamanın bankacılık dinamiklerine etkisini araştıran çalışmalar da literatürün bir diğer kısmını oluşturmaktadır. Kredi skorlama sistemlerinin kredilendirme faaliyeti üzerindeki etkileri literatürde yer alan pek çok çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Berger vd. (2005), küçük işletmeler için kullanılan skorlama modellerinin bu işletmeler için kredi ulaşılabilirliğini pozitif yönde etkilediğini savunmuştur. Yine aynı çalışmada, kredi skorlama sistemlerini kullanan bankaların, kredi skorlama sistemine ihtiyaç duymayan bankalara göre çok daha düşük kredi riskine maruz kaldığı ortaya konulmuştur. Avery vd. (2009), kredi skorlamasının krediye ulaşılabilirliği ve kredinin ödenebilirliğini artıran bir etkisinin olduğunu ortaya koymuştur. Yine kredi skorlamasının kredi kayıplarını tahmin etmede başarılı bir performansa sahip olduğunu belirtmiştir.

Literatürde kredi skorlama sistemlerinin kredi faaliyetine olumlu etkilerini içeren çalışmaların yanında çeşitli olumsuzlukları da dile getiren çalışmalar bulunmaktadır. Glasmann ve Wilkins (1997), skorlama sisteminin kullandığı verilerin eksik ya da hatalı olması, iş döngüleri ve mevsimselliği ihmal etmesi gibi durumlarda sonuçların hatalı olacağını, skorlama sisteminin kullanılmasının müşteriye ilişkin nitel verilerin kullanılmasını engelleyeceğini, atipik müşterilerin değerlendirilmesini zorlaştıracağını, müşteri sırlarını korumada sorunlara sebep olacağını savunmuştur. Avery vd. (2004), yerel ekonomik koşullar ve bazı kişisel özelliklerin dikkate alınmadığı kredi skorlama sistemlerinin daha az etkin olduğunu ortaya koymuştur. DeYoung vd. (2008), kredi skorlaması kullanımının müşteri-banka uzaklığını artırdığını, bu durumun müşteriye ilişkin bilgi edinme konusunda bankaları olumsuz etkilediğini ve kredi kayıplarını artırdığını belirtmiştir. Ayrıca, kredi skorlama sisteminde sınırda kalan müşterilere ilişkin kararın genellikle kredilendirme biçiminde oluşması sebebiyle de kredi kalitesinin negatif etkilendiğini ortaya koymuştur. Berger vd. (2011), kredi skorlamasının küçük işletme kredilendirme faaliyetini artırdığı ancak kredi portföyü kalitesi üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını; ayrıca ilk aşamada banka kârlılığı üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu belirtmiştir. Laufer ve Paciorek (2016), kredi skorlamasında kredilendirilebilirlik eşliğinin konut kredileri büyümesi üzerinde kısa vadede ciddi negatif etkisini ortaya koymuştur.

Bu çalışmada ise bankacılık sektörünün KOBİ'lere yönelik kredilendirme kararlarında kredi skorlama sistemlerini nasıl kullandıkları üzerine keşifsel bir çalışma yapılması yoluyla literatüre katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.

### **3.BURDUR İLİNDE FAALİYET GÖSTEREN BANKALAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA**

#### **3.1 Araştırmanın Yöntemi, Örneklem ve Verilerin Analizi**

Çalışmanın amacı, KOBİ'lerin kredibilitesini tespit ederken bankalarca kullanılan kredi skorlama modellerindeki kriterleri tespit etmek ve finansal kurumlardan fon sağlama sürecinde KOBİ'ler aleyhine olan bilgi asimetrisini ortadan kaldırmaktır. Bu noktada araştırmanın amacını gerçekleştirebilmek adına ihtiyaç duyulan bilgi, skorlama modellerinin çalışma prensipleri altında yatmaktadır. Bu bilgi ise müşteri sırrı ve rekabet avantajı gibi sebeplerle doğrudan banka şubelerinde gözlemlenmesi zor ve aynı zamanda anket vb. yazılı yöntemlerle elde edilmek istendiğinde şube çalışanlarının bilgi verme konusunda imtina ettiği bir bilgi olarak öne çıkmaktadır. Bu noktada araştırmada kullanılacak veri toplama yönteminin seçilmesinde Patton'un (2002:340-341) çalışması oldukça kullanışlıdır:

*"Mülakat, direk olarak gözlem yapmanın mümkün olmadığı durumlarda kullanılır. Kişilerin içsel görüşlerini, geçmişte yaşadıklarını ve dünyaya karşı bakış açılarını gözlemleyemeyiz. Gözlemcinin içinde bulunmadığı olayları da gözlemleyemeyiz. Bu durumda söz konusu olayları sorular sorarak öğrenebiliriz"*

Patton'un (2002) da belirttiği üzere gözlemlenmesi mümkün olmayan olaylar ve durumlar hakkında bilgi edinebilmek için mülakat yöntemine başvurmak uygun gözükmektedir. Mülakat yönteminde karar kılınması sonrasında yapılması gerekli olan bir başka tercih de mülakatın yapılandırılışına göre hangi seviyede olacağı yönündedir. Bu aşamada tercih yarı yapılandırılmış bir mülakattan yana kullanılmıştır. Çünkü, çalışmanın amacı doğrultusunda KOBİ kredilendirilmesine skorlama modellerinin kullanımına ilişkin derinlemesine bilgilere ihtiyaç duyulmaktadır. Tam yapılandırılmış mülakatlar son derece katı iken; yarı yapılandırılmış mülakatlar mülakatı gerçekleştiren kişiye, elde etmeyi amaçladığı bilgileri daha esnek yöntemlerle kazanma imkanı tanımaktadır (Robson, 2002). Bu durumda daha kapsamlı ve ihtiyaca uygun bilgiyi elde etmek için bir miktar esneklik sağlayan yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi tam yapılandırılmış mülakat yöntemine göre daha uygun olmaktadır.

Çalışmada kullanılan yarı yapılandırılmış mülakat soruları **Tablo.1'**de sunulmuştur. Sorular, kredilendirmenin temel ilkeleri olan 5K'ye (Karakter, Kapasite, Kapital, Koşullar ve Karşılıklar) göre dizayn edilmiştir. Ayrıca, kredilendirmede önemli bir aşama olan izleme sürecinde kredi skorlama sistemlerinin kullanımını sorgulamak üzere bir soru eklenmiş ve skorlama sistemi kullanıcılarının sistem hakkındaki subjektif görüşünü içeren son bir soruya başvurulmuştur. Bununla birlikte, gerçekleştirilen mülakatlarda çoğu zaman sonda sorular ile mülakata esneklik kazandırılması amaçlanmıştır.

Mülakat tekniği ile bilgi toplanacak örneklemin seçiminde, araştırmanın amacı önemli bir belirleyici olarak gözükmektedir. Araştırmanın amacı küçük bir birim üzerinden gerçekleştirilen bilgi alma faaliyeti ile geniş bir evren hakkında fikir sahibi olmak ya da küçük bir birimden bir konu hakkında derinlemesine bilgi elde etmek olabilir. Bu çalışmada amaç oldukça açık bir biçimde ikinci seçeneğe daha yakın gözükmektedir. Bu sebeple kullanılacak örneklem yönteminde de bütünü temsil etme yeteneğinden ziyade, konu hakkında derinlemesine bilgi sahibi olma özelliği önemli gözükmektedir. Dolayısıyla tercih edilmesi en uygun görünen örneklem yöntemi, derinlemesine bilgi etmeye olanak tanıyan ve olasılığa dayanmayan amaçsal örnekleme olmaktadır. Bu yöntemde belli özelliklere sahip olan ya da belli şartları sağlayan durum ve kişiler üzerinden seçime gidilir. Amaçsal örnekleme ise kendi içerisinde pek çok alt gruba ayrılmaktadır. Bunlardan biri olan benzeşik amaçsal örnekleme, araştırma evreninde bulunan birbirine benzer gruplardan birisinin seçimine dayanmaktadır (Büyüköztürk vd., 2013:90-91).

**Tablo.1 – Mülakat Soruları**

<b><i>Genel</i></b>	
1.	KOBİ'lerin kredilendirilmesinde kredi değerlendirme modelleri neden kullanılmaktadır?
2.	Müşterinin özelliklerine göre kullanılan kredi değerlendirme modelleri farklılaşıyor mu? Eğer farklılaşıyorsa hangi özelliklere göre farklılaşıyor?
<b><i>Karakter</i></b>	
3.	Modelde müşterinin kredi ödeme ahlakının tespit edilmesi için ne gibi bilgilere ihtiyaç duyuluyor?
4.	Bu bilgilerin hangileri şube çalışanlarınca, hangileri genel veri tabanları üzerinden elde ediliyor?
<b><i>Kapasite</i></b>	
5.	Müşterinin kredi ödeme ahlakından ziyade, krediyi mali olarak kaldırabilme gücünün tespit edilmesinde ne gibi bilgilere ihtiyaç duyuluyor?
6.	Finansal tablolar üzerinden elde edilen hangi bilgiler modelde kullanılıyor?
7.	Modelde giriş yapılmadan önce bu tablolar üzerinde düzeltmelere ihtiyaç duyuluyor mu? Nasıl?
<b><i>Kapital</i></b>	
8.	Müşterinin sermaye yapısı ve varlıklarının modelde kullanımı nasıldır?
<b><i>Koşullar-Karşılıklar</i></b>	
9.	Modelde müşterinin faaliyet gösterdiği sektör ve genel ekonomik koşulların kullanımı nasıldır?
10.	Modelin oluşturduğu notlandırma kredi kararı ile birlikte kredi koşulları ve teminat yapısını nasıl etkiliyor?
<b><i>İzleme</i></b>	
11.	Ödemesi halen devam eden müşterilerin belli aralıklarla kredilendirilebilirlik değerlendirmesi yapılıyor mu? Yapılıyorsa kredi koşulları ve teminat yapısı üzerindeki etkisi nasıldır?
<b><i>Değerlendirme</i></b>	
12.	Modellerin kredilendirilebilirlik tespitinde yeterliliği ve anlamlılığı hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu konuda önerileriniz varsa nelerdir?

Çalışmada kullanılacak örneklem yöntemi de benzeşik amaçsal örneklem biçiminde olacaktır. Çünkü araştırmanın evreni olan Türkiye'deki mevduat bankalarının her bir şubesinde kullanılmakta olan

skorumla sistemi aynı biçimde işlemektedir. Yani A bankasının İstanbul şubesi'nde kredi başvurusunda bulunan bir KOBİ'den, aynı bankanın Ankara şubesi'ne başvurduğunda da aynı bilgiler talep edilecek ve KOBİ'nin kredi değerliliği aynı sistem üzerinden değerlendirmeye alınacaktır. Dolayısıyla bankaların farklı illerde bulunan şubelerinin birbirine benzer alt gruplar oluşturduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Çalışmada bu alt gruplardan Burdur ilinde bulunan şubeler örneklem olarak seçilmiştir. Mülakatların gerçekleştirildiği kişiler ise çoğunlukla kredi skorumla sistemlerinde oluşturulan raporların onaycısı konumunda olan şube yöneticileridir. Bu kapsamda Burdur ilinde bulunan 10 mevduat bankasının şube çalışanları ile mülakat çalışması gerçekleştirilmiştir. Banka adları ve çalışan isimlerinin kullanılması konusunda bankaların zorlu bürokratik süreçleri dolayısıyla mülakat gerçekleştirilen çalışanların isimleri ve çalıştıkları kurum bilgisine yer verilmemiştir. Bunun yerine her bir katılımcıya ait kısa bilgilere yer verilmiştir. Mülakat gerçekleştirilen kişilere ilişkin bilgiler **Tablo.2'**de yer almaktadır.

**Tablo.2 – Katılımcı Bilgileri**

<b>Katılımcı</b>	<b>Banka</b>	<b>Pozisyon</b>
Katılımcı-1 (K1)	A Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-2 (K2)	A Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-3 (K3)	B Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-4 (K4)	C Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-5 (K5)	D Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-6 (K6)	E Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-7 (K7)	F Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-8 (K8)	G Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-9 (K9)	H Bankası	Müşteri İlişkileri Yöneticisi
Katılımcı-10 (K10)	I Bankası	Şube Yöneticisi
Katılımcı-11 (K11)	J Bankası	Müşteri İlişkileri Asistanı

Veri analizi aşamasında benimsenen yaklaşım betimsel analizdir. Bu analiz türünde mülakatlar yoluyla toplanan veriler, önceden belirlenmiş temalara göre betimlenir ve yorumlanır. Analizin bulgularına ulaşabilmek için, mülakat gerçekleştirilen kimselerden sık sık doğrudan alıntılara gidilmektedir. Sonuçta, mülakatlar üzerinden elde edilen veri derinlemesine bir analiz ve yorumla okuyucuya sunulmaktadır. Analizi kuvvetli kılan husus ise elde edilen bulgular arasındaki ilişkilerin ve karşılaştırmaların ortaya konulmasını sağlamasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2003).

### **3.2. Araştırmanın Bulguları**

Çalışmada gerçekleştirilen mülakatların betimsel analize tabi tutulması sonucunda elde edilen bulgular katılımcıların ortak fikir beyan ettiği hususlarda birleştirilmiş ve aşağıdaki başlıklar altında sunulmuştur.

#### **3.2.1. Skorumla Sistemlerine İlişkin Genel Bulgular**

Bilindiği üzere, mülakat çalışmasının ilk sorusu kredi skorumla sistemlerine neden ihtiyaç duyulduğunu sorgulamayı amaç edinmektedir. Bu soruya ilişkin cevaplar incelendiğinde, şube çalışanları, skorumla sistemlerinin asıl amacının *standardizasyon* olduğu noktasında birleşmektedir. Çalışanlar, bankacılıkta geçmişte uygulanmakta olan öznel yargılara dayanan ve finansal verilerden belli bir sistematik içinde anlam çıkarmaya dayanan kredi karar mekanizmalarına göre; kredi skorumla sistemlerinin daha standart bir kredi karar aracı olduğunu düşünmektedir. Çalışanlara göre, bankanın A ya da B şehrindeki şubelerine giden aynı müşteri, skorumla sistemine girilen verilerin ardından aynı kredi kararı ve koşulları ile karşılaşmaktadır. Bu durumun *insan hatalarını aza indirdiği* belirtilmektedir.



Ayrıca, kredi skorlama sistemindeki standartlaştırılmış yapı, **bankanın üst yönetimince benimsenen risk algısının şubeye sorunsuz aktarımında** kullanılmaktadır. Katılımcı-3'e göre (K3),

“... Banka yönetimi belli bir sektör ya da belli bir alt-sektör hakkında negatif bir algıya sahipse, bu durumda bu sektörde faaliyet gösteren bir müşterinin bilgileri şubede skorlama sistemine girildiğinde, müşterinin kredi notu başka bir sektörde faaliyet gösteren bir firmaya göre daha kötü düzeyde şekillenecektir. Bu durumda şube, banka üst yönetiminin risk algısına uyumlu şekilde ya bu müşteriye kredi tahsis etmeyecektir ya da zor koşullar altında kredi sağlayacaktır...”

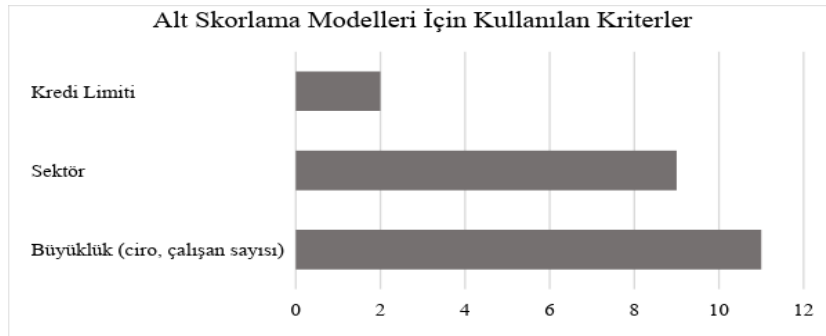
Yine kredi skorlama sistemi, **banka şubelerine kendi başlarına elde edemeyeceği büyüklükteki ve kalitedeki veriyi kullanma imkanı** sağlamaktadır. Katılımcı-4'e göre (K4),

“... Bankanın kurduğu her bir kredi ilişkisi, bankaya kredi müşterileri hakkında veri sağlamaktadır. Bankanın kuruluşundan ya da kredi kayıtlarını tutmaya başladığı günden beri elde edilen veriler, hangi türdeki müşterinin, hangi türdeki kredisinin geri ödenemeyeceği konusunda bankaya ipuçları vermektedir. Şubedeki çalışan, kredi talebinde bulunan KOBİ'nin verilerini sisteme girdiğinde, kredi skorlama sistemi önceki kredi ilişkilerinden elde edilen veriyi dikkate alarak kapsamlı bir kredi kararına gitmektedir...”

Katılımcı-5'e (K5) göre, kredi skorlama sistemlerinin kullanılması aynı zamanda, **uluslararası düzenlemelere de uyum** gerekliliğinin bir sonucudur:

“... Basel kriterlerine göre bankalar kendi içsel skorlama sistemlerini oluşturarak objektif bir kredi mekanizması kurmak durumundadır. Bu gerekliliğin bir sonucu olarak kredi kararları skorlama sistemlerine dayalı olarak oluşturulmak zorundadır...”

Mülakatlarda elde edilen sonuçlara göre bankaların kullanmış olduğu skorlama sistemleri, müşterilerin özelliklerine göre çeşitlenebilmektedir. Her bir müşteri kendisine özgü bazı özelliklere sahiptir ve tek bir skorlama sistemi, her bir müşteri için en doğru kredi kararını oluşturamamaktadır. Bu durumun sonucu olarak bankalar, alt modellere başvurmaktadır. Bu alt modellerin oluşturulması noktasında dikkate alınan kriterler **Şekil.1**'de özetlenmiştir:



Şekil.1 – Alt Skorlama Modelleri İçin Kullanılan Kriterler

**Şekil.1**'de de görüldüğü üzere mülakatın gerçekleştirildiği tüm bankalarda, büyüklüğe dayalı bir kredi skorlama modeli ayrımı bulunmaktadır. Katılımcı-9'a göre (K-9):

“... Türkiye'de özellikle küçük işletmelerin finansal tabloları, çoğu zaman gerçeği yansıtmaktan uzaktır. Bu durumda küçük boyutlu işletmelerin finansal tabloları üzerinden gerçekleştirilen bir analiz, büyük olasılıkla banka için yanlış bir kredi kararı oluşturacaktır. Bu durumun önüne geçmek için, ciroya dayalı olarak bankamızda farklı kredi skorlama modelleri kullanılmaktadır. Büyük müşteriler için finansal verileri daha güvenilir olduğu için daha çok finansal tablo verilerine dayalı alt-skorlama sistemleri tercih edilirken; küçük işletmelerde daha çok itibarata bilgisine dayalı puanlama kullanan alt-skorlama sistemleri kullanılmaktadır...”

Sektör konusunda bir ayrımın da gerekliliği konusunda bilgi veren Katılımcı-5'e (K5) göre ise,

“...Elimizde bir inşaat firmasının olduğunu düşünelim. İnşaat firmasının bir çok işi, bir faaliyet döneminden daha uzun sürede tamamlıyor. Eğer ben inşaat firmasını, sıradan bir perakendeci ile aynı sistemde değerlendirirsem, muhtemelen inşaat firması 0 ciroya sahip olduğundan benden kredi alamayacaktır. Bu durumda inşaat firması için ayrı, perakende firması için ayrı skorlama modelleri kullanmak daha doğru kredi kararı almamı sağlayacaktır...”

Bankaların kullandığı skorlama sistemleri müşteri özelliklerine dayalı olarak küçük farklılıkla çok sayıda alt-modüle sahip olabilmektedir. Bu konuda Katılımcı-7’ye (K7) göre,

“... Aslında hangi kredi skorlama alt-sisteminin kullanılacağı hususuna arka planda çalışan son derece karışık bir algoritmayla karar veriliyor. Bankamızda kullanılan sistemde, büyüklük (ciro ve banka segmentasyonu), sektör ve limitten oluşan 3 boyutlu bir yapı mevcut. Örneğin, “inşaat sektöründe faaliyet gösteren, 50.000 TL gayri nakdi kredi talep eden ve banka segmentasyonuna göre küçük işletme” olan bir işletme ile “madencilik sektöründe faaliyet gösteren, 100.000 TL BCH talep eden ve banka segmentasyonuna göre küçük işletme olan bir işletmenin kredilendirilme kararında kullanılan skorlama sistemi oldukça farklıdır...”

### 3.2.2 Karakter İlkesine İlişkin Bulgular

Müşterinin ödeme ahlakını ve krediyi geri ödeme niyetini temsil eden karakter ilkesi kapsamında, bankalarca kullanılan kredi skorlama sistemlerinde genel olarak ikili bir yapı mevcuttur. Bu yapının bir ayağı, bankaların tümüne açık olan genel veri tabanları; bir diğer ayağı da banka çalışanlarının gerçekleştirdiği piyasa istihbaratı bilgilerinin puanlama yoluyla sisteme aktarılması üzerine kuruludur. Tüm bankalara açık genel veri tabanları üzerinden;

▪ Kredi kayıt bürosunca tutulmakta olan, müşterinin önceki kredilerinin ödeme durumlarını gösterir raporlar,

- Karşılıksız çek bilgileri,
- İcra ve haciz bilgileri ve
- Vergi borcu

bilgileri elde edilmektedir. Bu bilgiler müşterinin TCKN veya ticaret sicil no.’suna bağlı olarak sistemce otomatik olarak dikkate alınmaktadır. Bu aşamada şube çalışanlarının, müşteriyi sisteme doğru tanımlamak dışında bir yükümlülüğü bulunmamaktadır. Sistem üzerinden elde edilen genel bilgilerin giderek daha geniş bir kapsamda olduğunu Katılımcı-3, (K3) şöyle açıklamaktadır:

“... Genel veri tabanı üzerinden müşteriye ilişkin bir çok bilgiyi alabiliyoruz. Yakın zamanda müşterinin elektrik, su, doğalgaz ödemelerinde de sorun yaşayıp yaşamadığını görmeye başlayacağız...”

İkinci ayak olan piyasa istihbaratında ise banka çalışanları oldukça farklı bilgi kaynaklarına başvurmaktadır: Katılımcı-1 (K1), piyasa istihbaratına dayalı bilginin gerekliliğini şöyle özetlemektedir:

“... Bankanın kullandığı veri tabanı, müşterinin finansal sektörle olan ilişkisini az-çok yansıtıyor. Ancak asıl faaliyetini yürüttüğü piyasada durumunun ne olduğunu ortaya koymaktan uzak. Bu durumda KOBİ’nin içinde bulunduğu sektörün önemli kişilerine, alış-satış yaptığı büyük işletmelere firma hakkında sorular sormak bilgi eksikliğini gidermemize yardımcı oluyor. Yine piyasa istihbaratı aslında, veri tabanları üzerinden alınan bilgi için bir sağlama oluyor. İki bilgiyi karşılaştırmak, daha sağlam bir kredi kararında destekleyici oluyor...”

Katılımcı-5 (K5), yine aynı konuda şöyle katkıda bulunmaktadır:

“... Bana göre asıl kıymetli bilgi piyasadaki bilgidir. Çünkü piyasada “bu iyi işletmedir” algısı oluşturmak, “kayıtlara göre iyi bir işletme” olmaktan daha zor...”

Katılımcı-7 (K7), piyasa istihbaratında yeni yaklaşımların bulunduğunu ortaya koymaktadır:

“... Müşteriyi tanıma için kullanılan geleneksel piyasa istihbaratının yanında farklı veri kaynaklarına da yönelme imkanımız mevcut. Örneğin artık müşterinin sosyal medya hesaplarındaki paylaşımları ve kredi kartı harcama paternleri

*de bize müşterinin karakteri konusunda bilgi verebiliyor. Buradan müşterinin yaşam tarzı hakkında bilgi sahibi olup bunu notlandırmada kullanabiliyoruz...”*

Katılımcıların da belirttiği üzere farklı kaynaklar üzerinden elde edilen piyasa istihbaratı verileri, modellerde 1-5, 1-7, 1-10 gibi ölçeklerle cevaplanabilen sorularda kullanılmaktadır. Bu sayede piyasadan elde edilen subjektif bilgi, sistemce işlenebilecek sayısal bilgi haline dönüştürülmektedir.

### 3.2.3. Kapasite İlkesine İlişkin Bulgular

Müşteri, krediyi geri ödeme iyi niyetine ve düzenli ödeme ahlakına sahip olsa dahi, mali olarak krediyi kaldırma gücünü haiz değilse, bu durumda kredinin geri ödenmesi zorlaşacaktır. Bu sebeple, bankaların kullandığı kredi skorlama sistemlerinde müşterinin mali durumu da dikkate alınan bir başka kriterdir. Bu noktada bankalarca, müşterinin bilanço ve gelir tablosu verilerinin skorlama sistemine girişi yapılmaktadır. Bu veriler üzerinden bankaların kullandığı skorlama sistemleri otomatik olarak, likidite, verimlilik, kaldıraç ve kârlılık rasyoları hesaplamaktadır. Bu aşama, karakter ilkesindeki veri tabanı bilgilerinin kullanılması aşamasına benzerdir. Çünkü her iki aşamada da şube çalışmasının ciddi bir insiyatifi bulunmamaktadır. Şube çalışanı yalnızca doğru verileri sisteme girmekte ve sistem kendi değerlendirme kriterlerine göre girilen bilgiyi skor oluşturmak için kullanmaktadır. Ancak müşterinin mali kapasitesini ölçmek zaman zaman daha kaliteli bilgiyi gerektirmektedir. Söz konusu kaliteli bilgi ihtiyacını karşılamak için bankalarca iki yöntem kullanılmaktadır.

Bu yöntemlerden ilki bankacılıkta “makyajlı finansal tablo” olarak adlandırılan negatif durumu bertaraf etmek için finansal tablo verilerinin gerçeğe uygun hale getirilmesi şeklinde olmaktadır. KOBİ, bankadan finansman sağlamak için zaman zaman firmayı olduğundan daha iyi göstermeye yönelik finansal tabloları bankaya sunabilmektedir. Bu durumda bankalar, finansal tablolar üzerinde otomatik ya da manuel “aktarma-arındırma” işlemi yapmaktadır. Bu aşamada sistem otomatik olarak ya da şube çalışanları sebebini açıklayarak aşağıdaki işlemlere benzer aktarmalar yapmaktadır:

- Ortaklara borçlar hesabında bulunan bakiyeyi sermaye hesabına aktarmak,
- Uzun süredir tahsil edilemeyen alacağın, şüpheli ticari alacaklara aktırılması,
- Uzun süredir satılmayan ticari malların, diğer stoklar içerisine aktarılması,
- Ters bakiye veren bir hesabın, bilançonun ters tarafındaki karşılığına aktarılması vb.

Aktarma-arındırmanın kullanımını Katılımcı-11 (K11) şöyle özetlemektedir:

*“... Bankamızda, sisteme girilen finansal bilgi, ilk olarak sistemce aktarma-arındırmaya tabi tutuluyor. Bunun dışında eğer kredi, şubenin üzerinde bir makamca tahsis edilecekse, bu konuda uzmanlaşmış genel müdürlük-bölge çalışanlarınca yeniden aktarma-arındırmaya tabi tutuluyor...”*

Aktarma arındırmanın şubece gerçekleştirilmediği bir başka bankada ise Katılımcı-6 (K6) aşağıdaki süreçten bahsetmektedir:

*“...Müşterinin finansal bilgileri, çalışanlarımızca değerlendirildiğinde ciddi makyajlı verilerle karşılanması durumunda müşteriye finansal verilerini gerçek mali durumunu yansıtır olarak hazırlaması konusunda telkinde bulunuluyor. Skorlama yeni hazırlanan veriler üzerinden gerçekleştiriliyor...”*

Bankacılıkta kullanılan ikinci bir yöntem ise, mali verilere güvenilmeksizin, skorlama sistemine girmek üzere müşteriden talep edilen bilgilere dayanmaktadır. Özellikle çok küçük işletmelerde finansal tabloların gerçek durumu yansıtmaktan uzak olması, bankaların çapraz sorularla müşteriden elde ettikleri veri üzerinden ayrı bir finansal tablo hazırlamaları yöntemine alt yapı hazırlamıştır. Bu yönteme dayalı bir skorlama sistemi kullanıcısı olan Katılımcı-8 (K8) yöntemden şöyle bahsetmektedir:

*“...Özellikle küçük esnaflarda kullanılmakta olan skorlama modelimizde finansal tablolar üzerinde gerçekleştirilen bir analiz yerine, soru cevaplı bir mali analiz yapılmaktadır. Bu analiz kapsamında müşteriye “En iyi*

*gününde ne kadar satış yaparsın?”, “En kötü dönemlerde satış tutarın ne kadar olur?”, “Yılın iyi zamanları senin için ne zamandır?”, “Elektirik, su ve doğalgaz masrafların ne kadardır?” gibi sorular sorulmaktadır. Bu sorular üzerinden skorlama sisteminde yeni bir mali tablo oluşturulur ve sistem, analizi bu tablo üzerinden gerçekleştirir. Bu yöntemi güçlendiren husus ise soruların çapraz ve birbirini doğrulayıcı biçimde sorulmasıdır...”*

### 3.2.4. Kapital İlkesine İlişkin Bulgular

Kredi skorlama sisteminde kapital ilkesi, KOBİ'nin sahip olduğu sermaye yapısı ve ortakların varlıkları yoluyla gözetilmektedir. Bankalarda kullanılan sistemlerde, firmanın sermaye yeterliliğine ilişkin analizler mali analiz kapsamında değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, işletmeye tahsis edilecek kredi limiti, üst bir makamın yetkisinde ise üst makama yönelik hazırlanan tanıtım yazılarında, müşterinin sermaye yeterliliği önemli bir değişken olarak ortaya çıkmaktadır. Bu konuda Katılımcı-8'e göre (K8),

*“...KOBİ'nin ortağının/sahibinin işletmeye koyduğu sermaye, işletmeye olan güvenini temsil eder. İşletmesine güvenmiyorsa, mal varlıklarını işletme yoluyla almayacak ve işletmeden ayrı tutacaktır. Yine bu durumda işletmeye oldukça az sermaye koyacaktır. Öyleyse kendi işletmesine diyelim ki 30.000 TL güvenen bir ortağa/sahibe benim 100.000 TL kredi tahsis edip güvenmem mantıksız olacaktır. Bu durumda kredi şube yetkisinde tahsis edilecekse, düşük sermayeli bir firma için skorlama sistemine yapacağım kriter girişlerinde daha temkinli davranırım...”*

Ayrıca işletmenin sermaye yapısı, kredi skorlama sisteminin de kapsamını genişletebilmektedir. Bu konuyu Katılımcı-7 (K7) şöyle anlatmaktadır:

*“... İşletmenin sermayedarları, işletmenin bağlı olduğu grup hakkında bilgi verebilir. Örneğin birden fazla işletme aynı sermayedarlara sahipse, bu durumda bu işletmeler grup işletmeleri olarak dikkate alınır ve bu firmalar için ortak bir kredi skoru oluşturulur. Yine sermayedarlar için ayrı ayrı karakter analizine gidilir ve sistemsel sorgular ortaklar için de gerçekleştirilir. Bu durumda, işletmenin kredibilitesinde ortakların da etkisi olmaktadır...”*

Bankaların kullandığı kredi skorlama sistemleri, kapital ilkesini yalnızca sermayeye dayalı olarak gözetmemektedir. Ayrıca, firma sahibi/ortağının üzerinde olan mal varlıkları bir çok bankada sisteme dahil edilmektedir. Bunun sebebinin Katılımcı-5 (K5) şöyle açıklamaktadır:

*“... Ülkemizde “zengin ortağın fakir işletmesi” oldukça sık görülen bir durumdur. Bu durumda, işletmenin mal varlığında gözükemeyen ama ortağın/sahibin mal varlıkları arasında olan gayrimenkul, araç vb varlıkları sisteme dahil edebiliyoruz...”*

Ortağın/sahibin mal varlığının parasal değer olarak sisteme doğru girilmesinde izlenen yöntemi, Katılımcı-2 (K2) şöyle açıklamaktadır:

*“...Banka sistemi özellikle gayrimenkuller anlamında değer tespitinde şube için oldukça kullanışlı bir kaynak. Ortağın/sahibin gayrimenkulünün bulunduğu bölgede daha önceki dönemlerde gerçekleştirilmiş ekspertiz çalışmalarında emsal gayrimenkullerin değeri görülebiliyor. Sisteme varlık girişi yapılırken bu değerlere yakın değerler tercih ediliyor...”*

Mal varlığı girişinde bazı bankalar bir miktar daha ihtiyatlı politikalar izlemektedir ve eğer varlık teminat olarak kullanılmayacaksa mal varlığının girişi yapılmamaktadır. Uygulamayı Katılımcı-4 (K4) şöyle açıklamaktadır:

*“... Ortağın mal varlığı, karısının, kardeşinin, çocuğunun vb. üzerindeyse; bu durumda mal varlığı girişinde daha temkinli davranmak gerekiyor. Çünkü bu varlıklar kötü günlerde kullanmak üzere ihtiyaten yakınların üzerine yapılmış olabilir. Bu durumda, 3. Kişi teminatı alınmadığı sürece bu varlıkların girişini sisteme yapmıyoruz...”*

### 3.2.5. Koşullar İlkesine İlişkin Bulgular

Koşullar ilkesi, müşterinin isteği dışında gerçekleşen durumların kredinin geri ödenmesine etkisi noktasında anlamlıdır. Bu kapsamda bankalar, belli sektörlerdeki ve ekonominin genel gidişatındaki olumlu-olumsuz koşulları kredi skorlama sistemlerine yansıtılmaktadır. Buna göre sektör-genel ekonomik durumdaki değişiklikler, skorlama sistemine tamamıyla genel müdürlük insiyatifinde istatistikî çalışmaların

sonucu olarak yansıtılmaktadır. Bu değişiklikler konusunda şube çalışanlarının bir insiyatifi olmamaktadır. Ancak bu noktada şube çalışanlarınca dikkat edilmesi gereken en önemli husus müşterinin sektör bilgisini en doğru şekilde sisteme tanıtmaktır. Aksi halde, müşterinin asıl sektöründeki olumlu-olumsuz koşulların müşteriye etkisi sistemce doğru olarak ölçülememektedir. Bu konuda Katılımcı-8 (K8), skorlama sisteminin işleyişini şöyle açıklamaktadır:

*“... Müşteriye ilişkin bilgiler sisteme girilirken, NACE kodu denilen ve oldukça ayrıntılı bir sektör tanımlaması içeren bir kod sistemi kullanılıyor. Bu kod sistemine göre müşterinin faaliyette bulunduğu sektör doğru seçilirse, tamamıyla aynı özelliklere sahip ama farklı sektörlerde bulunan firmalar için skorlama sisteminin ürettiği sonuç tamamıyla farklı oluyor. Yine aynı firmanın özelliklerinde farklı dönemlerde çok büyük değişiklikler olmasa dahi sektörün kötüye gittiği dönemlerde firmanın notu daha aşağıda oluşuyor...”*

Katılımcı-11 (K11) de benzer bir uygulamanın skora etkisini şöyle açıklamaktadır:

*“... Ekonominin genel olarak kötüye gittiği dönemlerde, iyi firmaların notlarında dahi düşüş görülüyor. Bunun sebebinin bankanın değişen risk algısı olması muhtemeldir...”*

Katılımcı-10'a (K10) göre, skorlama sistemindeki değişikliklerin sebebi yalnızca müşteri sektörü ve ekonomik gidişat değildir:

*“...Bankacılık sektöründeki rekabet düzeyi, bazen çalıştığım bankayı krediler konusunda geriye düşürebilir. Bu durumda bankamız kredi piyasasında daha agresif davranmakta ve “kredi muslukları”nı açmaktadır. Bu durumda kredi skorlama sisteminin oluşturacağı not daha yüksek olmaktadır...”*

Katılımcı-9 (K9) ise, farklı bir işleyişten bahsetmektedir:

*“... Genel müdürlük zaman zaman belli sektörler ya da genel ekonomik koşullar hakkında şubeyle bilgi notları paylaşabilir. Bu durumda bu sektörlerde yer alan firmaların skorlamasında daha titiz bir yaklaşım benimsenmektedir...”*

### 3.2.6. Karşılıklar İlkesine İlişkin Bulgular

Skorlama sistemlerinin karşılıklar ilkesi anlamındaki uygulaması, elde edilen skorun müşteriden talep edilecek teminata etkisi noktasında olmaktadır. Buna göre daha yüksek kredi notuna sahip bir müşteriye daha kolay sağlanabilecek bir teminat ile kredi kullandırımı yapılabilirken; daha düşük bir kredi notuna sahip müşteriye kredi kullandırımı daha zor sağlanabilecek teminatlarla yapılmaktadır. Katılımcı-11 (K11), sistemin işleyişini şöyle açıklamaktadır:

*“... Müşterinin bilgilerinin sisteme girişinin ardından, müşterinin kredi değerliliğine ilişkin bir not oluşmaktadır. Bu nota göre, bankamızca müşteriye örneğin 500.000 TL nakdi limit açılabilir. Müşterinin notu iyiye bu limitin belki de tamamı yalnızca ortağın kefaleti ile kullandırılabilir. Ancak, müşterinin notunun kötü olması durumunda yalnızca 50.000 TL'si kefalet ile daha sonraki 450.000 TL örneğin gayrimenkul ipotegi veya taşınır rehni ile kullandırılabilir. Bazı müşteriler için not durumuna göre daha kolay ya da daha zor teminat koşulları oluşabilir...”*

Katılımcı-5 (K5), elde edilen kredi skorunun, teminat üzerinde etkili olmasının bir gereklilik olduğunu şöyle açıklamaktadır:

*“...BASEL kriterlerine göre bankanın içsel derecelendirmesinde daha kötü durumda olan bir müşteriye sağlanan kredi için ayrılacak karşılık daha fazla olmak zorundadır. Bu durum bankanın karlılığına negatif yansımaktadır. Fakat müşteriden alınan daha kaliteli teminatlar, ayrılacak karşılık düzeyini azaltmakta ve banka karlılığına olumlu yansımaktadır...”*

Katılımcı-1 (K1) ise, skorların teminata etkisi konusunda bir eleştiride bulunmaktadır:

*“... Sistem, kefaletin daha değersiz bir teminat olduğu varsayımıyla yola çıkıp, kötü müşteriye daha az kefalet, daha çok maddi teminatla kredi kullandırmayı öngörse dahi; teminatların değerleri bölgelere göre farklılık gösterebilmektedir. Örneğin ülkemizin doğu bölgelerinde kefalet aslında oldukça değerli bir teminat olarak öne çıkmaktadır. Kefil olan kişi, bölgenin kültürününün bir gereği olarak, borcunu her halükarda ödemek için çaba göstermektedir...”*

### 3.2.7. Kredi Koşullarına İlişkin Bulgular

Skorlama sistemi üzerinden KOBİ'nin kredi değerliliğine ilişkin elde edilen skor, teminatın yanında krediye ilişkin farklı özellikleri de etkilemektedir. Mülakatlar neticesinde kredi skorunun,

- Müşteriye tahsis edilecek kredi limitini,
- Kredilerin türünü (Nakdi, gayrinakdi limitler),
- Fiyatını (faiz),
- Kredinin vadesini,
- Kredinin onay ve tahsis makamını,
- Revizyon vadesini ve
- Müşteriyle çalışma kararını

etkilediği görülmektedir.

Katılımcı-11 (K11), skorlama sisteminde oluşan notun, kredi koşullarına etkisini şöyle açıklamaktadır:

*“... Müşterinin kredi notunun oluşmasının ardından müşteriye şube, bölge ve genel müdürlük yetkisinde nakdi-gayrinakdi ve alt kredi türleri bazında kullandırılacak kredi limitleri de belirlenmiş olur. Şube, kendi yetkisinin üzerinde bir nakdi kredi limiti tahsis etmek isterse bir üst makamdan olur almak durumundadır. Not, belli bir değer altında oluştuğunda ise müşteriye ne şube ne de genel müdürlükçe kredi tahsis etmek mümkün değildir...”*

Katılımcı-10 (K10), skorun kredi fiyatı ve vadesine etkisini şöyle açıklamaktadır:

*“... Skorlama işlemi sonrasında daha yüksek bir nota sahip müşteri için üst makamdan alınacak veya şubece verilecek fiyatta daha ekonomik olunur. Ancak kötü nota sahip bir müşteriye kredi sağlarken kendi portföyünün zarar durumunu gözneterek daha yüksek fiyat vermek durumundayım. Yine kötü bir müşterinin uzun vadede temerrüde düşmesi daha olası olduğu için bu tarz müşterilerle kurulan kredi ilişkisinin daha kısa vadeli ve daha kısa vadede revize edilen krediler olmasına dikkat edilir...”*

Katılımcı-8 (K8), skorun müşterinin revizyon vadesine etkisini şöyle açıklamaktadır:

*“... Kötü notu olan müşteriler için revizyon vadesi, iyi notu olan müşterilere göre daha kısadır. Çünkü bu müşterilerin kredi ilişkileri devam ettiği sürece bankamızca oldukça titizlikle takibinin yapılması gerekmektedir...”*

### 3.2.8. Kredi İzlemesine İlişkin Bulgular

Bankalarda kredi skorlama sisteminin kullanımı yalnızca kredi başvurusu dönemiyle sınırlı olmamaktadır. Bankalar, kredinin kullandırılması sonrasında da müşterinin kredibilitesindeki değişimi tespit etmek için belli aralıklarla yeniden skorlama sistemine başvurmaktadır. Kredi ilişkisi devam ederken gerçekleştirilen skorlama sonrasında müşterinin kredibilitesinde bir değişiklik olursa, bu durum müşterinin kredi-teminat koşullarına yansıtılabilmektedir.

Kredi skorlama sisteminin kredi tahsisi sonrasında da kullanımını Katılımcı-10 (K10), şöyle açıklamaktadır:

*“... Müşterinin kredi notunun oluşması sonrasında kredi notuna göre bir revizyon vadesi belirlenir. Bu vade iyi notlarda uzunken; kötü notlarda daha kısadır. Revizyon vadesinde müşteriden bilgiler yeniden talep edilir ve skorlama sistemine yeni bilgilerin girişi yapılır. Bu sayede bankamızla kredi ilişkisi devam eden müşterinin kredilendirilebilirliği, sürekli gözden geçirilir...”*

İzleme döneminde gerçekleştirilen kredi skorlamasının kredi koşulları ve teminata etkisini Katılımcı-4 (K4), şöyle açıklamaktadır:

“... Müşterinin izleme döneminde gerçekleştirilen skorlamasında kredi notu değişirse, oluşan yeni kredi değerliliğine göre, mevcut kredilerinin temditi (vade uzatımı), limitlerinin güncellenmesi (aşağı- yukarı yönlü olabilir), çalışmama kararının alınması (limiti risk düzeyine çekip ek kredi verilmemesi) gibi kararlar alınabilir. Durumu kötüleşen bir müşterinin ek kredi kullanımlarında ek teminat istenebilir. Ancak mevcut kredi kullanımında ek teminat alınması zordur. Ayrıca kredi notundaki ciddi kötüleşmelerde müşteri yakın izlemeye alınabilir...”

### 3.2.9. Kredi Skorlama Sistemlerinin Anlamlılığı ve Yeterliliğine İlişkin Görüşler

Mülakat sonuçlarına göre, çalışanların kredi skorlama sistemlerine ilişkin görüşlerinin genel anlamda olumlu olduğu ancak bazı eksiklikleri dile getirdikleri görülmektedir. Katılımcı-3 (K3), kredi skorlama sisteminin oldukça faydalı olduğunu şöyle açıklamaktadır:

“... Sistem, kendini sürekli geliştiren bir tür yapay zeka kullanmakta ve sürekli öğrenmektedir. Eskiden kullanılmakta olan sistemlere göre oldukça başarılı sonuçlar alıyoruz ve kredi riskini daha etkin yönetiyoruz...”

Katılımcı-10 (K10), benzer şekilde kredi skorlama sistemine ilişkin olumlu görüşünü şöyle ifade etmektedir:

“... 2003 öncesi kullanılan subjektif yapıda, şube yöneticisinin yeteneği ön plana çıkmaktaydı. Ancak bu sistemde her yetenek düzeyindeki şube yöneticisi için daha kolay yönetilebilir bir kredi portföyü mevcut...”

Katılımcı-4 (K4), ülke koşullarının skorlama sistemi kalitesine etkisini şöyle açıklamaktadır:

“... Maalesef ülkemizde kırılgan bir ekonomik yapı mevcut. Bu durum ekonominin ve sektörlerin dalgalanmaya daha açık olmasını beraberinde getiriyor. Bu durumda, skorlama sistemleri de zaman zaman bu dalgalanmalara ayak uydurmakta ve kaliteli kredi kararı verme konusunda zorlanabiliyor...”

Katılımcı-7 (K7) ise skorlama sistemlerinin yerel koşulları dikkate almadaki eksikliklerini şöyle dile getirmektedir:

“... Skorlama sistemleri genelde batıdaki örneklere benzer olarak tasarlanan ya da doğrudan batıdan alınan sistemler olmasından dolayı ülkemize özgü hususları dikkate almakta eksik kalabiliyor...”

Katılımcı-8 (K8) ise kayıtdışının skorlama sistemlerine etkisine dikkat çekmektedir:

“... Kayıtdışının ülkemizde yüksek olması, skorlama sisteminin özellikle küçük müşterilerde gerçeği yansıtmayan sonuçlar vermesine sebep oluyor...”

Katılımcı-9 (K9) ise skorlama sistemlerinin kişinin sayılarla ölçülemeyen özelliklerini dikkate almada eksik kaldığını belirtmektedir:

“... Skorlama sistemi, müşterinin ödeme ahlakını, geçmişi üzerinden sorgulamaya dayalı ancak; müşterinin moralitesini yalnızca geçmişi ile ölçmek mümkün değil. Burada asıl önemli olan müşterinin manevi olarak kredi ilişkisine bakışı ve ödemeye ilişkin içsel niyetidir. Fakat, skorlama sistemi ile bunun ölçümünün yapılması mümkün değil...”

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmanın bulguları üzerinden çıkarılabilecek en kapsamlı yargı, bankaların kredilendirme kararlarında oldukça ayrıntılı ve proaktif bir süreç izledikleri yönündedir. Kullanılan sistemler, müşteri ihtiyacına göre alt-sistemlere bölünmekte ve farklı türdeki müşteriler için küçük farklılıklara sahip kriterler kullanmaktadır. Alt-sistemler bazındaki farklılaşma genellikle müşterinin ciro büyüklüğü ve sektöre dayalı olarak gerçekleşmektedir. Çalışma kapsamında skorlama sistemlerine ilişkin elde edilen diğer sonuçlar ise aşağıdaki gibi sıralanabilir:

▪ Müşterinin karakterine yönelik tahliller genellikle ödeme geçmişi ve piyasadaki elde edilen bilgilerin 1-5,1-7 ve 1-10 arası ölçeklerle sayısallaştırılması üzerinden ilerlemektedir. Bu kapsamdaki tahlillerde kullanılan veri setinin kapsamı giderek genişlemektedir.

▪ Müşterinin kapasitesine yönelik analizler, finansal tablo verileri üzerinden ya da finansal tablo verilerine güvenilmediği durumlarda müşteriye yönelik istihbarat üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bunun yanında küçük müşterilerde karakter analizi, kapasite analizinden daha önemli görülmektedir.

▪ Müşterinin kapitaline ilişkin analizlerde ise finansal tablo verileri yanında, KOBİ'nin sahip/ortaklarının mal varlığı dikkate alınmaktadır. Ayrıca KOBİ'nin sermaye sahipliği, skorlamanın kapsamını genişletebilmektedir. Yine sermaye yeterliliği kapsamında yapılan analizler, müşteri hakkında kredi kararısının bakış açısını etkilemektedir.

▪ Genel ekonomik koşullar, sektör dalgalanmaları ve bankanın pazarlamadaki tutumu, skorlama sistemlerinin parametreleri üzerinde değişikliğe sebep olmaktadır. Bu kapsamda KOBİ'lerin kredilendirilebilirliği tespit edilirken dış koşulların etkisi sisteme entegre edilmektedir.

▪ Skorlama sistemlerinin oluşturduğu notlar, krediye ilişkin limit, vade, fiyat, kredi türü, teminat, revizyon vadesi, kredi tahsis makamı gibi değişkenler üzerinde etkili olmaktadır.

▪ Kredi skorlama sistemlerinin kullanımı, yalnızca kredinin değerlendirme aşaması ile sınırlı kalmamaktadır. Ayrıca izleme sürecinde de müşterinin kredilendirilebilirliği sürekli kredi skorlama sistemleri aracılığıyla ölçülmektedir. Kredilendirilebilirliğin değişmesi durumunda bu durum kredi koşullarına etki etmektedir.

▪ Banka çalışanlarının skorlama sistemine bakışı olumlu yöndedir. Fakat belli koşullarda kredi skorlama sistemlerinin eksikliklere sahip olduğu düşünülmektedir.

Çalışmanın sonuçları ışığında akademiye, KOBİ'lere ve düzenleyici ve denetleyici kuruluşlara yönelik önerilerin oluşturulması mümkündür. İlk olarak çalışmada elde edilen ve KOBİ'lerin kredi değerliliklerinin tespitinde bankalarca kullanılan kriterlerin anlamlılıkları hakkında yapılacak istatistikî çalışmaların akademik anlamda faydalı olacağı düşünülmektedir. Yine bu çalışmada elde edilen bulguların daha kapsamlı bir örneklem içerisinde yeniden test edilmesi akademik literatüre katkıda bulunacaktır.

Çalışmada elde edilen bulgulara göre, KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarını karşılama aşamasında bankalarla ilişkilerinde,

▪ Finansal sektöre ve piyasaya olan borçların zamanında ödenmesi konusunda dikkatli olunması ve piyasada özellikle sektörde faaliyet gösteren alıcı ve satıcılar gözünde “iyi KOBİ” algısı oluşturmaya özen gösterilmesi,

▪ Finansal tablolarda kullanıcıyı yanıltmaya yönelik manipülasyonlar konusunda daha dikkatli davranılması,

▪ Sermaye büyümesinin, firma üzerinden ve firmanın büyümesi ile orantılı bir biçimde gerçekleştirilmesi,

▪ İşletme dışı koşulların firmaya etkisini azaltmaya yönelik önlemler alınması ve

▪ Kredi kullanımı sonrası işletmenin moralitesi ve mali yapısının güçlü tutulmaya özen gösterilmesi

hususlarına özen göstermesinin faydalı olacağı düşünülmektedir.

Son olarak, skorlama sistemlerinin ve dolayısıyla finansal kurumların kredi süreçlerinin daha istikrarlı ve doğru çalışması noktasında, denetleyici ve düzenleyici kurumların kayıtdışını ve ekonomik dalgalanmaları daha aza indirecek politikalar geliştirmelerinin faydalı olacağı öngörülmektedir.



## KAYNAKLAR

- AKKOÇ, S., (2012). “An Empirical Comparison of Conventional Techniques, Neural Networks And The Three Stage Hybrid Adaptive Neuro Fuzzy Inference System (ANFIS) Model for Credit Scoring Analysis: The Case of Turkish Credit Card Data”, *European Journal of Operational Research*, 222(1), 168-178.
- ALTMAN, E. I. (1980). “Commercial Bank Lending: Process, Credit Scoring, And Costs Of Errors in Lending”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 15(4), 813-832.
- ARTİS, M., GUİLLEN, M., MARTİNEZ, J.M. (1994). “A Model for Credit Scoring: An Application of Discriminant Analysis” *Questiio*, 18(3), 385-395.
- AVERY, R.B., CALEM, P.S., CANNER, G.B. (2004). “Consumer Credit Scoring: Do Situational Circumstances Matter?”, *Journal of Banking & Finance*, 28, 835-856.
- AVERY, R.B., BREVOORT, K.P., CANNER, G.B. (2009).” Credit Scoring and Its Effects on the Availability and Affordability of Credit”, *The Journal of Consumer Affairs*, 43(3), 516-537.
- AZİZ, A.R. (2014). “Consumer Loan Credit Scoring Model for Pakistani Commercial Banks: An Application of Discriminant Analysis”, *Market Forces*, 9(2), 21-30.
- BAKLOUTİ, I. (2014). “A Psychological Approach to Microfinance Credit Scoring via a Classification and Regression Tree”, *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 21(4), 193-208.
- BERGER, A.N., FRAME, W.S., MİLLER, N.H. (2005). “Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 37(2), 191-222.
- BERGER, A.N., COWAN, A.M., FRAME, W.S. (2011). “The Surprising Use of Credit Scoring in Small Business Lending by Community Banks and the Attendant Effects on Credit Availability, Risk, and Profitability”, *Journal of Financial Services Research*, 39, 1-17.
- BLANCO, A., MEJİAS, R.P., LARA, J., RAYO, S. (2013). “Credit Scoring Models for the Microfinance Industry Using Neural Networks: Evidence from Peru”, *Expert Systems with Applications*, 40(1), 356-364.
- BOLGÜN, K.E., AKÇAY, M.B. (2005). Risk Yönetimi: Gelişmekte Olan Türk Finans Piyasasında Entegre Risk Ölçüm ve Yönetim Uygulamaları (2. Baskı), İstanbul: Scala Yayıncılık.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., ÇAKMAK, E.K., AKGÜN, Ö.E., KARADENİZ, Ş., DEMİREL, F. (2013). Bilimsel Araştırma Yöntemleri (15. Baskı), Ankara: Pegem Akademi.
- CHARLES, W. (2014, Şubat 19). FICO Score Vs FAKO Score: What’s The Difference?, 05.03.2018 tarihinde <https://www.doctorofcredit.com/fico-score-vs-fako-score-whats-the-difference/> sitesinden alınmıştır.
- CROUCHY, M., GALAI, D., MARK, R. (2000). “A Comparative Analysis Of Current Credit Risk Models”, *Journal of Banking and Finance*, 24, 59-117.
- DETWİLER, G. (2012, Eylül 30). How Do Credit Scores Work in Other Countries?, 06.03.2018 tarihinde [https://www.huffingtonpost.com/creditcom/how-do-credit-scores-work\\_b\\_1723362.html](https://www.huffingtonpost.com/creditcom/how-do-credit-scores-work_b_1723362.html) sitesinden alınmıştır.
- DEYOUNG, R., GLENNON, D., NİGRO, P. (2008). “Borrower–Lender Distance, Credit Scoring, and Loan Performance: Evidence from Informational-Opaque Small Business Borrowers”, *Journal of Financial Intermediation*, 17, 113-143.
- DİAZ, D., GEMMİLL, D. (2011) “A Systematic Comparison of Two Approaches To Measuring Credit Risk: CreditMetrics versus CreditRisk+”, Working Paper Series, 17.04.2018 tarihinde [http://www.actuaries.org/events/congresses/Cancun/ica2002\\_subject/credit\\_risk/credit\\_x\\_diazledezma.pdf](http://www.actuaries.org/events/congresses/Cancun/ica2002_subject/credit_risk/credit_x_diazledezma.pdf) adresinden alınmıştır.
- EİSENBEİS, R.A. (1978). “Problems in Applying Discriminant Analysis in Credit Scoring Models”, *Journal of Banking & Finance*, 2(3), 205-219.
- FAİR ISAAC CORPORATION. (2018). “Understanding FICO Scores”, FICO Bilgi Formu. 05.03.2018 tarihinde [https://www.myfico.com/Downloads/Files/myFICO\\_UYFS\\_Booklet.pdf](https://www.myfico.com/Downloads/Files/myFICO_UYFS_Booklet.pdf) adresinden alınmıştır.
- FICO (2018), “Solution Architecture The FICO® Score”, 17.03.2018 tarihinde <http://www.fico.com/en/products/fico-score#marketecture> adresinden alınmıştır.
- FİNDEKS. (2018). “Findeks Kredi Notu’nun Bileşenleri”, 16.03.2018 tarihinde <https://www.findeks.com/urunler/findeks-kredi-notu> adresinden alınmıştır.

- GHODSELAHİ, A. (2011). "A Hybrid Support Vector Machine Ensemble Model for Credit Scoring", *International Journal of Computer Applications*, 17(5), 1-5.
- GLASSMAN, C.A., WILKINS, H.M. (1997). "Credit Scoring: Probabilities and Pitfalls", *Journal of Retail Banking Services*, 19(2), 53-56.
- HANSELL, S. (1995, 18 Nisan). "Need a Loan? Ask the Computer; 'Credit Scoring' Changes Small-Business Lending", *New York Times*, D1.
- HARDY, W.E., ADRIAN, J.L.(1985). "A Linear Programming Alternative to Discriminant Analysis in Credit Scoring", *Agribusiness*, 1(4), 285-292.
- HARRİS, T. (2015). "Credit Scoring Using the Clustered Support Vector Machine", *Expert Systems with Applications*, 42(2), 741-750.
- IRBY, L. (2018). "FICO & FAKO Credit Scores: Understanding the Differences", 15.03.2018 tarihinde <https://www.thebalance.com/fico-and-fako-credit-scores-960497> adresinden alınmıştır.
- İÇ, Y. T., YURDAKUL, M. (2010). "Development of a Quick Credibility Scoring Decision Support System Using Fuzzy TOPSIS", *Expert Systems with Applications*, 37(1), 567-574.
- JENSEN, H.L.(1992). "Using Neural Networks for Credit Scoring", *Managerial Finance*, 18(6), 15-26
- KAO, L.J., CHIU, C.C., CHIU, F.Y. (2012). "A Bayesian Latent Variable Model with Classification and Regression Tree Approach for Behavior and Credit Scoring", *Knowledge-Based Systems*, 36, 245-252.
- KAVCIOĞLU, Ş. (2011). "Ticari Bankacılıkta Kredi Riskinin ve Kredi Riski Ölçüm Modellerinin Değerlendirilmesi", *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3(5), 11-19.
- KESHAWARZ, H. G., AYATI, G.H. (2008). "A Comparison Between Logit Model And Classification Regression Trees (CART) in Customer Credit Scoring Systems", *The Economic Research*, 7(4), 71-97.
- KHASHMAN, A. (2011). "Credit Risk Evaluation Using Neural Networks: Emotional Versus Conventional Models", *Applied Soft Computing*, 11(8), 5477-5484.
- KHEMAİS, Z., NESRİNE, D., MOHAMED, M. (2016). "Credit Scoring and Default Risk Prediction: A Comparative Study between Discriminant Analysis & Logistic Regression", *International Journal of Economics and Finance*, 8(4), 39-53.
- KREDİ KAYIT BÜROSU (2018). "Findeks Kredi Notu". 17.03.2018 tarihinde <https://www.kkb.com.tr/urunler/findeks-kredi-notu> adresinden alınmıştır.
- LAUFER, S., AND PACİOREK, A. (2016). "The Effects of Mortgage Credit Availability: Evidence from Minimum Credit Score Lending Rules," *Finance and Economics Discussion Series 2016-098*. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.
- LİM, M.K., SOHN, S.Y. (2007). "Cluster-Based Dynamic Scoring Model". *Expert Systems with Applications*, 32(2), 427-431.
- MAKUCH, W. M. (2001). "Handbook of Credit Scoring", Mays, E. (ed.), *Scoring Applications (3-20)*, Chicago: Glenlake Publishing.
- MARQUES, A.I, GARCÍA, V. SANCHEZ, J.S. (2013). "A Literature Review on the Application of Evolutionary Computing to Credit Scoring", *Journal of the Operational Research Society*, 64, 1384-1399.
- MESTER, L.J. (1997). "What's the Point of Credit Scoring?", *Federal Reserve Bank Of Philadelphia Business Review*, Şubat-1997, 3-16.
- NİLİ, M., SABZEVARİ, H.(2008). "Credit Scoring Models For A Private Bank: A Comparison Between The Logit And Ahp Methods", *Industrial Engineering & Management Sharif*, 24(43), 105-117.
- PATTON, M.Q.(2002). *Qualitative Research and Evaluation Methods (3rd Ed.)*, Thousand Oaks, California: Sage.
- ROBSON, C. (2002). *Real World Research : A Resource for Social Scientists And Practitioner-Researchers (2nd ed.)*. Madden, Mass., Oxford: Blackwell Publishers.
- SOARES, M.C. (2006). "Modelling of An Indicator for Credit Scoring of Non-Financial Corporations – A Preliminary Research Based On Discriminant Analysis", *Banco de Portugal Financial Stability Report 2006*.
- SOYDANER, D., KOCADAĞLI, O. (2015). "Artificial Neural Networks with Gradient Learning Algorithm for Credit Scoring", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 44(2), 3-12.

- T.C. RESMÎ GAZETE, 04.11.2012 Tarih ve 28457 Sayılı, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik”.
- THOMAS, L. CROOK, J. EDELMAN, D. (2017). Credit Scoring and Its Applications. Philedelphia: SIAM.
- TORUN, T. (2013). “Bankalarda Kredi Yönetimi”, Erdem, E.(ed.), Kredi Değerlendirme Süreci,Mali Tahlil ve Kredi Hesaplamaları (51-97), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset.
- UYAR, K. İLHAN, Ü. (2009). “Fuzzy Type 2 Inference System for Credit Scoring”, Proceedings of the 11th WSEAS International Conference on Automatic Control, Modelling and Simulation, 518-523.
- VURUCU, M., ARI, M. U. (2014). A’dan Z’ye Bankacılık Yasal Mevzuat, Ürün ve Hizmetler, Uygulamalar. Ankara: Seçkin Kitabevi.
- WENDİ, W. (2014). “An Application of Logit Model to Credit Scoring and its Implications to Financial Market”. 06.03.2018 tarihinde <http://scholarbank.nus.edu.sg/handle/10635/78936> adresinden alınmıştır.
- XU, X., ZHOU, C., WANG, Z. (2009). “Credit Scoring Algorithm Based on Link Analysis Ranking with Support Vector Machine”, Expert Systems with Applications, 2(2), 2625-2632.
- YILDIRIM, A., ŞİMŞEK, H. (2003). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Seçkin Yayınları .
- ZHOU X., ZHANG D., JIANG Y. (2008). A New Credit Scoring Method Based on Rough Sets and Decision Tree. In: Washio T., Suzuki E., Ting K.M., Inokuchi A. (ed.) Advances in Knowledge Discovery and Data Mining. PAKDD 2008. Lecture Notes in Computer Science, vol 5012. Springer, Berlin, Heidelberg.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**REKLAMLARDA İDEOLOJİK DİL VE SÖYLEM: NORMAN FAIRCLOUGH EKSENİNDE ELEŞTİREL BİR DEĞERLENDİRME**

**IDEOLOGICAL LANGUAGE AND DISCOURSE IN ADVERTISEMENTS: A CRITICAL EVALUATION FROM THE PERSPECTIVE OF NORMAN FAIRCLOUGH**

**Nurhan PAPATYA**

Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, nurhanpapatya@sdu.edu.tr  
https://orcid.org/0000-0001-8942-8094

**Mehmet Ali GENİŞ**

Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi Bulancak Kadir Karabaş Uyg. Bilm. Yüksekokulu,  
Uluslararası Ticaret Bölümü, m.aligenis@giresun.edu.tr, https://orcid.org/0000-0002-1503-6765

**Başvuru Tarihi/Application Date:** 17.07.2018

**Kabul Tarihi/Acceptance Date:** 06.11.2018

**DOI:** 10.30798/makuiibf.444582

**Öz**

Bu çalışma kültürel/ideolojik dönüştürüm aracı olarak reklamın, tüketime dayalı anlam (bilinç) üretme süreçlerinin belirlenmesinde eleştirel söylem çözümlemesinden (ESC) nasıl faydalanabileceğini Norman Fairclough'un yöntemi üzerinden açıklama amaçındadır. Bu açıdan çalışmada öncelikle Marksist gelenek temelinde şekillenen eleştirel teoriye bağlı olarak reklam söyleminin tüketim bilincini üretme yöneliminde dil ideolojileri ve söylemsel karakteri üzerinden anlam üretme süreçleri açıklanır. Böylece reklam söylemi kapitalist egemenlik ilişkilerinin sürdürülebilir gelişimini diyalektik etki düzeyinde sağlayan sosyal bir pratik olarak okunur. Zira ESC açısından söylem, egemenlik ve iktidar ilişkilerinin kurulması ve sürdürülmesinde kullanılan kültürel/sosyal bir araçtır. Kapitalist egemenlik ilişkilerine bağlanan reklam söyleminin sistematik biçimde çözümlenmesinde kullanılmak üzere çalışmada Fairclough'un diyalektik ilişkili söylem çözümlemesi (DİSÇ) yöntemi önerilir. Bu yöntemin tercih edilme nedeni (çalışmanın ikinci bölümünde açıklanan diğer ESC yöntemlerine nazaran) reklam söyleminin kapitalist çarpık imgeselleştirme diyalektğine uygun şekilde okunmasına ilişkin kapsamlı bir süreç öneriyor olmasıdır. Bu açıdan çalışmada ileriki reklam çözümlemelerinde kullanılmak üzere DİSÇ çözümleme yönteminin eleştirel süreçleri ayrıntılı olarak açıklanır. Zira DİSÇ yöntemi reklam söyleminin sosyo-ekonomik düzeyde üretilen eşitsizliğin bilinçdışı etkileri üzerinden kapitalist tüketim bilincini (yanlış bilinci) üreten/dönüştüren diyalektik ilişkili sosyal pratik olarak çözümlenmesine imkân verir.

**Anahtar Kelimeler:** Reklam Söylemi, Tüketim Bilinci, Eleştirel Söylem Çözümlemesi (ESC), Diyalektik İlişkili Söylem Çözümlemesi (DİSÇ), Dil İdeolojisi.

**Abstract**

This study aims to explain how advertisements can benefit from critical discourse analysis (CDA) in meaning (consciousness) production processes based on consumption as a means of cultural/ideological transformation through Norman Fairclough's method. In this respect, language ideologies for advertisement discourses in generating consumption awareness and meaning production processes through its discursive characters depending on critical theory which has been shaped upon Marxist tradition basis are explained in the study. Therefore, advertisement discourse is read as a social practice that provides development of the capitalist sovereignty relations at the level of the dialectic effect. Because, discourse is a cultural/social tool which is used in establishment and maintenance of discourse, sovereignty and power relations with respect to critical discourse analysis (CDA). Fairclough's dialectical relational discourse analysis (DRDA) method is recommended for the systematic analysis of advertising discourse which is connected to capitalist sovereignty relations. The reason why this method was preferred (compared to the other CDA methods described in the second part of the study) is that it suggests a comprehensive process related to reading of advertising discourse in accordance with the capitalist distorted imagery dialectic. In this respect, critical processes of DRDA to be used in future advertising analysis are explained in detail. Because, DRDA method allows the discourse of advertising to be analysed as a dialectical relational social practice that produces/transforms capitalist consumption consciousness (false consciousness) through the unconscious effects of the inequality produced at the socio-economic level in the literature.

**Keywords:** Advertising Discourse, Consumption Awareness, Critical Discourse Analysis (CDA), Dialectical Relational Discourse Analysis (DRDA), Language Ideology.

## EXTENDED SUMMARY

### Purpose:

This study aims to explain through the method of Norman Fairclough how advertisement, as a cultural/ideological means of transformation, can benefit from critical discourse analysis (CDA) in determining consumption-based process of meaning (conscience) production. For this purpose, in the study, advertisement is theorized as an objet of critical analysis by being read as a social practice that produces meanings in a dialectic relationship with social practices based on ideological language policies.

### Literature Review:

Studies are considered leading that are based on the structuralist analyses of linguistics of Ferdinand de Saussure and on the semiotic analyses of Charles Sanders Peirce in analyzing the processes of meaning production of advertisement languages and signs. However, critical analyses on the discorsal character of advertisement have developed along with the method of CDA. It is seen that seven approaches have been developed for CDA as the integrated area of practice of critical linguistics and social theories of which the main context is the western Marxism. They are the discourse-history approach of Ruth Wodak, Duisburg School, Reading Analysis, French Structuralist Discourse Analysis, the Socio-Cognitive Analysis of Teun van Dijk, the Social Semiotics of Robert Hodge, Günther Kress and Theo van Leeuwen, and the Dialectic Relationship Approach of Norman Fairclough. In the study, those approaches are briefly explained, and Fairclough's method is explained to be used in future advertisement analyses. The reason why this method is preferred is its competence to dialectically read a discourse over capitalist and irregular processes of imagination. Because, upon a literature review, it is observed to be the most preferred method of advertisement analyses.

### Methodology:

CDA method of Norman Fairclough is an interpretivistic analysis method that focuses on the criticism of the social one. The method helps us explain the ideological content of advertisement by allowing for the analysis of advertisement discourse in a three-step process as social, discorsal, and textual. In this respect, in the study, a five-step systematic process is explained to be used in analysis of advertisement discourse based on the work of Fairclough (2001). These processes include (1) Focus on a social problem with a semiotic aspect; (2) Explain the obstacles to the understanding of the social problem; (3) Think that the social order needs problems; (4) Think of possible ways of overcoming the obstacles; and (4) Look critically at the analysis.

### Results and Conclusions:

The study comes to the following conclusions by benefiting from the CDA method of Fairclough in analysis of advertisement discourse. (1) Advertisement is not only a simple business/management function, but also it is an interdisciplinary complement of processes, structures and relationships that works at the macro level. (2) Advertisement discourse is both produced based on hegemonic relationships related to the social practice and it is an ideological reproduction process that ensures the sustainable development of those relationships. (3) Advertisement discourse produces irregular imaginations based on simulation by using the hegemon cultural structures/meanings produced by means of discorsal practices. (4) A text/visual associated with advertisement discourse is a concrete object of analysis in which an ideology related to capitalism is imagined linguistically/visually.

## GİRİŞ

Tüketimin<sup>1</sup> artırılması üzerinden ekonomik gelişimi sağlamak (özellikle geç) kapitalist zihniyetin temel amacıdır (Mandel, 2008: 661-665; Baudrillard, 2008: 81). Bu nedenle kapitalist ideoloji tüketimi/tüketiciyi yanlış bilinç düzeyinde artırma amacıyla sosyal yapıların (kültür, dil, toplumsal bilinç, vs) çarpıtılmasına ilişkin yapısal ve iletişimsel manipülasyon süreçlerini kullanır. Yanlış bilincin Karl Marx'ın meta fetişizmi teorisinden itibaren bireysel algılama yanlışlığı olarak değil; sosyal yapıların kişi bilinç ve davranışlarını yapısal olarak çarpıtmasına bağlanması, dönüştürüm aracı olarak reklamın, sosyal ve kültürel düzeyde kapitalist ideolojinin temel yayılım alanı haline gelmesini sağlamıştır (Rethel, 2011: 33). Bu açıdan kapitalist sermaye birikim mantığına bağlanan reklam, ekonomik sistemin sürdürülebilir gelişimini sağlama yöneliminde tüketimi ve tüketiciyi artırmak için rasyonel olup olmadığına bakılmaksızın seçim nedenleri oluşturan ve bunu kültürel/iletişimsel stratejilerin ideolojik manevralarıyla gizleyen bir yapıdadır. Keza reklamlar bünyesinde barındırdığı çözüme/bölme özelliğine sahip mayayı gizli bir düşmana, sınıfsal anlamda bir rakibe dönüştürüp, sonra da ticari sömürünün ötesinde bir noktaya taşıma becerisini göstererek, bu tarihi devinimi kapitalin daha gelişmiş bir üst aşamasında yeniden bir araya getirici güç olarak kullanır. (Papatya, 2018; Papatya ve Papatya, 2003: 27).

Sosyal ve kültürel dönüştürüm aracı olarak reklam, ideolojik temelde ürettiği/dönüştürdüğü toplumsal yapı ve ilişkileri birey davranışını sermaye çıkarına yönlendirme eğiliminde kullanır. Bu açıdan reklam, pazarlama ideolojisinin temel bir uygulama alanı olarak açıklanır. Pazarlama ideolojisi temel olarak gösterge ve anlam üretim süreçlerinin ekonomik gelişime bağlı manipülasyonunu gerçekleştirerek toplumsal tüketim anlamlarının üretilmesini sağlar (Papatya, 2013a: 1-23; Papatya, 2010: 301-327; Kozinets, 2008: 877; Fırat, 2012: 79; Marion, 2006: 245-262; Tadajewski, 2010: 773-824; Wilkie ve Moore, 2003: 116-146; Shaw ve Jones, 2010a: 239-281). Daha açık ifadeyle nesnellikten/fonksiyonelliğinden koparılan göstergelerin (ürün, alfabe, mimari eser, vs.) arzu yaratan kültürel bir metaya (marka, söylem, alışveriş merkezi, popüler sanat, vs.) dönüşümünü gerçekleştirir (Papatya, 2013b: 121-133). Bu dönüşüm ekonomik hegemonyanın birey gerçekliğini ve benliğini kuşatmasını sağlayarak tüketici kimliklerin üretilmesine aracılık eder (Pile ve Thrift, 2005: 35-40). Bu açıdan pazarlama ideolojisinin içeriği ister geleneksel anlamda politik bilinç yaratma ister Antonio Gramsci ve Luis Althusser bakış açısıyla bilinçdışı gerçekliğin öznelere biçimlendirmesi şeklinde anlaşılabilir, göstergelerin ve dilin siyasi ve ekonomik çıkarlara uyumunu sağlayacak olan kültür yapısıyla stratejik bağlantısını gerçekleştirir. (Papatya ve Özdemir, 2015: 1-28; Gramsci, 2009; Althusser, 2008).

Pazarlama ideolojisi ekonomik gelişime bağlı politik çıkarıcılığı kültürel boyutta üretmek ve kitlesel olarak yaygınlaştırmak için reklam söylemini ideolojik bir araç olarak kullanır (Whitthinton, 1991: 52-63; O'Reilly, 2006: 263-271; Hackley, 2003: 1325-1352; Applbaum, 2000: 257-282). Çünkü reklam söylemi meta bağlantılı anlam ve ilişkileri üretmek için toplumsal dil göstergelerini ve anlamlarını ekonomik çıkarılığa bağlı çarpıtma/dönüştürme ve bu dönüşüme bağlı özne (tüketici) konumları oluşturma işlevini gerçekleştirir (Williamson, 2001: 7-13; Wernick, 1996: 35-42; Godeo, 2006: 87; Kates ve Garlock, 1999: 37). Reklam söyleminin ideolojik içeriği, dil göstergelerinin, yapı ve anlamlarının içeriksel ve yorumsal açıdan dönüştürülmesi ve tüketici arzularına yansıtılmasıdır. Reklam söyleminde, sermaye iktidarının çıkarına yönelik kurgusal (simülasyon) anlam üretmek, yaygınlaştırmak ve egemen kılmak için dil gösterge ve yapıları ideolojik olarak örgütlenir (sentaks) ve retorik uygulamalar kullanılır (Goddard, 1998; Mick, 1986: 196-213; McQuarrie ve Mick, 1996: 424-438). Ayrıca kapitalist toplumun kültürel açıdan egemen kıldığı popüler kimlik yapıları (moda ikonu, sosyal medya ünlüleri, vs.), sosyal değerler (statü, gösteriş, eğlence, vs.) ve söylemler (sinema, politik haber, magazin, vs.) reklam söyleminin diyalektik anlam üretimine dâhil edilir (Fairclough, 1993: 133-168; Baig, 2013; Goldman, 1992: 234-241; Cook, 2001: 44-

<sup>1</sup> Bu çalışmada tüketim kavramı, üretim diktatörlüğü üzerinden birey davranışlarını piyasaya uyumlaştıran göstergesel değerler sistemi olarak tanımlanır. Böylece tüketim hem sosyal pratiklerin bir kod'a bağlı anlamlandırıldığı iletişim süreci hem de egemen sosyal pratiklerin (diğer sosyal pratiklerle ilişki içinde) iktidarı sürdürme bağlamındaki özgül ağırlığını açıklayan stratejik çözümlemenin nesnesi olarak okunur (Bkz. Baudrillard, 2008: 68-90).

67). Böylece reklam söylemi tüketim odaklı kültürel dönüşümler gerçekleştirerek ve küresel düzeyde egemenlik sınırlarını genişleterek kapitalist büyümenin sürdürülebilir gelişimine aracılık eder (Whitthinton, 1991: 58; Doffman ve Mattelart, 1977). Bu açıdan reklam söylemi, egemen sosyal pratik olarak kapitalizmin ürettiği ideolojik bir araç olduğu kadar kapitalizmi geliştirmeyi (dönüştürmeyi) sağlamak üzere toplumsal kapitalist zihniyete bağlayan yapısal bir etki ajanı rolünü de üstlenir. Bu yaklaşım söylemin hem bir sosyal pratik hem de sosyal pratiğin dönüşümünü sağlayan sunum biçimi olmasını açıklayan Fairclough'un söylem çözümlemesinde yer alır (Fairclough, Jessop ve Sayer, 2002). Zira çalışmada Fairclough'un diyalektik ilişkili söylem çözümleme (DİSÇ) yönteminin tercih edilme nedeni bu yöntemin söylemi kapitalizmle diyalektik ilişkili olarak eleştirel düzeyde açıklama yetkinliğidir (Bkz. Fairclough, 2011).

Çalışmada DİSÇ yönteminin tercih edilmesiyle reklam söyleminin diyalektik anlam üretim süreçlerinde (1) egemen kapitalist sosyal yapı/ideolojinin söylemin düzenindeki (metalaşma, kolonizasyon, biyo-politik) yapısal etkilerinin belirlenmesi, (2) kapitalist söylemlerin söylemlerarası etki düzeyindeki egemenliğinin açıklanması, (3) söylem metin/görselinin kapitalist çarpık imgeselleştirme süreçleri üzerinden okunması mümkün olur. Bu açıdan çalışmada sosyal pratik olarak reklam söyleminin bağlamsal (sosyal, söylemlerarası) koşulları ve metin/görsel okumaları için Fairclough yönteminden faydalanılmasına yönelik araştırma modeli oluşturularak, reklam söylemi üzerinden kapitalist yanlış bilincin (tüketici bilinci) sosyal (ideolojik dil ve iletişim) yapıların çarpık üretimiyle nasıl oluşturulduğu açıklanır.

Ayrıca reklam söylemi özelinde literatür incelendiğinde Fairclough'un yöntemi ve sosyal semiyotik çözümlemenin reklam çözümlerinde en fazla tercih edilen iki yöntem olduğu gözlemlenmiştir. Bu çalışmalara bakıldığında reklam söylemi, iktidar ilişkilerine bağlanan egemenliği sürdürme ve/veya yeniden üretme adına sosyal pratiklerin çarpık imgeselleştirilmesini sağlayacak olan şeyleşmiş bilinci (yanlış bilinci) üreten ve şeyleşmiş egemen kültüre sürekli yeniden eklenen bir araç olarak okunduğu görülür. Fakat çalışmaların bütünü incelendiğinde, reklam söyleminin eleştirel çözümlenmesine ilişkin sistematik bir araştırma içeriğinin kullanılmadığı (ki Fairclough bu sistemağı farklı çalışmalarında açıklamıştır) gözlemlenmiştir. Bu durumun temelde kısaca yöntemi açıklama üzerinden reklam çözümlemesine geçilmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Türkiye yazını incelendiğinde ise az sayıda çalışmanın reklamların eleştirel söylem çözümlemesi yöntemini kullanmaya yöneldiği fakat bu çalışmaların da yöntemin kapsamı bakımından eksik kaldığı gözlemlenmiştir (Bkz. Şen, 2008: 524-542). Bu açıdan reklam söyleminin kapitalist tüketim bilincini üretme yeteneğinin dil/söylem ideolojilerine bağlı eleştirel çözümlemesine ilişkin yazındaki eksikliği tamamlamak üzere çalışma, Fairclough'un Diyalektik ilişkili yaklaşımını sistematik araştırma yöntemi üzerinden açıklamaya yönelir.

## 1. REKLAMLARDA İDEOLOJİK DİL: REKLAM SÖYLEMİYLE ANLAM ÜRETİMİ/DÖNÜŞTÜRÜLMESİ

Reklamlar, kapitalist pazarlaştırma ideolojisiyle üretilen sembollerin kültürel açıdan değer kazanmasını, yaygınlaştırılması ölçeğinde egemen kılınmasını ve böylece toplumsal anlam merkezlerine ekonomik çıkarılığa bağlı yeni ideolojik sembol ve anlamların eklenmesini sağlayan ideolojik dönüştürüm araçlarıdır (Papatya ve Özdemir, 2015: 1-28). Keza ideolojik dönüştürüm aracı olarak reklamların, içeriğine sızarak ya da kapsamına alarak ekonomik çıkarılığa içeriğine eklenmediği kültürel bir alan kalmamış gibidir (Mattelart, 1995: 326). Modern sanat akımlarının (sanat piyasası), inanç sistemlerinin (marka dini), spor faaliyetlerinin (futbol reklam gelirleri) ve hatta eğitim faaliyetlerinin kapitalist piyasa mantığına mahkûm edildiği sistem içerisinde reklamlar, tüm bu alanlara ilişkin iletişim biçiminin (dil kullanımının) ekonomik gelişime bağlı rasyonalizasyonunu ve meşruluk zeminini oluşturmaktadır (Fırat, 1997: 77-86; Herman, 2003: 35-72; Jahhly, 1989: 217-219). Dünya genelinde reklam sektörünün gelişimi bu rasyonel dil politikalarının kapitalin yeni bilişsel yayılım alanı olmasını sağlamakta ve gündelik hayatları içinde bireyler, kullanılan bu dil politikalarına bağlı tüketici rolleriyle tanımlanmaktadır (Hogg and Michell, 1996). Burada reklamlarda kullanılan ideolojik dil, tüketici rollerini benimse(til)miş

öznelerin (tüketim toplumu) kültürel/dilsel sembolleri anlamlandırmada başvurdukları inanışlar olarak konumlan(dırıl)ır (Harms ve Kellner, 1991: 47; Thompson, 2004: 162-180; Wharton, 2013).

Nitekim ideolojik dil, kullanıcıları tarafından kolektif olarak biçimlendirilmiş ve rasyonalize edilmiş dil yapılarına ilişkin yine kullanıcılarının algıladığı inanışlardır (Woolard, 1994: 55-82). Kullanım amacına, sahipliğine, değer, statü ve fonksiyonuna bağlı olarak dil, farklı yapı ve anlamları gerektiriyor ve çağrıştırıyorsa dilin ideolojik yöneliminden bahsedilir. Burada bir gösterge sistemi olarak dilin ideolojik kullanımına yönelik özelliğini açıklamak gerekir. Dil, işaretlerin belli bir göndergeyi insan zihninde anlamlı veri seti olarak çağrıştırması için kolektif olarak göstergeselleştirilmesi ve anlamlandırmasıdır (Saussure, 1997: 44-45). Bu anlamlandırma ve göstergeselleştirme bağlantılarının (1)nedensizliği, (2)bir göstergenin birçok farklı göndergeye bağlı anlam üretme potansiyelinin bulunması ve (3)dil göstergelerinin kullanıldığı zamansal ve toplumsal bağlama göre anlam farklılıklarının oluşma potansiyeli, dil göstergelerinin göndergesel çağrışım üretimini kayganlaştırmaktadır (Saussure, 1997: 11-115; Pecheux, 1982: 55-58). İdeoloji, göndergesel alanın bu kayganlığını ve toplumsal iktidar ilişkilerini kullanarak dile nüfuz etmekte ve egemenlik ilişkilerine bağlı denetim, dil yapılarının içine gizlenmektedir (Thompson, 2013: 183; Eagleton, 2011: 256-257). İdeolojik içerik dil yapılanmasına ve anlamlarına nüfuz ettiği ölçüde dilin tarafsız/nesnel biçimi yerini egemen kültürün/iktidarın yanlı inanışlarına bırakmaktadır (Voloşinov, 2001: 48-55). Bu açıdan ideolojik dil kullanımı olarak reklam söylemi, kapitalizmin meta ilişkilerine bağlı egemenliğinin ve paylaşılan ideolojilerinin, dil göstergesi ve anlamlarında oluşturmuş/oluşturacak olduğu değişimler olarak bu kaygan alanın çarpıtılmasıyla üretilir (Woolard, 1990: 235-249; Fairclough, 1993: 133-168).

Reklam dilinin ideolojik içeriği, onun sadece ekonomik çıkarılığa bağlı üretilmesi ve çarpıtılmasından kaynaklanmaz, aynı zamanda kapitalist toplumsal bağlamın ürete geldiği kültüre, ilişkilere ve anlamlara yönelik çağrışım oluşturarak kapitalist hegemonyanın devingen üretimini sağlar (Baudrillard, 2008: 157; Wernick, 1996; Goldman, 1992). Bu açıdan reklam dilinin ideolojik içeriği, reklam söyleminin kapitalist söylemsel bağlam içinde anlam üretme potansiyelini de açıklar. Burada ideolojik içerik reklam dilini söylemsel bir bağlama ulaştırarak, gösterge ve anlam farklılıklarının hegemonik düzeyde tek tipleştirilebilmesine aracılık eder. Çünkü reklam söylemi, bir anlamın dil pratiği içinde (geçici bile olsa) sabitlenmesine yönelik rasyonalizasyonu ve doğallaştırılması süreçlerini içeriğinde barındırır (Laclau ve Mouffe, 2012: 183; Eagleton, 2011: 280-283).

Reklam söyleminde ekonomik çıkarılığa ve kapitalist değer sistemlerine bağlı anlam üç aşamalı süreç içinde üretilir (Fairclough, 1995: 130-167; Goddard, 1998: 80-98; Najafian ve Ketabi, 2011: 1-22; Kress ve Leewuen, 2005: 8-15). Bu süreçlerden ilki göstergelerin nedensiz bağlantılarının manipülasyonu ile ekonomik gelişimin politik amaçlarına bağlı soyutlamalar kullanarak kapitalist anlamları çağrıştıran göstergelerin ve metin bütünlüğüne bağlı anlamların üretilmesi olarak “reklam metin ve görsel üretimi”dir (Fairclough, 1995: 144-148). Reklam metni ve görseli burada kapitalizme ait sosyal bağlamdan ayrı düşünülmez. Bu süreç içinde kurgusal bir hikâye ile bütünleşip anlam kazanacak yeni bir gösterge ya da çarpıtılması ve dönüştürülmesi ölçeğinde manipülasyonu sağlayacak olan göstergeler üretilir/seçilir. Örneğin elma hiçbir şekilde yeniliği teşvik eden bir gösterge olamazken, reklam söylemi içinde bu gösterge bir markanın yenilikçi yüzünü çağrıştıran bir gösterge konumuna gelebilir. Diğer taraftan süreç içinde reklam metninde kullanılacak kelimelerin seçimi, dizilimi, bağlantıları anlam çağrışımlarıyla birlikte kurgulanarak söylem bütünlüğüne bağlı anlam sabitlenmeye çalışılır. Burada sabitlenmek istenen anlam nadiren rasyonel bir tercih nedeni oluşturmaya yönelir. Çünkü kapitalist ütopyaya bağlı olarak tüketici arzuları mutluluğun, heyecanın ve hazzın bu dünya üzerinde gerçekleştirilebileceği hayali üzerine kurgulanır. Reklam söylemi bu ütopyik hayalin/arzunun metin bütünlüğü içinde doğallaştırılmasını aracılık eder (Mannheim, 2009: 132; Papatya, 2008: 25-30).

İkinci süreç toplumsal ve kültürel düzeyde egemen inanışların bireyi hegemonik bir anlamlandırma rejimi içinde tüketici olarak sınırlandırdığı anlamlar çerçevesinde “sosyal pratikler”de ortaya çıkar (Fairclough, 1995: 148-149; Goldman, 1992: 167). Bu süreç reklam söyleminin anlam üretiminde egemen



kapitalist zihniyeti, kültürü ve kimlikleri kullanarak onu/onları yeniden ürettiği yapı/ilişkileri açıklar. Keza kapitalist metalaşma ideolojisinin ve/veya büyük bir kapanma üzerinden pazarın kolonizasyonunun imgesel düzeyde üretilmesini sağlayan reklam düzenlemeleri, toplumsal egemen anlamlandırma çabalarının içeriğine sızarak tüketici kimliğinin üretilmesine aracılık eder. Örneğin reklam söylemi ürünün alıcısı konumundaki bireylere seslenirken onları kapitalist toplumsal yapılanmaya uygun özne konumlarıyla sınıflandırır. Bu konum çoğu zaman arzu edilen bir erkek ya da kadın olma, çocuğuna satın aldıklarıyla değer gösteren bir ebeveyn olma, başarılı bir iş adamı ya da metro seksüel nitelikler kazanma şeklinde bireylere benimsetilir. Bu tüketici konumları sosyal anlamda tercih edilen birer statü kaynağı olarak reklamı yapılan ürünle satın alınabilecek bir fayda/imge olarak çarpıtılır. Böylece reklam söyleminin çarpıttığı anlamla bütünleşen ürünü/ingeyi satın almakla birey, tüketici (çekici, iyi baba, seksi, vs.) kimliğini kazanmış olur. Hatta burada özgür olmaya ilişkin yaşam biçimlerinin motor kullanmakla, doğaya kaçışın dış mekân (outdoor) giyimle mümkün olacağına yönelik radikal çağrışımlar da kapsanır.

Reklam söylemiyle çarpıtılmış anlam üretiminde üçüncü süreç, kapitalist egemen kültür ve inanışlara bağlı üretilmiş ideolojik dil kullanım biçimleri olan (film, popüler sanat, haber, vs.) “söylemsel pratikler”de ortaya çıkar (Fairclough, 1995: 142-144; Fairclough, 1992b: 193-217; Bahtin, 2001). Çünkü çoğu reklam söylemi gerçek bir ihtiyaca ya da rasyonelliğe dayandırılmaz. Tüketicide suni bir arzu oluşturmaya yönelik kurgulanmış gerçeklikleri kullanarak seçim nedenleri oluşturur (Lacznia, 1989: 28-38). Bu seçim nedenleri; siyasal bir söylemin reklam metninde kullanılması (güçlü Türkiye için konut satışı), bir sinema yıldızına benzeme isteği, bir futbolcu kadar sportif vücuda sahip olma arzusu gibi söylemlerarası bağlantıların oluşturulmasıyla mümkün hale gelir.

Reklam söyleminde satın alma arzusu imaj gerçekliğinde üretilir. Kurgusal bir gerçekliğe ve suni gündeme dayandırılan imaj, sınırsız bir tüketim arzusunun üretilmesini sağlar (Robins, 1999: 195-196). Reklam söylemiyle üretilen bu imajın yaygınlaş(tırıl)ması alternatif açıklamaların bastırılmasına ya da öteki olarak sindirilmesine neden olur. Çünkü reklam söylemiyle üretilen anlamın egemenliği, onun alternatif anlam yapılarına rağmen sorgulanmaksızın kabul edilmesine bağlıdır (Willamson, 2000: 11). Reklam söylemlerinin medya araçlarını kapsayarak kültürel ölçekte değer sistemlerini etkileme fırsatı yakalaması, üretilen tüketici imajın doğallaştırılmasını ve egemenliğini sağlar (Louw, 2001: 155-170; Mattelart, 1995; McChesney, 2006: 174-180). Böylece reklam söylemi, kapitalist ütopya'ya bağlı düşsel gösterge üretimi yaparak her şeyi kendi ideolojik diliyle açıklar ve tüketicilere nesnel dünyanın çarpıtılmış hazır yorumlarını sunar. Burada, bireyin doğal algılama süreçleri ve rasyonel tercih nedenleri, yerini reklam söylemiyle üretilmiş yorumlar ve imaj bağlantılı tercihlere bırakır (Berger, 2005: 130-138). Çünkü doğal algılamada anlam birey tarafından üretilirken; gerçekliğin reklam söylemleri aracılığıyla göstergeselleştirilmesinde gündelik yaşama dair anlamlar hazır paketler içinde sunulur, bireylerin gündelik yaşamları, toplumsal değerleri ve hayalleri dönüştürülür (Lefebvre, 2007: 97). Reklam söylemi, egemen tüketim idealinin göstergelerini ve tüketime ilişkin kolektif anlamlarını üreterek bunu başarır (Louw, 2001: 10; Hall, 2005: 73-115; McCracken, 2005: 163). Bu açıdan reklam söylemi, kapitalist sosyal pratikle diyalektik ilişki içinde toplumsal anlamları çarpıtarak ve/veya onlara yenilerini eklemeyerek iktidara bağımlı “süreklî” kültür inşasını meşru kılan ideolojik üretim/dönüştürüm aracı olarak işlev görür (Skalen, 2010: 103-109).

## 2. REKLAMCILIKTA SÖYLEM ÇÖZÜMLEMESİ VE ELEŞTİREL YÖNELİMİ

Reklamlar birçok disiplin tarafından farklı yöntemler kullanılarak çözümlenmiştir (Odih, 2007). Fakat reklamın söylemsel karakterine yönelik okumalar söylem çözümleme yönteminin gelişimine paralel olarak genişleme gösterir (Skalen, 2010: 103-109; Proctor ve Proctor, 2011: 31-44; Soar, 2009: 415-437). Bu açıdan söylem çözümleme yönteminin gelişimine bakıldığında pozitivist yaklaşımlar ölçeğinde Ferdinand de Saussure'ün dilin yapısal karakterine yönelik incelemelerini temel alan yapısalçı çözümlenmelerle başladığı görülür. Dilin toplumsal üretim ve kullanımının bireysel dilyetisinden ayrı düşünüldüğü bu yönelim içinde üç temel yaklaşım ön plana çıkar (Rifat, 2008: 22-35). Bunlardan ilki Ferdinand de Saussure'ün yapısalçı dilbilim anlayışı; ikincisi Ludwig Wittgenstein'nin dil felsefesi ve

üçüncüsü Hans-Georg Gadamer'in yorumlamacı (hermeneutik) yaklaşımıdır (Sözen, 1999: 81). Bu yaklaşımlar içinde özellikle Ferdinand de Saussure'ün yapısal dilbilim incelemeleri ile Charles Sanders Peirce'in göstergebilimsel (semiyotik) incelemelerini bütünleştiren çalışmalar reklam dilinin çözümlenmesinde kullanılmıştır. Örneğin Davig Glen Mick (1986) çalışmasında reklam dilinde kullanılan sembollerin dilbilimsel/göstergebilimsel çözümlenmesini gerçekleştirmiş ve reklamlarda kullanılan farklı dil yapılarının tüketici davranışı üzerindeki etkisini araştırmıştır (Mick, 1986:196-213). Diğer taraftan Lutwig Wittgenstein'nın dil felsefesi, dilin toplumsal yaşamın kurucusu olarak görülmesine ilişkin vurguyu geliştirerek (Friedrich Nietzsche, Martin Heidegger ve Sigmund Freud'un katkıları göz ardı edilmeksizin) söylem çözümlenmesine yönelik post-yapısal yöntemlerin gelişmesine kaynaklık etmiştir (Saygın, 2010: 7-14).

Söylem çözümlenmesinin gelişiminde post-yapısal düşünürlerin katkısı oldukça önemlidir (Durna ve Kubilay, 2010: 49-54). Bu açıdan Jacques Lacan'nın psikanaliz kuramı, Jacques Derrida'nın yapı söküm ve eğretileme teorileri ile özellikle Michel Foucault'nun söylemin düzeni ve dil ile iktidar arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmaları söylem çözümlenmesinin sadece dilbilimsel alanda değil aynı zamanda sosyo-psikolojik zeminde işlerlik kazanmasını sağlamıştır (Foucault, 1987; Lacan, 2011; Derrida, 2011). Bu kapsam içinde söylem, hem özne tarafından üretilen hem de öznenin kurucu ögesi olarak görülen sosyal pratik olarak okunur. Söylemin süregelen toplumsal ilişkiler içinde özne algısından bağımsız olmadığı fakat biyo-politik düzeyde denetimi ürettiği savunulur. Böylece söylem çözümlenmesi, söylemlerarası diyalektik ilişkileri ve iktidarın söylem üzerinden toplumsal denetimi nasıl sağladığını çözümlen sosyo-dilbilimsel bir araştırma alanı haline alır (Harris, 1952: 1-30; Durna ve Kubilay, 2010: 49-54; Sözen, 1999: 79-84). Bu yönelim içinde reklamlarda dil yapılarının organizasyonu ve söylemsel bağlantılarının tüketime dayalı anlam üretme süreçlerini araştıran (Vestergaard ve Schroeder 1985; Myers, 1994) çalışmaların yanında, ayna evresi olarak reklamın simgesel düzeyde çarpık anlam üretimini gerçekleştiren ve narsist tüketici kimliğini ürettiğini savunan (Williamson, 2000; Schroeder ve Zwick, 2004: 21-52), reklamlarda kullanılan dil yapılarının organize edilerek tüketici algısında daha etkili anlam üretiminin nasıl gerçekleştiğini çözümlen (Pateman, 1983; Harris ve diğerleri, 1986) ve kültürel etkilerini açıklayan (Scherer ve Jackson, 2008; Wharton, 2013; Cook, 1992; Han ve Shavitt, 1994) çalışmalar yer alır.

Söylem çözümlenme yönteminin eleştirel yaklaşımlar ölçeğinde gelişimi eleştirel dilbilim ve özellikle Batı Marksizmi aracılığıyla şekillenmiştir (Sözen, 1999: 79-84). Bu yönelim ekseninde marksist eleştirel ideoloji anlayışına bağlı bazı temel reklam çözümlenmeleri literatürde yer alır. Bu çalışmalara bakıldığında Judith Williamson (2000) çalışmasında reklamı modern hayatın egemen kültürünü üreten ideolojik iletişim süreci olarak açıklar. Reklamın ürünlerin dilini insan diline dönüştüren ve bu sayede anlam çarpıtma sistemi olarak tüketimi artırmayı amaç edinen bir araç olduğunu belirtir. Andrew Wernick (1996) çalışmasında reklam söylemini, metaları sembolleştirerek atfedilmiş tüketici (reklamın seslendiği tüketici) egosuyla bağlantı kurmayı amaçlayan ideolojik bir süreç olarak okur. Robert Goldman da (1992) benzer şekilde reklamların, kültürel yapı ve anlamların tüketime bağlı dönüştürülmesini sağlayan söylem biçimi olduğunu savunur. Reklam söyleminin marksist ideoloji anlayışına bağlı olarak okunduğu bu çalışmalarda reklam, sosyal pratiği ve ilişkileri üreten onlara yenilerini ekleyen yapısal bir etki ajanıdır.

Literatür incelendiğinde reklamların eleştirel söylem çözümlenmesine bağlı şekilde okunmasının temelde iki yaklaşım çerçevesinde toplandığı görülür. Bu yaklaşımlar Fairclough'un diyalektik ilişkili yaklaşımı ve Leewuen'in sosyal semiyotiğidir. Fakat eleştirel söylem çözümlenmesinin genel kapsamına ilişkin çerçeve oluşturmak ve çalışmada tercih edilen yöntemle karşılaştırma yapmak amacıyla eleştirel söylem çözümlenmesine ilişkin temel yöntemlerin kısaca açıklanacaktır.

ESÇ kültürel bir yapı olarak dili toplumsal egemenlik ve eşitsizlik ilişkilerinin ideolojik ifadesi olarak çözümler. Bu açıdan ESÇ'nin kuramsal temelleri Antonio Gramsci, Luis Allthusser, Jürgen Habermas dahil olmak üzere Frankfurt Okulu, Michel Foucault, Mikhail Bakhtin ve Valentin N. Volosinov'un katkılarını içinde barındırır (Laclau ve Mouffe, 2011; Deleuze ve Guattari, 2012; Pecheux, 1982; Dijk, 2008;

Fairclough 1995). Bu geniş kapsam içinde eleştirel söylem çözümlemesine yönelik yedi yaklaşımın geliştirildiği görülür. Bunlar Ruth Wodak'ın söylem-tarih yaklaşımı, Duisburg Okulu, Okuma Çözümlemesi, Fransız Yapısalcı Söylem Çözümlemesi, Teun van Dijk'in Sosyo-Bilişsel Çözümlemesi, Robert Hodge, Günther Kress ve Theo van Leeuwen'ın Sosyal Semiyotiği, ve Norman Fairclough'un Diyalektik İlişkili Yaklaşımı'dır. (Fairclough ve Wodak, 1997: 265). Bu farklı yaklaşımların genel amacı eleştirel çözümlemeyi kullanarak, söylem yapı ve anlamları vasıtasıyla kurulan asimetrik iktidar ilişkilerine yönelik farkındalığı artırmaktır.

Wodak'ın söylem-tarih yaklaşımı, sosyal değişim ve kimlik politikalarının boyutlarını kuramsallaştırmak için sosyo-politik ve tarihsel bağlam katmanlarının birleşimini söylem yapıları üzerinden çözümler (Wodak, 2002: 5-31; Wodak, 2009a: 311-326; Renkema, 2004). Bu yaklaşımda ideoloji, eşit olmayan egemenlik ilişkilerinin kurulması ve sürdürülmesinin temel aracı olduğu için ırkçı ve/veya ötekileştiren dil ve söylem yapılarındaki semiyotik egemenlik ilişkilerini tarihsel süreç içinde evrilen politik (iktidar) ilişkileri üzerinden açıklamayı amaçlar (Wodak, 2009a: 318-319). Bu açıdan temelde siyasi/politik söylem yapılarının tarihi, politik ve sosyolojik analizlerine yönelik kapsamlı bir çözümlemeye yönelir (Wodak ve Meyer, 2009: 26-27). Fakat bu kapsamlı çözümlemeye ilişkin sistematik bir yöntem sunmaması nedeniyle eleştirilir (Tenorio, 2011: 191-192). Yazın incelendiğinde bu yaklaşımın ırkçılık ve ayrıştırıcı söylem yapılarının tarihi ve politik analizlerinde kullanıldığı gözlemlenmiştir.

Duisburg Okulu, Foucault'nun çalışmalarından büyük ölçüde etkilendiği için Dispositif Analiz olarak da tanımlanır (Jager, 2001: 35; Baxer, 2008; 251). Dispositif kavramı Foucault'nun iktidarın araçları olarak açıkladığı dilsel olan (dil, söylem, vs.) ve dilsel olmayan (hapisane, okullar, vs.) araç ve yöntemlerin bütünüdür. Bu açıdan yaklaşımın temel amacı, bireyin kendini ve davranışlarını anlamlandırma biçimlerinin tarihsel olarak kurumsallaşmış konuşma, düşünme ve davranış edimlerinden kaynaklandığını ortaya çıkarmaktır (Wodak, 2011: 61). Söylemin buradaki rolü eylemi düzenleyen/güçlendiren ve dolayısıyla iktidarı kurumsallaştıran konuşma tarzı olmasıdır (Tenorio, 2011: 193). Söylem çözümlemesi için Duisburg Okulu analitik bir yöntem önerir. Bu yöntemde belli bir konuya ilişkin söylem biçimi seçildikten (örneğin medya söylemi) sonra yapısal analizler uygulanır. Yapısal analizler dilsel içeriğin analizini içerdiği kadar dil dışı (etnografik) yapıların da çözümlenmesini gerektirir. Bu açıdan hegemonik düzeyde daraltılabilen konu ve içeriklerin çözümlenmesinde kullanılması gereken bir yöntem olarak önerilmiştir. (Wodak ve Meyer, 2009: 25).

Okuma çözümlemesinin temel bağlamı Utz Maas'ın 1932-1938 tarihleri arasındaki Alman Nasyonal Sosyalizmine (NS) ilişkin çözümlemelerine bağlanır. Maas Alman toplumundaki söylem yapılarının NS'in sosyal devrimci söylemlerinden nasıl etkilendiğini açıklamıştır (Wodak, 2009b: 122). Yaklaşım açısından söylem, kişilerin gündelik hayatlarında farkına varamadıkları politik, sosyal ve dilsel pratiklerle uygulanan gizli bir antlaşmadır. Bu açıdan yaklaşım toplumsal çelişkilerin metinlere nasıl bağlandığını ve okurun bu ideolojik söylemle nasıl yüzleşmesi gerektiğini açıklamayı amaçlar. Zira temelde yorumlamacı (hermeneutic) bir yaklaşım olarak okuma çözümlemesi, karşılaştırmalı okumalar yapma yoluyla belirtilen anlam ile gizli olan anlam arasında ayırım yapılmasını okuyucuya bırakır (Breeze, 2011: 505-511). Bu yönüyle literatürde araştırmacılar tarafından fazla tercih edilmeyen bir yöntem olarak tanımlanır (Wodak, 2002: 21).

Fransız yapısalcı söylem çözümlemesi Voloşinov, Althusser ve Foucault'nun yaklaşımlarından beslenen Michel Pecheux'un 1982 yılında yapmış olduğu çalışma temelinde açıklanır (Pecheux, 1982). Pecheux bu eserinde geliştirmiş olduğu söylemsel formasyon ve söylemsel süreç kavramlarıyla Saussure'ün soyut dil sistemi (langue) ve tikel sözceler (parole) ayrımının ötesine geçmeyi amaçlar. Söylemsel formasyon bir sosyal konumdan söylenen ve/veya söylenmesi gerekenlerin sınırlarını çizer. Söylemsel süreç ise dilsel öğeler arasındaki hareketi açıklar. Söylemsel süreç her zaman söylemsel formasyona bağlı anlam üretirken; formasyonda her zaman toplumsal ideolojik temele bağlıdır. Bu açıdan Pecheux'un analizinde söylem Marksist çelişkilere bağlı ideolojiyi içerir. Söylem yapısının karmaşıklığı öznenin bu

ideolojinin farkına varmasını engeller ve onu toplumsal bir özne olarak kurar. Bu açıdan söylem çözümlemesinin amacı söylemin içeriğinde gizlenen ideolojinin yalnızca yapısal etkilerini analiz etmektir (Fairclough, 1995; 77). Pecheux dışında Fransız söylem çözümlemesi temelinde Foucault'un ve Bahtin'in etkisiyle 1980'li yılların sonlarına doğru çeşitlenme gözlemlenmiş fakat çalışmalar eleştirel söylem çözümleme yazınında derin bir etki yaratmamıştır (Fairclough, 2013; 177).

Teun van Dijk'in Sosyo-Bilişsel çözümlemesi biliş, söylem ve toplum arasındaki ilişkilerin bütünlük çözümlemesidir. Bireysel bilişin toplumsal olarak üretildiğini yani toplumsal değer yargıları ve ideolojinin birey düşüncelerini etkilediğini açıklayan bu yaklaşımda söylem, birey edimini toplumsala ekleyen sosyal pratiktir. Zira Van Dijk sosyal bilişin makro-mikro toplumsal düzeyler arasında, söylem-eylem arasında ve birey-grup arasında üretildiğini/dönüştürüldüğünü savunur (Van Dijk, 1997; 211). Eleştirel söylem çözümlemesinin esas olarak bu bütünlük yapı içindeki egemenlik ve eşitsizlik ilişkilerini çözümlemesi gerektiğini savunan Van Dijk, ESC'nin disiplinler arası bir alan olarak metin, konuşma, sosyal biliş, iktidar, toplum ve kültür arasındaki karmaşık ilişkileri açıklaması gerektiğini savunur (Van Dijk, 2015). Bu açıdan yaklaşım, semantik makro yapıların, yerel anlamların, biçimsel yapıların, küresel ve yerel söylem yapılarının, özel dilsel kavrama biçimlerinin ve bağlamın analizini içeren kapsamlı bir yöntem önerir. Söylem çözümlemesini gerçekleştiren uzmanın politik bir duruş sergilemesi gerektiğini savunan Van Dijk'in bu kapsamlı yöntemi güçlü bir sistematik önermesine karşın yorumsal farklılıkların eleştirisine açık bir yöntem olması açısından eleştirilir (Van Dijk, 1993; Tenorio, 2011: 191).

Leeuwen'in sosyal semiyotüğünün temel amacı, gösterge bilimsel yazına uygun şekilde belirli anlamların üretilmesi/aktarılması için sözselleşen ve sözselleşmeyen söylem stratejilerinin nasıl üretildiğine sistematik olarak bakmaktır (Van Leeuwen, 2005). Fairclough'un yaklaşımına benzer şekilde bu yaklaşımda da söylem, sosyal bir pratik olarak okunduğundan; her gösterge üretiminin temelde toplumsal anlam üretimi olduğunu açıklar. Zira Leeuwen, sosyal aktörlerin dilbilimsel olarak temsil edilmesinin farklı sınıflandırmalarını yaparak belirli söylemlerin, diğerlerinden ziyade sosyal aktör, uygulama ve niyetlerin bazılarını meşrulaştırdığını analiz eder (Van Leeuwen, 2005: 98-102). Böylece söylemi hem bir sosyal pratik olarak hem de sosyal pratiğin temsil edildiği bir sunum biçimi olarak işlevselleştirir. Leeuwen'a göre eleştirel söylem çözümlemesi bu iki yönlü ilişkiyi her iki açıdan da ele alıp açıklamalıdır; yani "kontrol etmenin ve iktidarın aracı olarak söylem ile gerçekliğin toplumsal yaratımı olarak söylem" diyalektik olarak çözümlenmelidir (Wodak, 2002: 19). Çalışmada reklamın çözümlenmesi için önerilen süreç içinde bu yaklaşımdan da yararlanılmasının nedeni Leeuwen'in sosyal pratik olarak söylemi (sadece sözselleşen stratejilerin uygulama alanı olmaktan çıkarıp) hem sözselleşen hem de görsel işaret ve imgelerin bütünlüğünde okumaya ilişkin kapsamlı bir yöntem geliştirme çabasıdır. Zira Gunther Kress ve Theon van Leeuwen (2006) çalışmasında görsel tasarımın dilbilgisi olarak açıkladıkları yönelimle görsel öğelerin de kelimeler gibi anlam üretim yeteneklerinin çözümlenebileceğini savunurlar. Böylece anlam üretiminde metinsel ve görsel bütünlüğe bağlı oluşturulan imajın esas alınması gerektiğine ilişkin çözümlenmeleriyle reklam yazınında yer alırlar. Örneğin Coomber (2012) çalışmasında reklamları renk, simge ve ikonografik imaj bütünlüğü üzerinden; Pan (2015) çalışmasında reklam bilbordlarını sözselleşmeyen tasarımları (yerleşim yeri, sahnesi, renkleri, vs) üzerinden; Li (2016) çalışmasında Coca-Cola'nın reklam şarkısı ve senaryo tasarımını mekânsal çekiciler ve sözselleşmeyen kişi ilişkileri üzerinden çözümlenmiştir. Fakat bu yeni ve farklı disiplinleri hala kapsayacak biçimde genişleyen tamamlanmış yöntemin görsel tasarım bütünlüğünü nasıl sınırlandıracağına ilişkin kapsam henüz oluşmamıştır (Tenorio, 2011: 194).

Fairclough'un diyalektik ilişkili yaklaşımının temelde Marksist bir çalışma sistematigi olarak görülmesinin nedeni Fairclough'un ideoloji, güç ve egemenlik yapı/ilişkilerinin söylem pratiği üzerinden nasıl okunacağına ilişkin kapsamlı çalışmalar yapmış olmasıdır (Fairclough, 2003b; 173-184). Zira Fairclough'a göre ideoloji, iktidarın hizmetindeki anlamdır (Fairclough 1995: 14). Diğer bir deyişle ideolojiyi, hâkimiyet ilişkilerinin üretilmesine, yeniden üretilmesine ve dönüştürülmesine katkıda bulunan anlam yapıları olarak açıklar (Fairclough 1992b: 87; cf. Chouliaraki and Fairclough 1999: 26f). Söylemlerin ideolojik olabileceğini savunarak, iktidar ilişkilerinin sürdürülmesine katkıda bulunan söylemleri ideolojik

olarak tanımlar. Bu açıdan söyleme gömülü ideolojinin gündelik hayat pratiklerinin anlamlandırılmasında iktidar ilişkilerinin sürdürülmesine aracılık ettiğini savunur (Jorgensen ve Philips, 2002; 70-72). Bu yaklaşım Gramsci'nin hegemonyanın sürdürülmesinde "ortak anlam"ın oluşturulması sürecine yakındır. Zira Fairclough'a göre söylemsel düzeydeki hegemonik mücadele söylem düzeninin yeniden üretilmesi ve dönüştürülmesini; söylem düzeninin dönüşmesi de hegemonik mücadelenin yeniden üretilmesine aracılık eder. Böylece egemen anlam üzerinden şeyleri ve kişileri konumlayan söylem pratikleri eşit olmayan iktidar ilişkilerinin (sosyal sınıf, kadın-erkek, egemen-öteki, vs.) üretilmesini ve yeniden üretilmesini sağlar (Fairclough ve Wodak, 1997: 258). Bu açıdan yaklaşım ekonomi-politik düzeyde üretilen eşitsizliği meşrulaştıran (tüketici bilincinin) reklam söyleminin ideolojik dil yapılanması çerçevesinde okunmasına yardımcı olur.

DİSC'ye göre her sosyal pratik göstergebilimsel (semiotic) bir yön taşır. Sosyal ilişkiler, bilinç yapıları, sosyal kimlikler, söylemler ve anlamlandırma biçimleri sosyal pratiklerin diyalektik ilişkili olduğu yapı ve ilişkilerdir. Bu açıdan Fairclough'a göre eleştirel söylem çözümlemesi sosyal pratiklerle diyalektik ilişkili olan anlamlandırma biçimlerinin (semiosis) çözümlenmesidir. Sosyal pratikler bireyin gündelik hayatta yapmış olduğu faaliyetlerdir (okulda derse girme, öğle yemeği yeme, alışveriş yapma, vs.). Bu faaliyetler birbirleriyle diyalektik ilişkili olan öznelere, ilişkileri, söylemleri ve bilinç yapılarını içinde barındırır. Yaklaşım açısından bu yapılar birlerinden farklı olarak tanımlanır fakat birbirlerinden ayrı düşünülmez. Bu bütünlük içinde sosyal pratik olarak söylem diğer sosyal pratiklerin, öznelere, bilinç yapılarının, ilişkilerin anlamlandırılması için dilsel bir düzen (kapanma) sunar. Diğer bir deyişle söylem, sosyal olanının nasıl anlamlandırılacağına ilişkin bir çerçeve oluşturur. Bu çerçeve söylemin düzeni olarak egemen sosyal pratiğin (kapitalizmin) hegemonyasına bağlıdır. Fairclough'un deyişiyle eleştirel söylem çözümlemesinden bakıldığında kapitalizmin ruhu kendini söylemin düzeninde gösterir (Chiapello ve Fairclough, 2002: 192). Zira reklam söyleminin kişi, ilişki, bilgi ve yapıları tüketime bağlanan şeyleşmiş bilinç/biçimler üzerinden tanımlaması, bireyin tüketici kimliğiyle, ilişkilerin meta bağlantılarıyla ve bilgi/yapıların çarpık imgeselleştirilmesiyle sonuçlanır. Bu açıdan reklam çözümlemelerinde Fairclough'un yöntemini kullanan çalışmalara bakıldığında bu şeyleşme kendini belli eder. Fairclough (1993) çalışmasında geç kapitalizm çağında üniversitelerin pazar haline getirilmesinde üniversite reklam söylemlerinin politik çıkarıcılığı eğitim söylemlerinin içeriğine nasıl enjekte ettiğini sosyal-söylemsel-metinsel üretim diyalektikğine bağlı olarak çözümler. Fairclough (2005) çalışmasında politik çıkar elde etme süreçlerinde markalaşmanın reklam söylemlerinde nasıl işlerlik kazandığını kominizmden liberalleşmeye geçen Romanya örneği üzerinden okur. Böylece sosyal egemenlik değişiminin söylem yapılarında nasıl dönüşümlere neden olduğu diyalektik olarak çözümler. Tüketici kimliğinin şeyleştirilmesinde Eduardo Gregrio Godeo (2006) çalışmasında erkek kimliğinin modern kültürel tasvirlerini verir ve reklam söyleminin bu tasviri yeniden üretmek tüketici kimlikler üretmede kullandığını; Steven M. Kates ve Glenda S. Garlock (1999); Cao Shuo, Huili Wang ve Yucui Wang (2014) ise çalışmalarında reklam söyleminde modern kadın kimliğinin yeniden üretilmesiyle tüketici benliğinin nasıl inşa edildiğini açıklar. Small ve diğerleri (2008) havayolu dergi reklam söylemlerinin çarpık imgeselleştirilen Batılı özgür kimlik yapısını uçan ve uçmayan kişilerin kimlik ayrımı üzerinden toplumsal olarak üretmeye çalıştığını savunur. Karmen Erjavac (2004) haber söylemlerinin reklam imajlarıyla düzenlenmesi/dönüştürülmesi üzerinden promosyon kültürünün toplumda nasıl yaygınlaştırıldığını açıklar. Kaur ve diğerleri (2013) magazin dergi reklamlarında çarpık imgeselleştirilen güzellik söyleminin toplumsal kadın imgesini nasıl şeyleştirdiği açıklar. Bu çalışmalar incelendiğinde reklam söyleminin sosyal egemen sistem ve söylemlerle diyalektik ilişki içinde dil ideolojileri üzerinden çarpık imgeselleştirmeler üreten dönüştürüm aracı olarak okunduğu gözlenir. Böylece kapitalizme bağlanan tüketim bilincinin reklam söylemleri üzerinden nasıl imgeselleştirildiği eleştirel olarak okunabilir.

### 3. REKLAMCILIKTA SÖYLEM ÇÖZÜMLEMESİ VE ELEŞTİREL YÖNELİMİ

Fairclough, eleştirel söylem çözümlemesi yöntemini 1980'li yıllardan itibaren aşamalı olarak geliştirmiştir. Özellikle 1989 yılındaki çalışmasında ESC'nin temelini oluşturan sosyal teorileri ortaya koyar ve yazındaki eleştirel dilbilim çalışmalarına benzer şekilde metin analizleri yaparak metin

çözümlemelerindeki metot ve amaçlarını açıklar (Fairclough, 1989). 1992 yılında yazmış olduğu söylem ve sosyal değişim isimli çalışmada Fairclough, eleştirel dilbilim ve Foucault'nun söylem teorilerinin katkısıyla sosyal pratik olarak söylem metninin nasıl çözümleneceğini ve 1995 yılında yayınladığı eleştirel söylem çözümlemesi çalışmasıyla bu metin çözümlemeleriyle diyalektik ilişkili olduğunu savunduğu söylemsel ve sosyal pratik çözümlemeleri açıklar (Fairclough, 1992a; Fairclough, 1995; Durna ve Kubilay, 2010: 71-73). Ayrıca Chouliariki ile yapmış olduğu 1999 çalışmasıyla ESC'nin hem dil araştırmalarında iktidar ve ideolojinin çözümlemesine yönelik analitik bir yöntem olduğunu hem de sosyal ve kültürel değişimin söylemsel doğasını açıklamada nasıl kullanılması gerektiğini açıklar (Chouliariki ve Fairclough, 1999). Zira bu çalışmalarda Fairclough özellikle medya söylemleri üzerine yoğunlaşır ve medyanın şeffaf gibi görünmesine karşın temelde haber/reklam söylemlerindeki ideolojik dil kullanımları vasıtasıyla iktidar ilişkilerinin sürdürülmesine aracılık ettiğini savunur (Fairclough, 1995: 27-43). Fairclough'un son dönem çalışmalarına bakıldığında ise sosyal pratikte ortaya çıkan değişimlerin söylemsel yönünü diyalektik olarak analiz etmeye ilişkin süreçlere odaklandığı görülür. Zira 2000 yılındaki çalışmasında yeni işgücünün politik söylem metinleri üzerinden nasıl üretildiğini; 2002 yılındaki çalışmasında yeni kapitalist koşulların söylemin düzeni üzerinden egemenliğini yeniden nasıl oluşturduğunu; 2002 yılında Bob Jessop ve Andrew Sayer ile yapmış oldukları çalışmada söylemin üretilmesine yönelik göstergebilimsel koşulların o zamanın egemen ekonomi-politiğine bağlı olduğunu ve üretilen her söylemin sosyal yapıların ve kimliklerin yeniden üretilmesine aracılık ettiğini açıklar (Fairclough, Jessop ve Sayer, 2002: 1-14). Burada politik ekonomi zemininde sosyal ve söylemsel pratiklerle diyalektik ilişkili üretilen söylemin, sosyal yapı ve ilişkileri nasıl dönüştürdüğü tanımlanır (Fairclough, 2012: 452-487). Bu çalışmalarında Fairclough'un araştırma yönteminin temelini oluşturan üç aşamalı (sosyal-söylemsel-metinsel) çözümleme yöntemini kullandığı gözlenir. Fakat Fairclough 2001 yılında yapmış olduğu (Critical Discourse Analysis as a Method in Social Scientific Research) çalışmada ESC için bu üç aşamalı süreci temel aldığı bir çerçeve sunar. Bu çerçeveye ilişkin süreç şu şekildedir;

**1.** Gösterge bilimsel yönü olan sosyal bir probleme odaklan; bu süreç ESC'nin problem odaklı bir yaklaşım olduğunu açıklar. Bu açıdan sosyal hayat içinde egemen olan ve fırsatlar açısından yoksun olan kesimler arasındaki problemlerin çözümlenmesine odaklanılır. Ancak bu, açıkça ortaya konmuş ve tartışmasız bir sosyal problemler dizisi sunmaz. Zira ESC sosyal problemin tanımlanmasında toplumsal tartışmalara açıktır.

**2.** Sosyal problemin anlaşılması üzerindeki engelleri açıkla; egemen sosyal pratiğin tarihsel sürece bağlı bütünlük olarak yapılandırıldığını ve bu açıdan çözümlenmesi üzerinde ne tür zorlukların bulunduğunu belirlemek için

**a.** İçinde bulunduğu sosyal pratik bütünlüğü çözümlenerek; söylemin yapılandırılması ve anlamlandırılması süreçlerinde egemen olan sosyo-ekonomik yapının bütünlük açıklaması

**b.** Söylemin belli pratiklerle diyalektik anlamlandırma biçimlerini çözümlenerek; sosyal pratiklerin birbirleriyle nasıl bağlandığının açıklaması

**c.** Söylemi çözümlenerek;

**i.** Yapısal çözümleme (söylemin düzeni olarak sosyal pratik); söylemsel pratiğin sosyal yapılanması üzerindeki ideolojik süreçleri belirleme

**ii.** İlişkisel ve söylemlerarası çözümleme; bir metnin söylem, tür ve çağrışımsal olarak melez olduğunu açıklama

**iii.** Dilbilimsel ve gösterge bilimsel çözümleme; sahip olduğu sosyal işlevler açısından bir metni diyalektik olarak çözümleme

**3.** Sosyal düzenin probleme ihtiyacı olduğunu düşün; söylemin ideolojik yapısının ortaya çıktığı süreç olarak, sosyal problemin egemen sosyal pratiğin sürdürülmesine katkı sağlayıp sağlamadığını tartışın.

4. Engelleri aşmanın olası yollarını düşün; negatif çözümlenmeden pozitif çözümlenmeye yönelik olarak toplumsal çelişki, problem ve başarısızlıkların çözümüne odaklanın.

5. Çözümlemeye eleştirel olarak bak; çözümlemenin kendi etkinliği üzerine (reflexive) eleştirel olarak eğilmesidir. Bu açıdan çözümlemenin sosyal özgürleşmeye katkısının olup olmadığını açıklamayı gerektirir.

Yukarıdaki süreç reklam söylemi üzerine uygulandığında (1. aşamada) sosyal problem, tüketici bilinç/kimliklerinin kültürel/dilsel ideolojik yapılar aracılığıyla kapitalist çelişkilere bağlı üretilmesi olarak açıklanır. Zira reklam söylemi, bireyin kendi rızasıyla duyuşsal ve algısal dünyasının tepetaklak edilerek işgal edilmesini ve böylece çarpıtılmış gerçekliğe bağlı davranış geliştirmesini sağlayan ideolojik dönüştürüm aracıdır (El-Daly, 2011: 30; Williamson, 2001: 14). Birey reklam söylemiyle üretilen anlamı satın almakla kendi geleceğinden sorumlu özgür birey olmaktan kurtularak mutluluğa, hazzı ve arzularına ulaşan tüketici kimliğine kavuşmaktadır (Han ve Shavitt, 1994: 335; Hogg ve Michell, 1996: 637; Pile ve Thrift, 2005). Bu problem sadece ekonomik boyutta tüketiciliğin üretilmesi olarak değil; sosyal ve politik boyutta egemenliğin sürdürülmesini sağlayan tüketiciliğin de (köleliğin) üretilmesi için gerekli olan sorunsalın parçası olarak okunmalıdır.

Fairclough'un modelindeki ikinci aşama geliştirmiş olduğu ESC'nin temel altyapısını oluşturur. Bu aşamalarda reklam metni sosyal ve söylemsel pratiklerle diyalektik ilişki içinde okunur (Fairclough, 1993: 145-160; Shou ve Wang, 2014; Kariithi, 2010; Kates ve Garlock, 1999). Bu açıdan (2a ve 2c aşamalarında) reklam söyleminin hangi egemen sosyal pratik içinde üretildiği diyalektik ilişki içinde çözümlenir. Çünkü reklam metni hem sosyal pratik tarafından üretilir hem de sosyal pratiği dönüştürür (Fairclough, 1995: 148-149; Fairclough, Jessop ve Sayer: 2002: 4). Zira reklam söylemi kapitalist toplumsal egemenliğin kurulması ve sürdürülmesine ilişkin tüketim zihniyetinin yayılcı bir aracıdır (Varman ve Vikas, 2007: 125; Marion, 2006: 257). Bu açıdan kapitalist ideolojinin reklam söyleminin düzeninde kendini gizlediği belirlenir (Fairclough, 2003a: 175-177). Söylemin düzeni göstergesel anlamlandırma farklılığının toplumsal tasarımıdır. Yani belirli anlamlar üretmek için egemen söylemlerin inşa edildiği süreçtir (Fairclough, 1992a: 237). Söylemin düzenlenmesinde kapitalizme ait üç tip ideolojik yapılanma ön plana çıkar. Bunlar metalaşma, kolonizasyon ve biyo-politik üretim'dir (Fairclough, 2006: 19-35). Marx'ın ideoloji tanımlamalarından biri olan metalaşma, ideolojik yanlısamların kaynağını gerçekliğin göstergesel temeline yerleştirmektir (Eagleton, 2011: 267-311). Söylemin metalaşması, dil öğrenimi ve çağdaş eğitim sisteminde ortaya çıkan pazar ilişkilerinin söylemin düzenini ve anlam yapılarını çarpıtmasıyla ortaya çıkar (Habermas, 1993: 117). Nitekim egemen iktidara bağlı iletişim ve eğitim sistemine dair söylemler insan yeteneklerini geliştirmekten öte onları pazara hazır duruma getirir (Fairclough, 1993: 182-184). Zira mutlu bir geleceğin çok para kazanmakla ve kazanılan paranın arzuladıklarını satın almakla mümkün olabileceğine yönelik söylemlerle eğitilen her çocuk, uslu bir çalışan ve şımarık bir tüketici olma hayaliyle reklam söyleminin kurgusal öznesi konumuna getirilmektedir.

Söylemin metalaşma bağlantılarının ve anlamlarının standardize edilerek yaygınlaştırılması söylem düzeninin anlamlandırılmasına ilişkin kolonizasyonu ortaya çıkarır. Jürgen Habermas'ın tanımıyla kolonizasyon, iletişimsel ve eğitimsel araçların üretmiş olduğu egemen bilinçdışının toplumsal yapı ve anlamları tek tip kültürel form içinde üretmesidir (Habermas, 1992: 52-65). Yani kapitalizme bağlı popüler söylemlerin egemenliğinde toplumsal bilinçdışının kitlesel olarak üretilmesi/dönüştürülmesidir. Kolonizasyon olarak araçsal aklın kitleselleştirilmesi, reklam söyleminin toplumsal açıdan egemen konuma gelmesini sağlayarak depolitize tüketici kimliklerin üretilmesine aracılık eder (Benhabib, 2011: 123; Varman ve Saha, 2009: 811-824). Bu süreç içinde Foucault'nun biyo-politik üretim olarak açıkladığı rızanın üretimi de gerçekleşir (Foucault, 2001; Foucault, 2012). Biyo-politik, egemen iktidarın insan bilincinin ve bedenlerinin (aynı zamanda tüm toplumsal ilişkilerin) derinliklerine işleyen kontrol mekanizmasıdır. Reklam söyleminde biyo-politik, kapitalist sermayenin çıkarlarını korumak için rızayı sembolik düzeyde üreterek araçsal aklın gizli biçimde kontrolünü sağlar (Papatya, 2013a: 1-23, Hardt ve Negri, 2000: 13-15;

Deleuze ve Guttari, 2012). Zira burada pazarlama ideolojisini kullanarak kapitalizm, ekonomik çıkarıcılığa bağlanan tüketim tercihlerini, kültürel ve duygusal açıdan manipüle ederek reklam söyleminde meta ilişkilerine bağlı çağrışımlar üretir. Böylece reklam söylemiyle üretilen imajı benimseyen tüketici, tercihlerinin kendi kültürel değerlerine ve arzularına bağlandığını düşünerek kendi rızasıyla tercih yaptığını varsayar ve tüketim hayaline kavuşur (Hackley, 2002: 211-229).

Reklam söylemi (2b ve 2ci aşamalarında) söylem pratikleriyle diyalektik ilişki içinde okunur (Fairclough, 1992b: 255). Burada reklam yazarının reklam metnini oluştururken kullanmış olduğu dil ve görsel yapılarla hangi egemen anlamları kullanmaya/çağrıştırmaya ve dönüştürmeye yöneldiği açıklanır (Soar, 2000: 415-437). Mihail Bahtin'in metinlerarasılık olarak belirttiği bu ilişkiler, toplumsal bütünlükte yer alan tüm metin ve söylem yapılarının birbirleriyle etkileşim içinde anlam ürettiklerini açıklar (Bahtin, 2001: 153-157). Bu bütünlük yapı, reklam söyleminin metalara ilişkin imaj üretimini geçmiş/güncel metin ve/veya söylemlere bağlı olarak üretebileceğinin göstergesidir.

Reklam söylemleri metinlerarasılık/söylemlerarasılık açısından ilk olarak daha önce uygulanmış reklamlara bağlanır. Çünkü şirketler kültürel ya da duygusal formda geliştirmiş oldukları reklam imajlarını, yenilerini üretmek için sürekli tekrar kullanırlar. Bu durum bütünlük pazarlama iletişim uygulamalarının bir yansıması olarak tüketicinin sürekli aynı mesaj yapısıyla güdülenmesini sağlar (Hackley, 2003: 1336). Zira Wolksvagen markasının Beattle modelinin eski ve yeni ürünlerini baba oğul ilişkisi içinde göstermeye çalışması ve Fruko'nun 1989 yılında geliştirdiği "on yüz bin milyon" sloganını hala televizyonlarda görüyor olmamız bu bağlantıların örneklerini oluşturur. Ayrıca reklam söylemi kapitalizme bağlı üretilmiş egemen söylemlerle söylemlerarası ilişki içindedir. Burada kapitalizmin ürettiği söylemsel yapılar piyasa mantığını özünde barındıran popüler akımlara yönelik sinema, şarkı, film, dizi, vs. olabileceği gibi haber bültenleri, magazin ve yarışma programları da olabilir. Hatta ülke bekasının tüketim yapmakla kurtarılacağını savunan siyasetçilerin söylemleri de bu kapsam içinde düşünülmelidir. Burada kapitalizme bağlı üretilen bilimsel, siyasal, kültürel ve sanatsal söylemler kapitalist hegemonyanın yeniden üretilmesi için gerekli olan iletişim ağını ve egemen anlam merkezlerini oluşturur (Fisher, 2010: 112-115). Bu iletişim ağı reklam söyleminde pazarlama ideolojisinin tüketim anlamları üretmek için kullandığı zemin olarak işlev görür. Yani reklam söylemiyle üretilen imaj bu iletişim ağının ürettiği gerçekliğe dayandırılır. Böylece kapitalist anlamların sürekli yeniden kullanıldığı bir alan olarak reklam söylemi, kapitalist hegemonyanın yeniden üretimini sağlar (Varman ve Vikas, 2007: 117-131). Reklamcılıkta bu durum, bir Hollywood sinema yıldızının reklamda oynatılması, reklam metninde söz konusu filme ilişkin bir çağrışım yapılması ya da siyasal bir söylemin reklam bütünlüğüne dâhil edilmesiyle gerçekleşebilir (Ryan ve Kellner, 2012: 29-38). Böylece insanın varoluşsal bir gereksinimine dayandırılmayan çoğu reklam söylemi, üretilmiş gerçeklik biçimi olan diğer söylemler aracılığıyla "gerçek" bir anlam/ihtiyaç üretebilir (Baudrillard, 2000: 212; Featherstone, 2005). Zira Fairclough reklamın gösterilen olmadan gösteren üzerinden bu anlam üretme yeteneğini geç kapitalizmin pazarlaştırma ideolojisinin önemli bir aracı olduğunu açıklar (Fairclough, 1995: 139).

Burada daha dikkat çekici olan toplumun geleneksel değerlerine bağlı kültürel metin/söylemlerin reklam söyleminde kullanılarak meta ilişkilerine bağlı dönüştürülmesidir. Zira reklamın dikte ettiği tüketim, diğer sosyal ve söylemsel pratiklerin bütünsel anlam üretimine soyutlamalar yoluyla sürekli eklenir. Örneğin kurtuluş savaşı kahramanlıklarına ilişkin hikâyelerin bir lastik firması tarafından kullanılması veya iftar sofrası muhabbetlerine içecek markalarının sızması reklam söyleminin üretiminde söylemlerarası anlam ilişkilerinin meta bağlantılı kullanımına işaret eder. Hatta burada reklamı yapılan ürün nitelikleri ile söylemlerarası ilişki içinde kurgulanacak metinler arasında anlaşılır/rasyonel bir bağlantının olmadığı reklam örnekleriyle karşılaşılır. Örneğin İş Bankası'nın 2016 yılı reklamında bir başarı hikâyesi olarak Hezarfen Ahmet Çelebi'nin uçma ve Mona Lisa portresinin yapılma sahnelerine yer verilmesi, bankacılık alanındaki başarının hiç bağlantısı olmayan fakat reklam söylemiyle metalaşan anlamlarını üretmek için kullanılmıştır. Böylece reklamı yapılan ürün/hizmet ile algımız arasındaki bağlantı hiçbir benzerliği çağrıştırmayan bir metin/hikâye üzerinden kurulmaya çalışılır (Williamson, 2001: 29)



Reklam söyleminin eleştirel çözümlenmesinin (2ci aşamasında), reklam metin ve görsel yapılarının nasıl tasarımılandığını ve bu bütünlük içinde anlamları nasıl ürettiği açıklanır (Fairclough, 1992a: 235; Fairclough, Jessop ve Sayer: 2002: 4; Kress ve Leeuwen, 2006). Bu açıdan EŞÇ’de reklam metni zihinsel, toplumsal ve göstergesel anlamların iç içe geçmiş bütünleşik biçimi olarak çözümlenir. Çünkü reklam metni ve görseli kapitalizmle diyalektik ilişki içinde anlam üreten bir biçimdir. Burada biçime anlam veren ve kapitalizmle bütünleşik çalışan pazarlama ideolojisinin üretmiş/dönüştürmüş olduğu kültürel deneyimler, imaj sistemleri, kimlikler ve sosyal ilişkilerdir. Söz konusu karmaşık yapı ve anlamların çözümlenmesi için sadece yapısal analizler değil aynı zamanda reklam metninde yer alan metinlerarası bağlantıların, egemen toplumsal anlamların ve anlam özelliklerinin (pragmatik ve semantik) çözümlenmesi yapılıdır (Simpson, 2001: 589-607; McQuarrie ve Mick, 1996:424-438). Bu açıdan reklam metin ve görselinin çözümlenmesinde Fairclough aşağıdaki süreçlerin kullanılmasını önerir (Fairclough, 1992a: 170-260).

• **Bağlılık Çözümlemesi:** Burada reklam metninin cümleler arasında hangi bağlantılar kullanılarak bütünsel hale getirildiği ve bu bütünlük içinde egemen anlam yapısının nasıl oluşturulduğu çözümlenir. Reklam söyleminde kelimelerin ve cümlelerin dizgesel anlam üretme/dönüştürme potansiyelini açıklayan bağlılık stratejilerinin kullanılması, reklamı yapılan ürün özellikleriyle yeniden üretilmek istenen tüketim deneyimine ilişkin çağrışımsal anlamların tüketici algısında bütünleştirilmesini sağlar. Burada reklamı yapılan ürüne ilişkin özellikler ardı ardına verilerek, kullanılan dikkat çekici bir görselle metin bütünleştirilerek ve/veya satın alırsan mutlu olursun gibi koşullu bağlantılar kurgulanarak tüketici algısı yönetilmeye çalışılır. Bu açıdan reklam metinlerinin bütünleştirilmesinde genelde altı tip bağlılık stratejisinin kullanıldığı görülür (Fairclough, 1992a: 175-245). Bunlar; (1)-Ayrıntı bağlantısı; reklam metninde yer alan cümlelerin birbirlerini açıklar ve yeniden tanımlar nitelikte dizilmesidir. (2)-Uzantı bağlantısı; cümlelerin birbirlerine ek anlamlar yükleyerek verilmek istenen mesaj sınırlarının genişletilmesi için kullanılır. (3)-Artırma bağlantısı; cümlelerin öncelik ve sonralık ilişkilerine bağlı olarak dizilmesidir. (4)-Nedensel bağlantı; cümlelerin ve görselin neden sonuç ilişkilerine bağlanarak bütünleştirilmesidir. (5)-Koşullu bağlantı; oluşturulan anlamların belli bir koşul ve gereksinime bağlanmasıdır. (6)-Karşılaştırmalı bağlantı; cümle bütünlüklerinin anlam zıtlığı ve benzerliğine bağlı dizgesel yapıda kurulmasıdır.

• **Dilbilimsel Çözümleme:** Bu çözümleme reklam metninde kullanılan dilin toplumsal (yapısal) karakterini ve ideolojik yönelimlerini açıklamak için uygulanır. Reklam söylemi egemen sosyal pratiğin hem üretimi hem de üreticisi olarak okunur ve reklam söyleminin üretici rolü üzerinde durulur. Reklam söyleminin sosyal kimlikleri tüketici konumunda nasıl yeniden ürettiği, tüketiciler arasında ne tür yeni ilişki biçimleri geliştirdiği ve geleneksel inanç/bilgi yapılarını nasıl dönüştürdüğü açıklanır (Fairclough, 1995: 144-147). Dilbilimsel çözümlemede reklam metin yapısının kurulmasına yönelik yöntem (modality), geçişlilik (transitivity) ve tema (theme) analizleri uygulanır (Fairclough, 1992a: 235-236). Yöntem analizi reklam söyleminde metnin nasıl kurulduğunun çözümlemesidir. Yani reklam metni bir soru cümlesi olarak mı yoksa düz bir aktarım olarak mı kurulmuştur? Sorusunun cevabı aranır. Örneğin Luna margarin yağ reklamında “yoksa siz hala annenizin yağını mı kullanıyorsunuz?” şeklinde soru cümlesi kullanılarak geleneksel algının değiştirilmesi ve çağdaş kadın imajının oluşturulması üzerinden tercihler yönlendirilmeye çalışılır. Geçişlilik analizi reklam metninin aktif veya pasif kurulup kurulmadığını çözümlenir. Bu açıdan reklam söyleminde aktif yapı, çoğu zaman ürün niteliklerinin manipülasyonu için kullanılmaktadır. Örneğin “siz sadece fişe takın o sizi dünyaya bağlar” şeklinde bir reklam söylemi bilgisayar markalarının kullanabileceği bir yöntemdir. Reklam söyleminde pasif yapı kullanımı ise tüketicinin ürünü satın almasıyla ulaşabileceği mutluluğu, hazcı ve kimliği aktarmada kullanılır. Örneğin çikolata reklamlarında bol miktarda kullanılan “o sizi mutluluğa, hazzı ulaştırır” yapısı veya “o sizi çekici yapar” şeklindeki bir parfüm reklamı bu tür yapıların kullanımını gösterir. Tema çözümlemesinde ise reklam metninde yer alan fiillerin hangi kelime ya da metaforlara görece daha fazla önem vererek, reklam söyleminde ne tür bir tema üzerinden mesajın aktarıldığı çözümlenir. Örneğin dış mekân (outdoor) giyim endüstrisinin maceralı bir tırmanış, zirvelere tırmanma ve özgürlük hikayeleri/görselleri üzerinden ürettiği reklam söylemleri, kurgulanan tematik arzunun ürüne bağlanmasını sağlayarak tüketicilere yansıtılmaktadır.

• Kelime Anlamı: Bu çözümlemede reklam metni içinde yer alan kelimelerin egemen sosyal pratik anlamlarının ne olduğu ve reklam metninde bu anlamların nasıl yeniden üretildiği çözümlenir. Örneğin ‘fenomen’ kavramının sözlük anlamı algılanabilir olgudur (Cevizci: 1999: 855). Fakat reklam metninde ‘o bir fenomen’ biçiminde kurgu oluşturulduğunda anlam tamamen değiştirilmiş olur. Bu açıdan süreç içinde reklam metninde kullanılan bu tür kelime anlamlandırmalarının belirlenmesi ve kültürel/ideolojik yönelimlerinin çözümlenmesi yapılır. Ayrıca geleneksel bilgi/inanç sistemlerine ilişkin kavramların meta ilişkileri üzerinden nasıl dönüştürüldüğü açıklanır (Jahly, 1989: 217-219). Örneğin anne olma fedakârlığının markalar tarafından sadece anneler gününde hatırlanması veya iki kişi arasındaki sevginin basit bir taş ile ifade edilerek meta bağlantılı manipülasyonunun sağlanması reklam söyleminde kavramsal düzeyde üretilen meta ilişkilerinin ideolojik boyutunu gösterir.

• İfade Biçimi: Reklam metninin bireye nasıl seslendiği ve onu nasıl konumlandırmaya yöneldiğinin çözümlendiği süreçtir. Nitekim reklamlar, alıcılara ‘baba’, ‘patron’, ‘eş’, ‘iş kadını’, ‘moda ikonu’ vs., şekillerde seslenir ve/veya bu yönde bir çağrışımında bulunur. Bu çağrışımında amaç bireyin kendi benliğinden sıyrılması ve tüketici olarak özne konumunda üretilmesidir (Williamson, 2001: 50-51). Ayrıca burada reklam metninin ne tür bir ifadeyle (emir cümlesi, nezaket ve suni gündem) kurgulandığı belirlenir. Böylece reklam metninin tüketicilerde merak uyandırma ve dikkat çekme potansiyeli açıklanır.

• Eğretileme (Metafor): Reklam söyleminde kullanılan görselin ve metnin içine gizlenmiş göstergelere bağlı çağrışımsal anlam üretme potansiyelinin çözümlenmesidir. Fairclough’un eğretileme çözümlenmesi toplumsal sembollerin anlamlandırılması (semiosis) üzerine odaklanır. Ayrıca Fairclough söylemsel bütünlük içinde yer alan görsellerin çözümlenmesinde Gunther Kress ve Theo van Leeuwen’in sosyal semiyotiğinden faydalanır (Fairclough, 2012: 458). Çünkü reklamlarda kullanılan görsel (resim, fon, arka plan, vs.) tasarımlar ve etkileşimi, dil yapılarında olduğu gibi farklı ideolojik anlamları çağrıştırebilir (Kress ve Leeuwen, 2006: 120-135). Reklamlarda eğretilemeye dayalı çağrışımlar, metin bütünlüğüne metinlerarası bir anlamın yerleştirilmesi, sosyal pratik olarak anlamlandırılmış egemen bir sembolün kullanılması ve görsel tasarımın kurgusal gerçekliğe bağlı dönüştürülmesiyle üretilir (Williamson, 142-151; Zaltman ve Coulter, 1995: 35-51). Burada istenen, reklamı yapılan ürüne ilişkin tüketicinin ilgisini çekmek, ürünü arzulanacak bir nesne olarak konumlandırmak yani metaya dönüştürmektir. Bu açıdan reklam metninde kullanılan metaforların ideolojik yönelimlerini açıklayarak neden reklam söylemine dâhil edildiğini çözümlenmek, bu sürecin temelini oluşturur. Böylece reklam söyleminde büyü etkisiyle sarmalanan metanın ideolojik çarpıtma potansiyeli açıklanır.

Reklam söyleminin çözümlenmesinde (3. aşama) kapitalist ideolojinin reklam söylemi üzerinden egemenlik sınırlarını nasıl genişlettiği; diğer bir deyişle kapitalist egemenlik ilişkilerini reklam söylemi üzerinden sürdürülebilir düzeyde nasıl yeniden ürettiği üzerine odaklanır. Kapitalist piyasa sisteminin egemenliği toplumsal iletişim sistemine ait araçların, ilişkilerin ve yapıların reklamcılığın yayılım alanı haline gelmesini sağlamakta ve bu durum toplumsal düzeyde egemen kültür yapısının ve iletişim biçiminin (dil anlam ve yapıları) sermaye odaklı manipülasyonunu mümkün hale getirmektedir (Varman ve Saha, 2009: 812-815; Fisher, 2010: 17-25). Zira kapitalist ideolojinin hegemonik düzeyde ürettiği reklam söylemi, dil göstergelerinin ve anlamlarının sermaye odaklı üretimini, yayılımını ve egemenliğini oluşturarak yine kapitalizme ait hegemonyanın sürdürülebilir üretimini sağlamaktadır (McChesney, 2006: 174-182; Mattelart, 1995: 321). Bu noktada reklam söylemi, kapitalizmin toplumsal düzeyde ürettiği sosyal ilişkilerin, kültürün ve kimliklerin suni gerçekliğinde anlam üreten ve bu gerçekliği sürdürülebilir düzeyde yeniden üretme işlevini üstlenen araç olarak okunmalıdır.

Reklam söyleminin çözümlenmesine ilişkin (4. aşama) tüketim bilincinin ideolojik dil politikaları üzerinden üretilmesi sonucu oluşan tüketici bilinçlerinin aydınlatılması üzerinde odaklanır. Zira kapitalist ekonomik sistemin alternatifi olmayan düzen olarak özellikle 1990 yıllardan itibaren egemenlik sınırlarını genişletiyor olması ve giderek daha farklı alanlardaki yayılmacılığı (dijital kapitalizm, vs.) reklam söyleminin günümüz insanının bilindişini her alanda kapsayacak ölçekte genişletmiştir. Bu açıdan EŞÇ’nin bu

aşamadaki temel bağlamı reklam söyleminin kuşatma ve yanlış bilinç üretimi düzeyindeki işlevlerine dikkat çekmek ve farkındalığı artırmak üzerinden tüketici bilincini-birey bilinci olarak dönüştürmeye katkı sağlamaktır.

Son (5. aşama) ise eleştirel teori geleneğine bağlı olarak reklam çözümlemesinin kendisi üzerine eleştirel olarak düşünülmesini gerektirir (Adorno ve Horkheimer, 2014: 192-222). Bu aşamada eleştirel teorinin de eleştirisi olarak kapitalizme yönelik Büyük Kapanma retorığının reklam çözümlemelerinde de geçerli olduğunu açıklamak gerekir. Zira Büyük Kapanma kapitalist mantığın insani gelişimin her aşamasını denetim altına aldığı varsayımı üzerine kuruludur. Bu noktada eğer reklam söyleminin dikte ettiği anlam ve bilinç biçimleri kapitalist zihniyetin ürettiği bilinçdışının bir üretimi ve/veya sonucu olarak tanımlanamazsa liberal ütopyanın kurulmasına hizmet eden bir yardımcı olup olmadığına okuyucu karar verecektir (Rehmann, 2015: 95).

## SONUÇ

Reklam söyleminin eleştirel olarak çözümlenmesinde kullanılmak üzere Fairclough'un yöntemini tercih ettiğimiz bu çalışma, özellikle Türkiye yazınında önemli bir eksikliği tamamlayacaktır. Keza yazın incelendiğinde reklama ilişkin eleştirel çözümlerinin dilbilimsel ve/veya göstergebilimsel uygulamalar üzerine yoğunlaştığı gözlemlenir. EŞÇ üzerinden reklam çözümlemesi yapan birkaç çalışmanın ise yöntemin açıklanması bakımından yetersiz kaldığı açıktır. Bu eksikliğin giderilmesi bağlamında çalışmada Fairclough'un EŞÇ yaklaşımının önerilmesinin nedeni eleştirel düzeyde reklamı çözümlenme yeterliliğinin yüksek olmasıdır. Reklam çözümlenme literatürü incelendiği en fazla kullanılan yöntemin Fairclough'un yöntemi olması bu tercihin doğruluğunu gösterir. Fakat bu durum elbette yöntemin diğer EŞÇ yöntemlerinden daha üstün ya da somut gerçekleri daha açık ortaya koyduğu anlamına gelmez. Çünkü eğer sosyal problem farklılaşırsa (örneğin ırksal egemenliğin sürdürülmesi problemi için Wodak tarihsel yaklaşımı daha önceliklidir, vs.) ve sorunun istatistikî açıklamaları üzerinden "gerçek" anlaşılacak istenirse Fairclough'un yöntemi tercih edilmemelidir. Fairclough'un yöntemi, toplumsal olanın eleştirisi üzerine odaklandığı için bireyin yanlış bilincinden haberdar olamayacağı görüşü üzerinden hareket eder. Ayrıca yöntem eleştirel olmayı yöntemsel bir gereklilik olarak araştırma sürecinin içinde araştırmacının yorumsal yeterliliğine bırakır. Bunun politik bir amaç/araç olarak kullanılmamasının garantisi de yoktur. EŞÇ yöntemlerinin temel bir sorunsalı olarak bu durum Fairclough'un yöntemi için de geçerlidir. Keza marksist geleneğe bağlanan Fairclough'un yöntemi kapitalist bilincinin egemenliğini dil ideolojileri üzerinden söylemsel anlam üretiminin kolonizasyonu olarak çözümler.

Eleştirel olmanın aydınlanmacı yönü olarak bu sorunsalı aştığımızda reklamın eleştirel çözümlenmesinde Fairclough'un yöntemi araştırmacılara önemli katkılar sağlar. Bunlardan ilki reklamın sadece üretici-tüketici arasında geçen bir tanıtım süreci olmadığı; sosyal ve kültürel (makro düzeyde) ölçekte işlev kazanan pratik olarak okunması gerektiğidir. Böylece reklamın basit bir işlev olarak değil; makro düzeyde çalışan disiplinlerarası bir süreç/yapı/ ilişkiler bütünü olarak açıklanması mümkün olur. İkinci olarak yöntemde sosyal pratik olarak reklam, egemen sosyal pratiğin hem ürünü hem de üreticisi olarak okunur. Böylece sosyal egemenliğin izleri kendini reklam söyleminin düzeninde belli ederken; reklam söylemi de sosyal egemenliğin sınırlarını sürekli genişleten ideolojik bir araç olarak okunabilir. Üçüncüsü reklam söyleminin egemen söylemsel pratiklerle diyalektik ilişki içinde anlam ürettiğini belirleyebilmesidir. Boş gösteren üzerinden soyutlamalar yoluyla çarpık imgeselleştirmeler üreten reklam söylemi rasyonel faydadan çok senaryoya/simülasyona bağlanan arzuları ön plana çıkarır. Böylece yöntemin dördüncü katkısı olarak reklam metninin eleştirel çözümlenmesine ilişkin süreç içinde ideolojik/çağrışımsal çözümlenmeleri dilbilimsel/göstergebilimsel analize dahil eder. Üretilen bu suni imaj ve tercih yanılsamaları kimliksizleştirme ve tüketici konumunda yeniden üretme sürecine bağlı biyo-politik düzeydeki kapitalist denetimi ortaya çıkarır (Hackley, 2002: 211-229; Bkz. Papatya, 2013a). Çünkü ideolojik içeriğe sahip reklam söylemi kurgusal bir arzuya dayalı seçim nedeni oluşturmak için kapitalizme bağlı

kültürel kimlik yanlısalarını üretir ve kullanır. Reklam söylemiyle üretilen bu imajı satın almakla birey, tüketici arzularına bağlanan kimliğini de benimsemiş olur.

Bu katkılar ölçeğinde yöntem, reklamın ideolojik içeriğinin dilin kapitalist sermaye çıkarına ve kapitalizmin ürettiği egemen anlam yapılarına bağlı üretilmesinden kaynaklandığını belirtir. Yani kapitalizmin ideolojik dil politikalarının uygulama alanı olarak reklam söylemi, nesnel (verili) gerçekliğin sermaye iktidarına bağlı dönüşümünü sağlayacak dil ve anlam yapılarının (bilinçdışının) üretilmesi/dönüştürülmesidir. Burada reklam söylemi, meta ilişkilerine bağlı anlamların üretilmesi için göndergesel alanın kayganlığından faydalanarak ya yeni göstergelerin üretilip anlamlandırılmasını ya da geleneksel göstergelerin ve anlamlarının dönüştürülmesini sağlar. Çünkü reklam söyleminin üretimini şart koşan egemen koşullar (aynı zamanda bireyin içinde yaşamış olduğu koşullar olarak) bireyin bizzat kendisinin ulaşamadığı “gerçeği” ona, üretilmiş gerçek olarak sunmaktadır (Gamson ve diğerleri, 1992: 380; Giddens, 1984). Bu açıdan reklam söyleminin eleştirel çözümlemesi sadece dil yapılarının ve anlamlarının okunması değil aynı zamanda egemen koşulların ve ideolojilerinin bütünleşik çözümlemesidir (Kariithi, 2010; Kates ve Garlock, 1999; Shou ve Wang, 2014).

Yukarıdaki açıklamalara bağlı olarak çalışmada reklam söylemi, kapitalizme ait sosyal ve söylemsel pratiklerle diyalektik ilişki içinde tüketim imaj ve davranışlarını göstergesel düzeyde üretme ve doğallaştırma süreci olarak okunur. Bu açıdan çalışmada yöntemsel olarak açıklanan DİSÇ vasıtasıyla reklam söylemi, kapitalizme ait anlam/denetimi sürekli yeniden üreten sosyal pratik olarak okunur. Reklam söyleminin bu bütünleşik kapsam içinde çözümlenmesi reklamı basitleştirici ya da olurlayıcı nitelikte meşrulaştırma çabalarına ait zihniyet sınırlarını yok ederek; (olması gereken şekilde) reklam söylemini, sermayenin dil paradigmaları üzerinden bilişsel yayılımı gerçekleştirme amacına bağlı şekilde açıklamamıza imkân verir (Papatya, 2019). Böylece hem oluşturulan kapsam hem de önermiş olduğu yöntem bakımından çalışma, reklam söyleminin üretimine ve çözümlenmesine ilişkin literatüre eleştirel bir katkı sağlamakta ve gelecek pazarlarının kolonileştirilmesinde (tüketici bilincinin üretilmesinde) kullanılacak ideolojik iletişim stratejilerinin neler olabileceği hakkında fikir oluşturmaktadır.

## KAYNAKLAR

- ADORNO, T. W. ve Horkheimer, M. (2014), Aydınlanmanın Diyalektiği (çev. Nihat Ülner), İstanbul: Kabalıcı Ya.
- ALTHUSSER, L. (2008), İdeoloji ve Devletin İdeolojik Aygıtları çev. Alp Tümertekin, İstanbul: İthaki Ya.
- APPLBAUM, K. (2000), Crossing Borders: Globalization as Myth and Charter in American Transnational Consumer Marketing, *American Ethnologist* 27(2), 257-282.
- BAHTIN, M. (2001), Karnavaldan Romana Edebiyat Teorisinden Dil Felsefesine Seçme Yazılar çev. Cem Soydemir, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- BAIG, M. (2013). Analyzing the Advertising Discourse-A Journey from Sight to Mind, *International Journal of Applied Linguistics and English Literature*, 2(1), 126-135.
- BARTHES, R. (1997), Anlatıların Yapısal Çözümlemesine Giriş çev. Mehmet Rifat, İstanbul: Gerçek Ya.
- BAXTER, J. A. (2008), Feminist Post-Structuralist Discourse Analysis: A New Theoretical And Methodological Approach? *Palgrave Macmillan*, 243-255
- BAUDRILLARD, J. (2008), Tüketim Toplumu: Söylenceleri/Yapıları çev. Hazal Deliçaylı ve Ferda Keskin, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- BENHABIB, S. (2011), Araçsal Aklın Eleştirisi, Edt. Slavoj Žižek içinde İdeolojiyi Haritalamak çev. Sibel Kibar, Ankara: Dipnot Ya.
- BERGER, J. (2005), Görme Biçimleri çev. Yurdanur Salman, İstanbul: Metis Ya.
- BOGUE, R. (2013), Deleuze ve Guttari çev. İsmail Öğretir ve Ali Utku, İstanbul: Otonom Ya.
- BREEZE, R. (2011), Critical Discourse Analysis And Its Critics. Pragmatics. *Quarterly Publication of the International Pragmatics Association (IPrA)*, 21(4), 493-525.
- CEVİZCİ, A. (1999), Paradigma Felsefe Sözlüğü, İstanbul: Paradigma Ya.
- CHAND, P. ve Chaudhary, S. (2011), Advertising Discourse: Studying Creation and Perception of Meaning, *International Journal of English and Literature* 3(2), 40-49.
- CHİAPELLO, E., & Fairclough, N. (2002), Understanding The New Management Ideology: a Transdisciplinary Contribution From Critical Discourse Analysis And New Sociology Of Capitalism. *Discourse & Society*, 13(2), 185-208.
- CHOULIARAKI, L. ve Fairclough, N. (1999), Discourse in Late Modernity: Rethinking Critical Discourse Analysis, Edinburg: Edinburg University Press.
- COOK, G. (2001), Discourse of Advertising, London: Routledge Pubs.
- COOMBER, M. (2012), Multimodal Texts for Multi-Purpose Advertising. *Ritsumeikan Language Culture Study*, 24(1), 101-112.
- DELEUZE, G. ve Guttari, F. (2012), Anti-Ödipus: Kapitalizm ve Şizofreni 1 çev. Fahrettin Ege vd., Ankara: Bilim ve Sosyalizm Ya.
- DERRIDA, J. (2011), Gramatoloji çev. İsmet Birkan, Ankara: Bilgesu Ya.
- DIJK, T. V. (2008), Discourse and Context: A Sociocognitive Approach, Cambridge: Cambridge Uni. Press.
- DİRLİK, A. (1997), Post Colonial Aura: Third World Criticism in the Age of Global Capitalism, Oxford: Westview Press.
- DOFMAN, A. ve Mattelart, A. (1977), Emperyalist Kültür Sanayi ve Walt Disney: Vakvak Amca Nasıl Okunmalı? çev. Atilla Aksoy, İstanbul: Gözlem Ya.
- DURNA, T. ve Kubilay, Ç. (2010), Söylem Kuramları ve Eleştirel Söylem Çözümlemeleri, Edt. Tezcan Durna içinde Medyadan Söylemler İstanbul: Libra Ya.
- EAGLETON, T. (2011), İdeoloji ve İdeolojinin Batı Marksizmdaki Serüveni, Edt. Terry Eagleton içinde İdeolojiyi Haritalamak 267-340 çev. Sibel Kibar, Ankara: Dipnot Ya.
- ECKHARDT, G. vd. (2012), Ideology for the 10 Bilion: Introduction to Globalization of Marketing Ideology, *Journal of Macromarketing* 33(1), 7-12.
- EL-DALY, H. M. (2011), Towards an Understanding of the Discourse of Advertising: Review of Research with Special Reference to the Egyptian Media, *African Nebula* 3(June), 25-47.

- ERJAVEC, K. (2004), Beyond Advertising and Journalism: Hybrid Promotional News Discourse. *Discourse & Society*, 15(5), 553-578.
- FAIRCLOUGH, N. (1989), *Language and Power*. London and New York: Longman.
- \_\_\_\_\_, N. (1992a), *Discourse and Social Change*, Cambridge: Polity Press.
- \_\_\_\_\_, N. (1992b), Discourse and Text: Linguistic and Intertextual Analysis within Discourse Analysis, *Discourse and Society* 3, 193-217.
- \_\_\_\_\_, N. (1993), Critical Discourse Analysis and The Marketization of Public Discourse: The Universities, *Discourse and Society* 4(2), 133-168.
- \_\_\_\_\_, N. (1995), *Critical Discourse Analysis: The Critical Study of Language*, London: Longman Pubs.
- \_\_\_\_\_, N. ve Wodak, R. (1997), *Critical Discourse Analysis*, Edt. Dijk T. V. içinde *Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction*, London: Sage Pubs.
- \_\_\_\_\_, N. (2000), *New Labour, New Language?*. Psychology Press.
- \_\_\_\_\_, N. (2001), Critical Discourse Analysis As A Method in Social Scientific Research. *Methods of Critical Discourse Analysis*, 5, 121-138.
- \_\_\_\_\_, N. (2002), Language in New Capitalism. *Discourse & Society*, 13(2), 163-166.
- \_\_\_\_\_, N. Jessop. B. ve Sayer, A. (2002), *Critical Realism and Semiosis*, Lancaster University Online Pabers: <http://comp.lancs.ac.uk/sociology/soc111rj.htm>.
- \_\_\_\_\_, N. (2003a), *Söylemin Diyalektiği*, Der. Barış Çoban ve Zeynep Özarlan içinde *Söylem ve İdeoloji: Mitoloji, Din, İdeoloji*, İstanbul: Su Ya.
- \_\_\_\_\_, N. ve Graham, P. (2003b), *Eleştirel Söylem Çözümlemeci olarak Marx: Eleştirel Yöntemin Yaratılışı ve Küresel Sermayenin Eleştirisi ile Bağlantısı*, Der. Barış Çoban, Zeynep Özarlan içinde *Söylem ve İdeoloji: Mitoloji, Din, İdeoloji*, İstanbul: Su Ya.
- \_\_\_\_\_, N. (2005), Neo-Liberalism A Discourse-Analytical Perspective. *Polifonia*, 10(10), 21-52.
- \_\_\_\_\_, N. (2006). *Semiosis, Ideology and Mediation: A Dialectical View*, Edt. Inger Lassen vd. içinde *Mediating Ideology in Text and Image*, John Benjamins Pubs.
- \_\_\_\_\_, N. (2011), *Discursive Hybridity and Social Change in Critical Discourse Analysis*. Unpublished Public lecture, Naples.
- \_\_\_\_\_, N. (2012), *Critical Discourse Analysis*, *International Advances in Engineering and Tecnology* 7, 452-487.
- \_\_\_\_\_, N. *Critical Discourse Analysis*, edt. R. Wodak içinde *The Critical Study Of Language*. Routledge, London: Sage.
- FEATHERSTONE, M. (2005), *Post-Modernizm ve Tüketim Kültürü* çev. Mehmet Küçük, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- FIRAT, A. F. (1997), Globalization of Fragmentation: A Framework for Understanding Global Market, *Journal of International Marketing*, 77-86.
- \_\_\_\_\_, A. F. (2012), Marketing: Culture Institutionalized, *Journal of Macromarketing* 33(1), 78-82.
- FISHER, E. (2010), *Media and New Capitalism in the Digital Age: The Spirit of Networks*, Newyork: Macmallen Pubs.
- FOUCAULT, M. (1987), *Söylemin Düzeni* çev. Turhan Ilgaz, İstanbul: Hil Ya.
- \_\_\_\_\_, M. (2001), *Hapishaninin Doğuşu* çev. Mehmet Ali Kılıçbay, İstanbul: İmge Ya.
- \_\_\_\_\_, M. (2012), *İktidarın Gözü* çev. Işık Ergüden, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- GAMSON, V. A. vd. (1992), Media Images and the Social Consturaction of Reality, *Annual Review of Sociology* 18, 373-393.
- GIDDENS, A. (1984), *Toplumun Kuruluşu* çev. Hüseyin Özel, Ankara: Bilim Sanat Ya.
- GOLDMAN, R. (1992), *Reading Ads Socially*, London: Routledge Pubs.
- GODDARD, A. (1998), *Language of Advertising*, U.S.A: Routledge Pubs.

- GODEO, E. G. (2006), *Critical Discourse Analysis as an Analytical Resource for Cultural Studies: Exploring the Discursive Construction of Subject Positions in British Men's Magazines Problem Pages*, *Revista Alicantina de Ingleses* 19, 83-100.
- GRAMSCI, A. (2009), *Hapishane Defterleri: Tarih, Politika, Felsefe ve Kültür Sorunları Üzerine Seçme Metinler* (çev. Kenan Somer), Ankara: Aşına Kitap.
- HABERMAS, J. (1992), *Legitimation Crisis* çev. Thomas McCarthy, Oxford: Blackwell Pubs.
- \_\_\_\_\_, J. (1993), *İdeoloji Olarak Teknik ve Bilim* çev. Mustafa Tüzel, İstanbul: Yapı Kredi Ya.
- HACKLEY, C. (2003), *We Are All Consumer Now: Rhetorical Strategy and Ideological Control in Marketing Management Texts*, *Journal of Management Studies* 40(5), 1325-1352.
- \_\_\_\_\_, C. (2002), *The Panoptic Role of Advertising Agencies in The Production of Consumer Culture, Consumption, Market and Culture* 5(3), 211-229.
- HALL, S. (2003), *Kodlama ve Kodaçım*, Der. Barış Çoban ve Zeynep Özarslan içinde *Söylem ve İdeoloji: Mitoloji, Din, İdeoloji*, İstanbul: Su Ya.
- HAN, S. P, ve Shavitt, S. (1994), *Persuasion as Culture: Advertising Appeals in Individualistic And Collectivistic Societies*, *Journal Of Experimental Social Psychology* 30, 326-350
- HARDT, M. ve Negri, A. (2000), *İmparatorluk* çev. Abdullah Yılmaz, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- HARRIS, Z. S. (1952), *Discourse Analysis*, *Language* 28(1), 1-30.
- HARRIS, R. J. vd. (1986), *Language in Advertising: A Psycholinguistic Approach, Original Research and Theoretical Contributions* 30(2), 1-26.
- HARMS, J. ve Kellner, D. (1991), *Toward A Critical Theory of Advertising, Current Perspectives in Social Theory* 11, 41-67.
- HERMAN, E. S. (2003), *Pazarın Zaferi: Ekonomi, Politika ve Medya Üzerine* çev. Zehra Zavan, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- \_\_\_\_\_, E. S. ve Chomsky, N. (2012), *Rızanın İmalatı: Kitle Medyasının Ekonomi Politikası* çev. Ender Abaoğlu, İstanbul: Best Ya.
- HOGG, M. K. ve Michell, C. N. (1996), *Identity, Self and Consumption: A Conceptual Framework*, *Journal of Marketing Management* 12, 629-644.
- JÄGER, S. (2001), *Discourse and Knowledge: Theoretical and Methodological Aspects of A Critical Discourse And Dispositive Analysis*, *Methods of Critical Discourse Analysis*, 1, 32-63.
- JAHLLY, S. (1989), *Advertising as Religion: The Dialectic Technology and Magic*, *Advertising and Society* 1(1), 217-219.
- JØRGENSEN, M. W., ve Phillips, L. J. (2002), *Discourse Analysis As Theory And Method*. Sage Pubs.
- KARIITHI, N. (2010), *A Critical Discourse Analysis of 2008 Advertising Campaigns Against Software Piracy in South Africa*, *Communication* 36(3), 371-387.
- KATES, S. M. ve GARLOCK, G. S. (1999), *The Ever Entangling Web: A Study of Ideologies and Discourses in Advertising to Women*, *Journal of Advertising* 28(2), 33-49.
- KAUR, K., Arumugam, N., & Yunus, N. M. (2013). *Beauty Product Advertisements: A Critical Discourse Analysis*. *Asian Social Science*, 9(3), 61.
- KLINE, S. ve Leiss, W. (1978), *Advertising, Needs and Commodity Fetishism*, *Canadian Journal of Political and Social Theory* 2(1), 167-230.
- KOZINETS, R. V. (2008), *Technology/Ideology: How Ideological Fields Influence Consumer*, *Journal of Consumer Research* 34(6), s.865-881.
- KRESS, G. ve Leeuwen, T. V. (2006), *Reading Images: The Grammar of Visual Design*, Newyork: Routledge Pubs.
- LACAN, J. (2011), *Özne-Ben'in İşlevinin Oluşturucusu Olarak Ayna Evresi*, Der. Slavoj Žizek içinde *İdeolojiyi Haritalamak* çev. Sibel Kibar, Ankara: Dipnot Ya.
- LACLAU, E. ve Mouffe, C. (2012), *Hegemonya ve Sosyalist Strateji: Radikal Demokratik Bir Politikaya Doğru* çev. Ahmet Kardam, İstanbul: İletişim Ya.

- LACZNIAK, R. N. vd. (1989), Manipulating Message in Advertising Research, *Journal of Advertising* 18(2), s.28-38.
- LEFEBVRE, H. (2007), *Modern Dünyada Gündelik Hayat* çev. Işık Gürbüz, İstanbul: Metis Ya.
- LEVY, S. J. ve Luedicke, M. K. (2012), From Marketing Ideology to Branding Ideology, *Journal of Macromarketing* 33(1), 58-66.
- Lİ, D. (2016), Multimodal Discourse Analysis of the Interpersonal Meaning of TV Advertisements, *International Journal of Social Science and Humanity*, 6(12), 934.
- LOUW, E. P. (2001), *The Media and Cultural Production*, California: Sage Pubs.
- MANDEL, E. (2008), *Geç Kapitalizm* çev. Candan Badem, İstanbul: Versus Ya.
- MANNHEIM, K. (2009), *İdeoloji ve Ütopya* çev. Mehmet Okyayuz, Ankara: De-Ki Ya.
- MARION, G. (2006), Marketing Ideology and Criticism: Legitimacy and Legitimization, *Marketing Theory* 6(2), 245-262.
- MATTELART, A. (1995), *Beşin İşgal Şebekesi* çev. Işın Gürbüz, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- MARX, K. ve Engels, F. (2013), *Alman İdeolojisi* çev. Olcay Geridönmez, İstanbul: Evrensel Basım Ya.
- McCHESNEY, R. W. (2006), *Medyanın Sorunu: 21. Yüzyılda İletişim Politikalar* çev. Çiğdem Çıdamlı, İstanbul: Kalkedon Ya.
- MCCRACKEN, G. (2005), *Culture and Consumption: Markets, Meanings and Brand Management*, Indianapolis: Indiana University Press.
- McQUARRIE, E. F. ve Mick, D. G. (1996), Figures of Rhetoric in Advertising Language, *Journal of Consumer Research* 22 (4), 424-438.
- MICK, D. G. (1986), Consumer Research and Semiotics: Exploring the Morphology of Signs, Symbols and Significance, *Journal of Consumer Research* 13(2), 196-213.
- MYERS, G. (1994), *Words in Ads*, London: Arnold Pubs.
- NAJAFIAN, M. ve Ketabi, S. (2011). The Words Behind Images: A Critical Social Semiotic Approach Towards Analyzing Advertising, *International Journal of Linguistics* 3(1), 1-22.
- ODIH, P. (2007), *Advertising in Modern and Post-Modern Times*, London: Sage Pubs.
- O'REILLY, D. (2006), Commentary: Branding Ideology, *Marketing Theory* 6(2), 263-271.
- PAN, L. (2015), Multimodality and Contextualisation in Advertisement Translation: A Case Study Of Billboards In Hong Kong, *Journal Of Specialised Translation*, (23), 205-222.
- PAPATYA, N. (2008), İmgesel Benlikler ve Tükenmişlik Üzerinden Markalaşma: Düşlerle Gerçekleri Arayış Bağlamında Satılık Mutluluklar, *Pazarlama ve İletişim Dergisi* 2(Bahar), 25-30.
- \_\_\_\_\_, N. (2010), Kapitalizmin Yeni Yenilenen Akıl Oyunları: Küresel Şirketler Etiksel Ütopyaları, *Mülkiye Dergisi* 34(Güz), 301-327.
- \_\_\_\_\_, N. (2013a), Çokuluslu Şirketlerin Kaynak-Tabanlı Biyo-Politik Üretiminde Rekabetçi Gücün Diyalektiği: Eleştirel ve Bütünsel Bakış, *S.D.Ü. İ.İ.B.F Dergisi* 18(3), 1-23.
- \_\_\_\_\_, N. (2013b), Cultural Icons of Global Marketing Ideology: A Critical Approach, *American International Journal of Contemporary Research* 3(10), 121-133.
- \_\_\_\_\_, N. ve Özdemir, Ş. (2015), Kültürel Anlam Üretiminde Ulus-Ötesi Şirketlerin İdeolojik Marka İletişim Aracı Olarak Hollywood Sineması: Forrest Gump Filminin Sinematografik İmaj Analizi, *S.D.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi* 20(2), 1-28.
- \_\_\_\_\_, N. (2019), *Kültürel Pazarlama* (Yayınlanacak Kitap).
- PAPATYA, N. ve Papatya, G. (2003), Pazarlamada Paradigmik Değişim ya da Post-Modern Devrim: Tarihsel ve Eleştirel Bir Deneme, *Pazarlama İletişim ve Kültür Dergisi* 2(6), 24-38.
- PATEMAN, T. (1983), How is Understanding an Advertisement Possible?, Edt: H. Davis içinde *Language Image Media*, Oxford: Blackwell Pubs.
- PILE, S. ve Thrift, N. (2005), Mapping the Subject, Edt. Steve Pile ve Nigel Thrift içinde *Mapping The Subject: Geographies of Cultural Transformation* 22-50., London: Routledge Pubs.
- PECHEUX, M. (1982), *Language, Semantics and Ideology*, London: Palgrave Macmillan Pubs.



- PROCTOR, S. ve Proctor, T. (2002), A Post-modern Perspective on Advertisements and Their Analysis, *Journal of Marketing Communications* 8, 31-44.
- REHMANN, J. (2015), *İdeoloji Kuramları: Yabancılaşma ve Boyun Eğme Güçleri* (çev. Şükrü Alpagut), İstanbul: Yordam Ya.
- RENKEMA, J. (2004), *Introduction to Discourse Studies*. John Benjamins Publishing.
- RETHEL, A., S. (2011), *Zihin Emeği Kol Emeği: Epistemoloji Eleştirisi* (çev. Ayşe Deniz Temiz), İstanbul: Metis Ya.
- RIFAT, M. (2008), *X.X. Yüzyılda Dilbilim ve Göstergibilim Kuramları 1: Tarihçe ve Eleştirel Düşünceler*, İstanbul: Y.K.Y. Ya.
- ROBINS, K. (1999), *İmaj: Görmenin Kültür ve Politikası* çev. Nurçay Türkoğlu, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- RYAN, M. ve Kellner, D. (2012), *Politik Kamera: Çağdaş Hollywood Sinemasının İdeolojisi ve Politikası* çev. Elif Özsayar, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- SAREN, M. (2007), Marketing is Everything: The View From the Street, *Marketing Intelligence and Planning* 25(1), 11-16.
- SAUSSURE, F. de (1997), *Genel Dilbilim Dersleri* çev. Berke Vardar, İstanbul: İş Bankası Ya.
- SAYGIN, T. (2010), *Yapısalcılıktan Postyapısalcılığa*, Der. Armağan Öztürk içinde *Post-Yapısalcılık*, Ankara: Phoenix Ya.
- SCHERER, J. ve Jackson, S. J. (2008), Cultural Studies and the Circuit of Culture: Advertising, Promotional Culture and the New Zealand All Blacks, *Cultural Studies* 8(4), 507-526.
- SCHROEDER, J. E., ve Zwick, D. (2004), Mirrors of Masculinity: Representation and Identity in Advertising Images, *Consumption Markets & Culture*, 7(1), 21-52.
- SHAW, E. ve Jones, B. D. (2010), History of Schools of Marketing Thought, *Marketing Theory* 5(3), 239-281.
- SHOU, C., Wang, H. ve Wang, Y. (2014), Critical Discourse Analysis of the Appeals in English Women's Advertisements, *International Journal of Applied Linguistic* 3(1), 79-85.
- SIMPSON, P. (2001), Reason and Tickle as Pragmatic Constructs in the Discourse of Advertising, *Journal of Pragmatics* 33, 89-607.
- SKALEN, P. (2010), A Discourse Analytical Approach to Qualitative Marketing Research, *Qualitative Market Research* 13(2), 103-109.
- SMALL, J., Harris, C., ve Wilson, E. (2008), A Critical Discourse Analysis Of in-Flight Magazine Advertisements: The 'Social Sorting' of Airline Travellers?. *Journal of Tourism and Cultural Change*, 6(1), 17-38.
- SOAR, M. (2000), Encoding Advertisements: Ideology and Meaning in Advertising Production, *Mass Communications and Society* 3(4), 415-437.
- SÖZEN, E. (1999), *Söylem: Belirsizlik, Mücadele, Bilgi/Güç ve Refleksivite*, İstanbul: Paradigma Ya.
- STRAUSS, C. L. (2013), *Mit ve Anlam* çev. Gökhan Yavuz, İstanbul: İthaki Ya.
- ŞEN, M. (2008), Modern Zamanların Reklam Dilselliğinde Küresel ve Yerel Özellikler: Eleştirel Dilbilimsel Bir Bakış, *Journal of International Social Research*, 1(4), 524-542.
- TADAJEWSKI, M. (2010), Toward A History of A Critical Marketing Studies, *Journal of Marketing Management* 26(9), 773-824.
- TENORIO, E. H. (2011), Critical Discourse Analysis, An Overview. *Nordic Journal of English Studies*, 10(1), 183-210.
- THOMPSON, C. J. (2004), Marketplace Mythology and Discourse of Power, *Journal of Consumer Research* 31(1), 162-180.
- THOMPSON, J. B. (2013), *İdeoloji ve Modern Kültür: Kitle İletişim Çağında Eleştirel Toplum Kuramı* çev. İdil Çetin. Ankara: Dipnot Ya.
- VAN DIJK, T. A. (1993), Principles of Critical Discourse Analysis. *Discourse & Society*, 4(2), 249-283.
- \_\_\_\_\_, T. A. (1997), Cognitive Context Models and Discourse. *Language Structure, Discourse And The Access To Consciousness*, 189-226.

- \_\_\_\_\_, T. A. (2015), *Critical Discourse Analysis. The Handbook Of Discourse Analysis*, Sage.
- VAN LEEUWEN, T. (2005), *Introduction Social Semiotics*, Newyork: Routledge Pubs.
- VARMAN, R. ve Vikas, R. M. (2007), *Freedom and Consumption: Toward Conceptualizing Systemic Constraints for Subaltern Consumers in Capitalist Society*, *Consumption, Markets and Culture* 10(2), 117-131.
- \_\_\_\_\_, R. ve Saha, B. (2009), *Disciplining the Discipline: Understanding Postcolonial Epistemic Ideology in Marketing*, *Journal of Marketing Managment* 25, 811-824.
- VESTERGAARD, T. ve Schroeder, A. (1985), *The Language of Advertising*, Oxford: Blackwell Pubs.
- VOLOSINOV, V. N. (2001), *Marksizm ve Dil Felsefesi* çev Mehmet Küçük, İstanbul: Ayrıntı Ya.
- WERNICK, A. (1996), *Promosyon Kültürü: Reklam, İdeoloji ve Sembolik Tüketim* çev. Osman Akınhay, Ankara: Bilim Sanat Ya.
- WHARTON, C. (2013), *Advertising as Culture*, Chicago: Intellect Pubs.
- WHITTINGTON, R. ve Whitt, R. (1991), *Professional Ideology and Marketing Implementation*, *European Journal of Marketing* 26(1), 52-63.
- WILKIE, W. L. ve Moore, E. S. (2003), *Scholarly Research in Marketing: Exploring the 4 Eras of Thought Development*, *Journal of Public Policy* 22(2) Fall, 116-146.
- WILLIAMSON, J. (2001), *Reklamın Dili: Reklamlarda Anlam ve İdeoloji* çev. Ahmet Fethi, Ankara: Ütopya Ya.
- WODAK, R. (2002), *Aspects of Critical Discourse Analysis*. *Zeitschrift für Angewandte Linguistik*, 36(10), 5-31.
- \_\_\_\_\_, R. (2009a), *The Semiotics Of Racism: A Critical Discourse-Historical Analysis*, *Discourse, Of Course: An Overview Of Research in Discourse Studies*, 311-326.
- \_\_\_\_\_, R. (2009b), *Discursive Construction of National Identity*. Edinburgh University Press.
- \_\_\_\_\_, (2011), *Critical Linguistics and Critical Discourse Analysis. Discursive Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- WODAK, R. ve Meyer, M. (2009), *Critical Discourse Analysis: History, Agenda, Theory, and Methodology*, ed. Ruth Wodak içinde *Methods for Critical Discourse Analysis*. Sage.
- WOOLARD, K. A. (1994), *Language Ideology*, *Annu. Rev. Anthropolgy* 23, 55-82.
- \_\_\_\_\_, K. A. (1990), *Language Ideology: Issues and Approach*, *Pragmatics* 2(3), 235-249.
- ZALTMAN, G. ve Coulter, R. H. (1995), *Seeing the Voice of the Costumer: Metaphor-Based Advertising Research*, *Journal of Advertising Research* (July), 35-51.

*Araştırma Makalesi/Research Article*

**THE CASUAL RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION UNCERTAINTY AND  
INTEREST RATE IN TURKEY: ROLLING WINDOW CAUSALITY TEST**

***TÜRKİYE'DE ENFLASYON BELİRSİZLİĞİ İLE FAİZ ORANI ARASINDAKİ  
NEDENSELLİK İLİŞKİSİ: KAYAN PENCERE NEDENSELLİK TESTİ***

**Fatih CEYLAN**

Arş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, fatih.ceylan@deu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-3685-2032>

**Osman TÜZÜN**

Arş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, osman.tuzun@deu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0002-4765-6985>

**Ramazan EKİNCİ**

Arş. Gör. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ramazan.ekinci@deu.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-7420-9841>

**Işıl EREM CEYLAN**

Arş. Gör. Dr., Uşak Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, isil.erem@usak.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-6825-8495>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 03.05.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 25.09.2018*

**DOI: 10.30798/makuiibf.420613**

**Öz**

Bu çalışmanın amacı enflasyon belirsizliğinin piyasa faiz oranı (benchmark) üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu çerçevede ekonomide genel faiz düzeyini gösteren ve para piyasasında karar birimlerinin tercihleri sonucunda oluşan iki yıllık devlet tahvilinin faiz oranı temel değişken olarak alınmıştır. Enflasyon belirsizliği Tüketici Fiyat Endeksi'nden (TÜFE) Friedman'ın yaklaşımına dayalı olarak GARCH yöntemi kullanılarak koşullu varyanstan türetilmiş ve açıklayıcı değişken olarak kullanılmıştır. Piyasa faiz oranının kullanılması, enflasyon ve enflasyon belirsizliğine karşı piyasa karar birimlerinin davranışına ait bilgiyi içerdiğinden, elde edilen bulgular politika önerisi açısından önem kazanmaktadır.

Bu çalışmada 2005:04-2016:11 dönemine ait veri seti kullanılarak enflasyon belirsizliğinin piyasa faiz oranı üzerindeki etkisi Hill (2007)'nin geliştirdiği zamana bağlı nedensellik yaklaşımına dayalı olarak incelenmiştir. Çalışmanın bulgularına göre 2005:04 ve 2006:05 dönemleri arasında enflasyon belirsizliğinden faiz oranlarına doğru nedensellik ilişkisi söz konusudur. Diğer yandan, 2013:03 ve 2015:12-2016:09 dönemlerinde faiz oranlarından enflasyon belirsizliğine doğru nedensellik ilişkisi gözlemlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Enflasyon Belirsizliği, Faiz Oranı, Zaman Bağlı Nedensellik Testi.

**Abstract**

The aim of this study is to analyse the impact of inflation uncertainty on the volatility of benchmark interest rate which is the market indicator. In this context, the interest rate of two-year government bonds, which shows general interest rate in the economy and which occurs as a result of the preferences of decision-making units in the money market is considered as a basic variable. Inflation uncertainty is derived from Consumer Price Index (CPI) depending on Friedman's Approach and is used as an explanatory variable. Because the use of benchmark interest rate includes the knowledge regarding the behaviour of the market decision-making units to inflation and inflation uncertainty, the results obtained are of great importance with regards to the policy proposals.

In this study, the effect of inflation uncertainty on the volatility of benchmark interest rate is examined by the volatility and structural break models for the period of 2005:04-2016:11. The findings of the study have shown that there is a causal relationship from inflation uncertainty to interest rates between 2005:04 and 2006:05. Additionally, a causal relation from interest rates to inflation uncertainty is observed in the periods of 2013:03 and 2015:12-2016:09.

**Keywords:** Inflation Uncertainty, Interest Rate, Time-Varying Causality Test

## GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

### Çalışmanın Amacı:

Bu çalışma enflasyon belirsizliği ile faiz oranı arasındaki nedenselliğin zaman boyutunda incelenmesi ve böylece ele alınan dönem içerisinde TCMB'nin uyguladığı para politikası stratejileriyle birlikte kriz dönemlerinin parametreler üzerindeki etkisini dikkate alması açısından literatüre katkı sunmaktadır.

### Çalışmanın Soruları:

Enflasyon belirsizliği ile piyasa faiz oranları arasında bir ilişki var mıdır? Eğer bir ilişki varsa faiz oranlarından enflasyon belirsizliğine mi yoksa enflasyon belirsizliğinden faiz oranlarına mı nedensellik ilişkisi vardır. Enflasyon belirsizliği ile faiz oranları arasındaki ilişki doğrusal mı yoksa asimetric midir? Türkiye' de enflasyon ve faiz oranı çerçevesinde para politikası etkin midir?

### Literatür:

Literatürde enflasyon ve enflasyon beklentileri arasındaki ilişkinin varlığı, geliştirilen ekonometrik yaklaşımlara göre her zaman üzerinde analiz yapılan bir konu olmuştur. Bundan dolayı söz konusu değişkenler arasında ilişkiye yönelik ampirik çalışmalar farklılık göstermektedir. Bu bağlamda literatürde enflasyon ve faiz oranları arasında ilişki bulamayan, negatif ilişki bulan ve pozitif ilişki bularak Fisher hipotezini destekleyen çalışmalar bulunmaktadır. Enflasyon belirsizliği kaynakların etkin dağılımını bozarak faiz oranlarını arttırarak risk primini arttırmaktadır. Bu çerçevede literatürde genellikle enflasyon belirsizliğinin faiz oranlarını arttırdığı tespit edilmiştir. Ödünç verilebilir fonlar teorisine dayanan literatür enflasyon belirsizliği ve faiz oranları arasındaki ilişkiyi negatif tespit etmiştir. Sonuç olarak literatürde enflasyon belirsizliği ile faiz oranları arasında pozitif ilişki olduğunu ortaya koyan çalışmalar olduğu gibi negatif bir ilişkiyi bulguyan çalışmalar da mevcuttur. Sonuç olarak literatürde ele alına dönem ve örneklem farklıları ile birlikte ampirik literatürün gelişmesiyle farklı sonuçlar elde edilmiştir.

### Metodoloji:

Çalışmada Hill (2007) tarafından geliştirilen ve katsayıların zamana göre değişimini dikkate alan nedensellik testi kullanılmıştır. Hill (2007)'nin ortaya koyduğu bu testin en önemli özelliği literatürde yer alan ve tüm dönemin ortalamasını dikkate alan nedensellik testlerinden farklı olarak ele alınan zaman döneminin her bir noktasındaki nedenselliğin testine olanak vermesidir. Söz konusu ilişkinin ele alınan zaman aralıkları için farklılık göstermesi zamana göre değişen bir yapıyı işaret etmektedir. Ayrıca literatürde enflasyon belirsizliği ile faiz oranları arasındaki ilişkinin yönü parametrik yöntemlerle tahmin edilmeye çalışılmıştır. Ancak nedensellik ilişkisi zamana göre değişen bir yapı için ele alınmamıştır. Bu nedenle bu çalışmada enflasyon belirsizliği ile faiz oranları arasındaki nedensellik ilişkisi ele alınan zaman aralığındaki her gözlem için tahmin edilmiştir. Çalışmada enflasyon belirsizliği ile faiz oranları arasındaki ilişki 2000M05-2016M11 dönemi aylık veriler kullanılarak incelenmiştir. Faiz değişkenini temsilen piyasa faizi olarak kabul edilen 3 ay kupon ödemeli 2 yıllık devlet tahvilinin faizi (gösterge niteliğinde faiz oranı, piyasa faiz oranı) alınmıştır. Söz konusu değişken IMF'nin veri tabanı International Financial Statistics'ten (IFS)'den elde edilmiştir. Enflasyon değişkeni ise TCMB'den elde edilen tüketici fiyat endeksinden hesaplanmıştır. Enflasyon belirsizliği değişkeni GARCH sürecine bağlı ve zamana göre değişen koşullu varyanslardan elde edilen enflasyon riskini temsil eden vekil değişken olarak elde edilmiştir. Ölçek sapması ve değişen varyansa karşı değişkenler doğal logaritmaları alınarak kullanılmıştır. 2000M05'in başlangıç dönemi olarak seçilme nedeni, yöntem kısmında açıklanan kayan pencere nedensellik testinin sabit bir pencere genişliğine dayanması ve bu genişliğin açık enflasyon hedeflemesi rejiminin etkisini yansıtacak büyüklükte seçilmesidir.

### Bulgular ve Sonuçlar:

Çalışmanın bulgularına göre 2005M04 ve 2006M05 dönemleri arasında enflasyon belirsizliğinden faiz oranlarına doğru nedensellik ilişkisi söz konusudur. Bu sonuç açık enflasyon hedeflemesi stratejisi ile birlikte faiz oranlarının belirlenmesinde para politikası araçlarının etkili olduğunu göstermektedir. Ancak ilerleyen dönemde küresel kriz ile birlikte faiz oranlarının belirlenmesi konusunda para politikası etkinliğini kaybetmiştir. Küresel politikalar, sermaye akımları, risk ve belirsizlikler faiz oranlarının belirlenmesinde enflasyon dinamikleri ve beklentilerden daha etkili olduğu ifade edilebilir. Kriz ile birlikte ortaya çıkan bu ortam ilerleyen dönemde de söz konusu ilişkinin bozulmasına neden olmuştur. Bu süreçte enflasyon belirsizliğinden faiz oranlarına doğru nedensellik ilişkisinin eğilimi negatif yönde hareket etmiş ve giderek zayıflamıştır. Diğer yandan, 2013M03 ve 2015M12-2016M09 dönemlerinde faiz oranlarından enflasyon belirsizliğine doğru nedensellik ilişkisi gözlemlenmiştir. Bununla birlikte faiz oranlarından enflasyon belirsizliğine doğru nedensellik ilişkisinin eğilim olarak giderek güçlenmekte olduğu ortaya konmuştur. Bunun nedeni olarak enflasyon-faiz döngüsünde küresel piyasalardaki hareketler ve dolar kurunun artış eğiliminin fiyatlara yansması nedeniyle faiz oranları üzerinden enflasyonist baskıların ortaya çıkması gösterilebilir. Bu koşullar değerlendirildiğinde Türkiye'de para politikasının fiyat istikrarı hedefi doğrultusunda etkili adımlar atabilmesi için risk ve belirsizlik ortamını stabilize edilmesi gerekmektedir. Ayrıca yerli ve yabancı yatırımcı için TCMB sözle yönlendirme politikaları gibi makro ihtiyati politikalar aracılığıyla spekülasyon ortamlarının oluşmasını engelleyerek finansal istikrarın sağlanmasına da katkıda bulunmalıdır.

## INTRODUCTION

Monetarist approaches dealing with inflation that occurred especially in 1970s as supply-side have gained importance in Economic theory. These approaches essentially adopt the monetary principles of classical and neoclassical economic theories. According to the relationship between interest rate and inflation based on the Fisher hypothesis, inflation expectations have an effect on interest rates. According to Fisher hypothesis; inflation expectations affect interest rates to some extent. The reason of this situation is the fact that inflation expectations prompt individuals to spend money in short-term and that money demand shows increase with transaction motive in economy. When considered from this point of view, the increase on interest rates is adopted as an indicator of inflation expectations in economy. Because, if there is an expectation towards an increase on inflation rates in economy, individuals increase their current demands by assuming that their future purchasing powers will fall. This demand causes an increase on interest rates by raising the money demand. In general, if there is a positive relationship between inflation uncertainty and interest rates, uncertainty will further reduce growth by decreasing consumption and investment by the interest rate channel. However, if there is a negative relationship between inflation uncertainty and interest rates, the impact of inflation uncertainty on economic activity will be uncertain.

Inflation uncertainty phenomenon was firstly explained by Friedman in 1977. Friedman (1977) argued that the increase on general level of prices leads to a successive inflation expectation and that inflation uncertainty shows increase because of this situation. Especially the short-term effects of this uncertainty on interest rates reveal a number of macroeconomic effects depending on the future value and volatility levels of interest rates. Inflation uncertainty has a cost effect on economy because of the above-mentioned effect on interest rates. While the effect of inflation on the average rate of interest rates is determined by the growth process of economy, the effect of inflation uncertainty on interest rates is adopted as an indicator of risk levels. Especially, the effect of inflation uncertainty on the interest rate volatility shows the risk level caused by inflation expectations in economy.

The above-mentioned situation is considered in the context of risk aversion and risk neutrality concepts in literature (Hartman and Makin, 1982: 1). Because inflation uncertainty increases interest rate volatility, decision units may restrict their economical behaviors. The fact that inflation uncertainty increases interest rate volatility causes an increase on uncertainty and risk levels. This situation generally creates pressure as to increasing the interest rates for Central Banks willing to control the interest rate volatility.

There is no consensus as to the causality direction of the relationship between inflation uncertainty and interest rates in the empirical literature. In general, inflation uncertainty on interest rates is not addressed adequately in the related literature despite the fact that inflation leads to an increase in interest rates. Thus, the so-called increase in interest rates stemming from inflation uncertainty and inflation expectations may not be explained. One of the reasons of this situation is that the parameters showing the size and volume of the so-called relationship show change by time. In addition, it is necessary to deal with the related time dimension since the change in parameters. It is important for the policy makers because the relationship will change in the period of crisis or instability. Finally, economic variables are defined as non-linear with respect to the variable until time-varying parameterized models are developed. However, the response of the parameters to the shocks emerging in the economy and the changes in the parameters considered as breaks in the economy have not been considered. In this study, therefore, the relationship between inflation uncertainty and interest rates is analyzed by using Time-Varying Causality Test developed by Hill (2007) taking into account the effects.

Here, as a novel approach, the causality between inflation uncertainty and interest rate is analyzed in terms of time dimension considering the effect of crisis periods and monetary policy strategies followed by the central bank of the republic of Turkey on the coefficients. So it is expected to these aspects will

contribute to the current literature. In the following part of the study; literature review will be introduced and in the third part; empirical findings will be presented. Finally the conclusion and some political suggestions will be presented.

## 1. LITERATURE REVIEW

In the related literature, the relationship between inflation rates and inflation expectations is often analyzed according to several econometric approaches. Thus, the empirical studies made as to the relationship between the so-called variables differ from each other. For example, Klien (1975) and Summers (1983) concluded that there is no relationship between inflation and interest rates in their studies. Hahn (1970) found that there is a negative relationship between these variables. However, Mishkin(1992) pointed out the positive relationship between these variables in the long-term and no relationship in the short-term. Boudoukh and Richardson (1993) obtained the findings supporting Fisher Hypothesis by maintaining the positive relationship between inflation and interest rates.

Inflation uncertainty disrupts the allocative efficiency of resources in both current and previous periods (Friedman, 1977). Especially, the interest-rate risk premium arising from the inflation uncertainty affects the allocation of financial resources in economy. Interest-rate risk premiums destabilize in financial sector and may cause economic fragility by increasing the volatility of capital movements depending on the free movement of capital (Blanchard, 2003).

Being positive relationship between inflation and interest rates is of great significance especially in the periods when price stability monetary policies are adopted. If the policies to reduce inflation are not adopted as the reliable factors, the adaptation process between expected inflation and inflation outturn lengthen out and it becomes difficult to forecast inflation (Berument, 1999: 207). Generally, the studies have shown that inflation uncertainty affects economy by increasing interest rates in the long-term (Wicox, 1983; Chan, 1994; Berument and Jelassi, 2003; Kandil, 2005).

According to Loanable Funds Theory; interest rate volatility caused by inflation uncertainty affects consumer confidence negatively by changing the real income level because of the changes in inflation rates. Consumers willing to protect their earnings against inflation increase their savings. In this case, inflation uncertainty affects savings negatively and interest rates positively (Juster and Watchel, 1972a; Juster and Watchel, 1972b; Juster and Taylor, 1975; Levi and Makin, 1979; Bomberger and Frazer, 1981; Hartman and Makin, 1982).

The theories against the Loanable Funds Theory are based on Markowitz (1952) Portfolio Theory. For example, risk-averse investors avoid from risk-taking by devoting of high return and unexpected inflation rates decrease real return of treasury bills. Thus, a positive relationship between inflation uncertainty and interest rates emerges (Fama, 1975; Fama and Schwart, 1977; Mishkin, 1981; Fama and Gibbons, 1982; Brenner and Landskroner, 1983; Chan, 1994; Mehra, 2006; Ceylan, 2006; Berument et. al, 2007). In literature, as in studies specific to Turkey focuses on the effects of inflation and inflation uncertainty. In studies investigating the Fisher effect based on the relationship between inflation and interest rates, no consensus was reached in the literature. There are studies that find that the Fisher effect is valid (Kesriyeli, 1994; Berument and Jelassi, 2002; Kutan and Aksoy, 2003; Turgutlu, 2004; Simsek and Kadilar, 2006; Atgür and Altay, 2015; Akinci and Yılmaz, 2016), as well as the Fisher effect is invalid (Gül and Acıkalın, 2008; Yılançı, 2009; Bayat, 2011).

On the other hand, the effects of inflation and inflation uncertainty in Turkey are evaluated under the Friedman-Ball hypothesis. According to the results obtained, high inflation process causes high inflation uncertainty. The result is that inflation uncertainty has usually no significant impact on inflation (Yamak, 1996; Nas and Perry, 2000; Telatar, 2003; Erdogan and Bozkurt, 2004; Ozer and Turkyilmaz, 2005; Erdem and Yamak, 2013).

In the literature, the relationship between inflation and interest rates is based on Fisher's hypothesis, and inflation uncertainty is ignored. On the other hand, studies that take inflation uncertainty into account are evaluated in the context of inflation and causality. From this point of our work, especially taking into account the relationship between interest rates and inflation uncertainty in Turkey aims to contribute to the literature.

## 2. METHOD: HILL TIME-VARYING CAUSALITY TEST (2007)

Time-varying causality test developed by Hill (2007) is used in this study. Unlike the causality tests considering for all horizon at a time, time-varying causality test provides to test for causal patterns over multiple horizons. Hill (2007) developed a recursive (sequential) parametric representation of causality test for three variables. This causality test is based on the Wald test statistics of zero linear parameter restriction under the null hypothesis. This test statistics used on the h-dimensional vector autoregressive (VAR) process of p order is as follows:

$$W_{t+h} = a + \sum_{k=1}^p \pi_k^{(h)} W_{t+1-k} + u_{t+h} \quad (1)$$

Where,  $W_t$ ,  $m \geq 2$  is the m-vector stationary process;  $\pi_k^{(h)}$  matrix  $h$ -valued coefficients;  $u_t$  zero average and  $\Omega = E[u_t u_t']$  non-singular covariance matrices  $mx1$  vector shows the white noise process and  $a$  constant term.

The process with two variables (inflation uncertainty - interest rate) has been used in this study. 2-vector stationary process is described as  $W_t = (S_t', R_t')$  in the study. R is not the linear cause of S after one period for  $k = 1$  and  $\pi_{RS,1}^{(h)} = 0$ . In cases where some or all of the variables are not stationary, the autoregressive process (p, h) in equation 1 can be extended by adding d additional lags to the VAR model by using the approaches of Toda and Yamamoto (1995) and Dolado and Lutkepohl (1996). The hypothesis that there is no causality after one period can be tested with the help of a simple Wald test with linear zero constraint. Due to the low performance of the  $\chi^2$  distribution in small sample distributions, the parametric bootstrap method has been used to simulate the small sample p values suggested by Hill (2007).

## 3. DATA SET

In this study; the possible impact of inflation uncertainty on interest rates is analyzed covering the period 2005:04 - 2016:011 by using monthly data. Two-year government bond (market interest rate) is considered as an interest rate indicator. The data on inflation (consumer price index) and interest rates (government bond rates) are gathered from International Monetary Fund International Financial Statistics and Central Bank of the Turkish Republic. In addition, Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (GARCH) model is used to motivate the time varying variability of inflation uncertainty. The variables are log transformed (the logarithmic series are used in order to make the variables linear in the time dimension and to reduce the prediction errors caused by deviations in the high averages of the two variables. It is also used to estimate the sensitivity of these variables to each other's sensibilities) for the scale deviation and heteroscedasticity. The variables used in the models are seasonally adjusted by the Tramo/Seats method. Table 1 presents the variables used in this study:

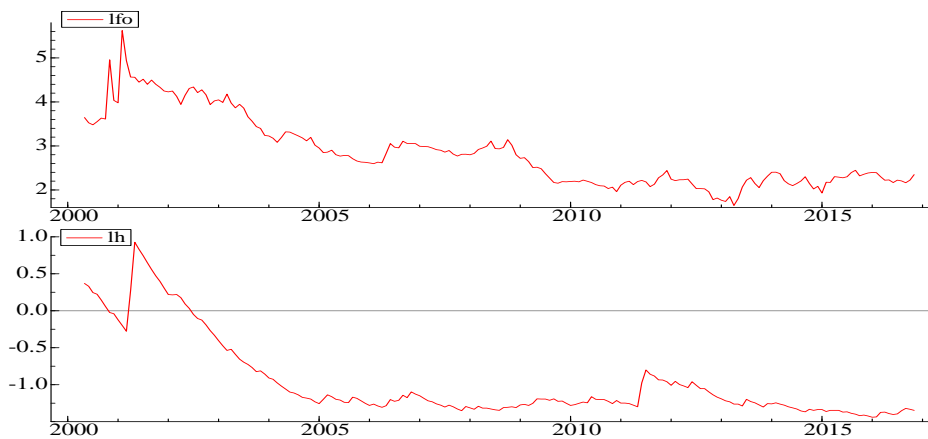
Table 1: The Variables Used in the Model

Symbol	Variables
IR	Two-year Government Bond Interest Rate
IF	Inflation Uncertainty

Optimal window size is determined as 60 because this size considers structural breaks and forecasts coefficients efficiently. Thus, this size has become the main criteria in choosing May 2005 as the initial term.

The reason of determining the year of 2005:04 as the initial term is the fact that Time-Varying Causality Test depends on the rolling window with a fixed sample size and that rolling window is chosen in a such as size reflecting the effect of open economy inflation targeting. The time-dependent tendency of the series is presented in Figure 1:

**Figure 1:** Time-Dependent Tendency of the Series



#### 4. EMPIRICAL FINDINGS

Before analyzing the empirical findings related to the basic hypothesis of the study, descriptive statistics and stationary level of the used variables are investigated. Table 2 below shows the descriptive statistics for the variables from year 2005 to year 2016. According to the descriptive statistics presented in Table 2; it is seen that interest rates and inflation uncertainty variables are skewed to the right. Additionally, Table 2 has shown that the series are non-normal distributed based on skewness, kurtosis and Jarque-Bera test statistics.

**Table 2:** Summary of Descriptive Statistics

Variables	IR	IF
Average	2.839	-0.965
Median	2.657	-1.210
Maximum	5.620	0.927
Minimum	1.648	-1.439
Std. Deviation	0.789	0.549
Skewness	0.952	1.717
Kurtosis	3.176	4.812
Jarque-Bera	30.373***	125.144***
Observation	199	199

According to the Augmented Dickey-Fuller (ADF) (1979) and Phillips-Perron (PP) (1988) unit root test results reported in the appendix; it is seen that the logarithms of inflation uncertainty and interest rates are stationary at first difference. ADF and PP unit root tests do not consider the structural breaks. Thus; a unit root test developed by Narayan & Stephan Popp (2010) is used in determining the integration level of series in the case of two endogenous breaks. According to the test results implied in the appendix, interest rate is not stationary in the presence of two structural breaks. The results have also shown that the inflation uncertainty is stationary in the level, but not stationary in the level and trend. The presence of unit root requires determining whether there is a cointegration between the variables for analyzing the causal relationship.

Gregory-Hansen (1996) and Hatemi-J (2008) test results analyzing the relationship between the variables in the presence of one and two structural breaks respectively are reported in the appendix also.



According to Gregory-Hansen (1996) test results; it is seen that there is a cointegration relationship between interest rates and inflation uncertainty in the long-run. When evaluated the Hatemi-J (2008) cointegration test results; while ADF\* test statistics developed by Engle & Granger has shown that there is no cointegration relationship between the variables and  $Z_t^*$  statistics developed by Phillips (1987) has indicated a cointegration relationship between the variables.

The extension of the Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (ARCH) process to the Generalized ARCH process (GARCH) was introduced by Bollerslev (1986) with the aim of modeling time-varying volatility. GARCH process is formally given by:

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 h_{t-1} \quad (2)$$

Where  $\alpha_0$  is the constant term;  $\varepsilon/\psi_{t-1} \sim N(0, \sqrt{h_t})$  is the probability density function and conditional variance ( $h_t$ ) of N(.) zero mean and  $\sqrt{h_t}$  is the conditional volatility of  $\varepsilon_t$  for  $\alpha, \beta > 1$  and  $\alpha_0$ .

In the model,  $h_t$  is a linear function of the past values of error squares and conditional variance. In this study, GARCH (1,1) model has been used in determining inflation uncertainty. The ARCH-LM test has been applied to detect conditional heteroscedasticity of inflation series. According to the results of the ARCH-LM test statistic in Table 3, it can be seen that there is a conditional heteroscedasticity of the inflation series at the 6th and 12th lag lengths.

**Table 3:** Descriptive Statistics and ARCH-LM Test Statistics of Inflation Uncertainty

Mean	Standard Deviation	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera	ARCHLM (6)	ARCHLM (12)
1.24	1.37	2.38 (0.00)	11.15 (0.00)	776.33 (0.00)	48.7*** (0.00)	50.9 (0.00)

Akaike Information Criterion (AIC) is used in selecting the optimal lag length of the inflation uncertainty series. The optimal length of this series with the maximum lag of 12 is determined as 5 by using the Eviews 9 ARIMA Sel Add-in that perform automatic ARIMA selection.

**Table 4:** AR (5)-GARCH (1,1) Results of Inflation Uncertainty

$\pi_t = 0.71 + 0.43 \pi_{t-1} + 0.03 \pi_{t-2} + 0.10 \pi_{t-3} - 0.05 \pi_{t-4} + 0.24 \pi_{t-5} + \varepsilon_t$						
(4.77)	(6.55)	(0.50)	(1.46)	(-0.80)	(3.85)	
$h_{\pi t} = 0.01 + 0.03 \varepsilon_t^2 + 0.90 h_{\pi, t-1}$						
(1.61)	(1.98)	(24.44)				
$Q(6) = 1.134(0.287) \quad Q(12) = 11.280(0.127) \quad GED = 1.275(9.168)$						

According to Table 4; AR (5) - GARCH (1,1) estimation results show that the variance parameters provide the necessary conditions with positivity and stability with  $0.03+0.90 < 1$ . This result informs that shocks are temporary. Additionally, it is seen that there is no heteroscedasticity at lag 6 and 12 according to Q test statistics results. On the other hand, the fact that the Generalized Error Distribution (GED) coefficient is below 2 shows the thickness of the tail behavior of the series. This situation implies that

there may be an asymmetric distribution depending on the tail behavior. Thus, the GARCH process considering the time-varying conditional variance provides an efficient modeling in estimating the inflation uncertainty.

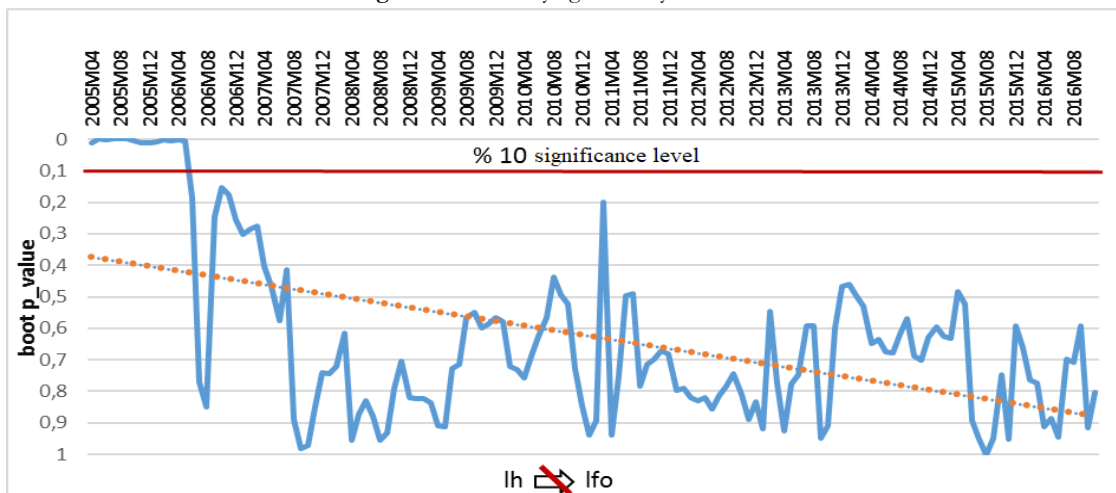
In this study; the interval corresponding to a certain time period (the size of the rolling window) has been determined by the time-varying causality test and the causal relationship has been examined by applying the bootstrap test in the time dimension. The estimation performance of model such as VARs model has been used against the possibility of bidirectional causality for examining the causal relationship between the variables. The optimal lag length has been considered according to the AIC information criterion for determining the direction of causation. The trend-free variables have been used with their level and logarithmic values by linear filtering method. In obtaining the test statistics, the bootstrap values which are especially effective against small sampling characteristics are used instead of the asymptotic values. The window size of 60 months has been chosen and 138 rolling windows have been used in the study. Inflation targeting period and stabilization conditions of VAR model (lack of autocorrelation) have been decisive in determining the so-called window size.

Table 5: Rolling Window Rejection Rates

Date	2005:M4-2016:M11
$\rightarrow$ IF IR	% 10 (14)
$\rightarrow$ IR IF	% 7.1 (10)
Total Observations	199

Table 5 shows the results of null hypothesis rejection in which there is no window causality that shifts from inflation uncertainty to interest rate and inflation uncertainty from interest rates. The rejection numbers at 10% significance level are shown in brackets. According to the results obtained, it is seen that the rate of rejection of inflation uncertainty is 10% and the number of rejection is 14, while the rate of rejection of inflation uncertainty from interest rates is 7.1% and rejection number is 10. The findings related to the number of rejections and causalities are shown in Figure 2 and Figure 3, respectively.

Figure 2: Time-Varying Causality Test



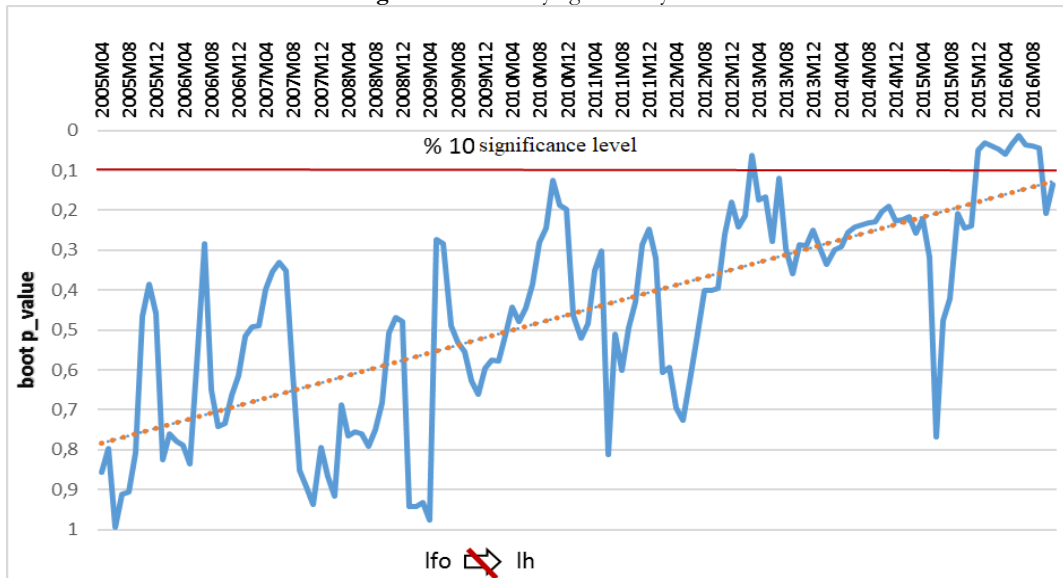
Source: Calculated by the authors (Note: The orange line is the "Causality Tendency" line)

Figure 2 shows the results of the window causality test, which shifts from inflation uncertainty to interest rates. The lines shown in blue indicate the bootstrap probability values. Orange dotted dots show the tendency of causality over time.

As can be seen in the Figure 2, there is a causality from inflation uncertainty to interest rates (the portion above the 10% significance level of the probability value) between 2005:04 and 2006:05, depending on a fixed window size (60 months). In other periods, the null hypothesis that there is no causality ( $LR = LR$ ) cannot be rejected. The causality trend line shows that the causal relationship from inflation uncertainty to interest rates is gradually breaking.

At the beginning period of the open inflation targeting, there is a causality relationship from inflation uncertainty to interest rates. This can be interpreted as the transparency and predictability environment that the strategy of open inflation targeting has taken place allows the emergence of the related relationship by reducing the risks and uncertainties. However, the causality relationship removes especially with the crisis period. The 2007-2008 crises have resulted in increased risks and uncertainties due to the failure to achieve financial stability. This process has removed the validity of a causality relationship from inflation uncertainty to interest rates. It can be said that the economic policy-makers have to act depending on the conjuncture in determining the interest rates is one of the reasons why the causality relationship breaks.

Figure 3: Time-Varying Causality Test



Source: Calculated by the authors (Note: The orange line is the "Causality Tendency" line)

Figure 3 shows the results of the time-varying causality test (rolling window) from interest rates to inflation uncertainty. According to the results shown in Figure 3; it is seen that there is a causality relationship from interest rates to inflation uncertainty (the part above the 10% significance level of the probability value) in 2013:03 and 2015:12-2016:09 periods. In other periods, the null hypothesis that there is no causality ( $LR = LR$ ) cannot be rejected. Nevertheless, the causality trend line shows that the causality relationship from interest rates to inflation uncertainty is increasingly achieved.

In the crisis period, however, the decline in the level of the relationship has emerged, but it has showed an increase and then continued to follow a fluctuating course after the "monetary policy exit strategy" which was put into practice in the middle of 2010. The reason for this is that the recent political and economic conjuncture has prevented economic relations from progressing steadily.

Looking at the last part of Figure 3 (2015:12-2016:09), it is seen that the causality relationship from interest rates to inflation uncertainty has emerged. The reason for this situation is that the increase in the dollar exchange rate has caused the inflation rates to exceed the projected levels by affecting the market interest rates.

## CONCLUSION AND POLICY RECOMMENDATIONS

The relationship between inflation uncertainty and interest rates receives a great deal of attention in the empirical literature. There are several studies finding both positive and negative relationship between the so-called variables in the literature. The fact that the concerned relationship shows difference in terms of the evaluated time intervals refers a time-varying structure. Additionally, the direction of relationship between interest rates and inflation uncertainty is also tried to be forecast with the parametric methods in the literature, but the time-varying structure is ignored when evaluating the causal relationship. Thus, the causal relationship between interest rates and inflation uncertainty is estimated for each observation in the evaluated time interval by considering the business cycles in this study.

The findings of the study show that interest rates are determined by inflation uncertainty over the 2005:4-2006:5 periods. This result shows that monetary policy instruments are efficient in determining the interest rates along with the open economy inflation targeting strategy. But then, monetary policies have lost their efficiency in determining the interest rates in the later period by the effect of global crisis. It is possible to say that global policies, capital flows, risk and uncertainties are more effective than inflation dynamics and expectations in determining the interest rates. This situation emerged with the crises has also caused the so-called relationship breakdown in the forthcoming days. In this period, the causal relationship from inflation uncertainty to interest rates has found in negative direction and decreased by degrees.

On the other hand, it is observed that there is a causal relationship from interest rates to inflation uncertainty and that the tendency of this causal relationship gradually increases in 2013:3 and over the 2015:12-2016:9 periods. The reason may be that some inflationary pressures on interest rates arose because of the movements in global markets and the reflection of increases on exchange rate in prices. Especially, the markets' pricing behaviors as to Federal Reserve Bank (Fed) policymakers' interest-rate hike policies may be shown as another reason.

Although two-way causal relationship between inflation uncertainty and interest rates is observed in certain periods, the so-called causality is not strong enough. A negative decomposition of the TL/USD exchange rate as compared to other currencies, the credit rating agencies' decisions as to lowering Turkey's credit score and internal or external political risks occurred in Turkey may be shown as the reasons of the so-called relationship breakdown. Additionally, while the causality relationship from inflation uncertainty to interest rates declines progressively, the contrast relationship becomes stronger gradually.

When evaluated these conditions, risk and uncertainty levels should be stabilized for the monetary policies implementing in Turkey to take efficient steps in accordance with inflation targeting. For this purpose, the pressure for the higher interest rate accompanying by high inflation rates may be controlled by providing the required conditions in order to protect domestic market from the external factors. On the other hand, stabilizing the macroeconomic environment provides the financial stability by the macro prudential policies such as inducement policies implemented by Turkish Central Bank.

## REFERENCES

- AKINCI, M., & YILMAZ, O. (2016), Enflasyon-Faiz Oranı Takası: Fisher Hipotezi Bağlamında Türkiye Ekonomisi İçin Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi. *Sosyoekonomi*, 24(27).
- ATGUR, M., & ALTAY, O. N. (2015), Enflasyon ve Nominal Faiz Oranı İlişkisi: Türkiye Örneği (2004-2013), *Journal of Management and Economics*, 22(2), 521-533.
- BAYAT, T. (2012), Türkiye'de Fisher Etkisinin Geçerliliği: Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Yaklaşımı, *Erişyes University, Journal of Economics and Administrative Sciences*, 38, 47-60.
- BERUMENT, H. & JELASSI, M.M. (2002), The Fisher Hypothesis: A Multi-Country Analysis, *Applied Economics*, 34: 1645-1655.
- BERUMENT, H. & JELASSI, M.M. (2002), The Fisher Hypothesis: A Multi-Country Analysis, *Applied Economics*, (34), 1645-1655.
- BERUMENT, H., (1999), The Impact of Inflation Uncertainty on Interest Rates in the UK, *Scottish Journal of Political Economy*, 46(20), 207-18.
- BERUMENT, H., CEYLAN, N. B., & OLGUN, H. (2007), Inflation uncertainty and interest rates: is the Fisher relation universal? *Applied Economics*, 39(1), 53-68.
- BERUMENT, KILINÇ, H., Z. & OZLALE, U. (2005), The Missing Link between Inflation Uncertainty and Interest Rates, *Scottish Journal of Political Economy*, 52: 222-241.
- BLANCHARD, O. (2003), Monetary Policy and Unemployment. In Remarks at the Conference "Monetary Policy and the Labour Market: A Conference in Honor of James Tobin", *New School University*.
- BOLLERSLEV, T. (1986), Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity, *Journal of Econometrics*, 31: 307-327.
- BOMBERGER, W. A., & FRAZER, W. J. (1981), Interest rates, Uncertainty and the Livingston Data, *The Journal of Finance*, 36(3), 661-675.
- BOUDOUKH, J. & RICHARDSON, M. (1993), Stock Returns and Inflation: A Long Horizon Perspective, *American Economic Review*, 83: 1346-55.
- BOZKURT, H., & ERDOĞAN, S. (2004), Türkiye'de 1983-2003 Döneminde Enflasyon ile Enflasyon Belirsizliği İlişkisi, *Journal of İktisat İşletme ve Finans*, 19(219), 62-71.
- BRENNER, M., & LANDSKRONER, Y. (1983), Inflation Uncertainties and Returns on Bonds, *Economica*, 50(200), 463-468.
- CEYLAN, N., B. (2006), Faiz Oranı ve Enflasyon Belirsizliği İlişkisi, *Journal of İktisat İşletme ve Finans*, (240), 98.
- CHAN, L. K.C. (1994), Consumption, Inflation Risk, and Real Interest Rates: An Empirical Analysis, *Journal of Business*, 67 (1): 69-96.
- DOLADO, J. J., & LUTKEPOHL, H. (1996), Making Wald Tests Work for Cointegrated VAR Systems, *Econometric Reviews*, 15(4), 369-386.
- ERDEM, H. F., & YAMAK, R. (2013), Türkiye'de Enflasyon ve Enflasyon Belirsizliği: Kalman Filtre Yaklaşımı, *Journal of Cukurova University Faculty of Economics and Administrative Science*, 17(2).
- FAMA, E. F. (1975), Short-term Interest Rates as Predictors of Inflation, *The American Economic Review*, 269-282.
- FAMA, E. F., & GIBBONS, M. R. (1982), Inflation, Real Returns and Capital Investment, *Journal of Monetary Economics*, 9(3), 297-323.
- FAMA, E. F., & SCHWERT, G. W. (1977), Asset Returns and Inflation, *Journal of Financial Economics*, 5(2), 115-146.
- FRIEDMAN, M. (1977), Nobel Lecture: Inflation and Unemployment, *Journal of Political Economy*, 85: 451-72.
- GÓMEZ, V. A. & MARAVALL, (1997), Programs TRAMO and SEATS, Instructions for User (Beta Version: September 1996), *Working Paper 9628*, Bank of Spain.

- GREGORY, A. & W., HANSEN, B. (1996). Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts, *Journal of Econometrics*, 70: 99-126.
- GUL, E. & AÇIKALIN, S. (2007), An Examination of the Fisher Hypothesis: The Case of Turkey. *Applied Economics*, 10(1), 1-5.
- HAHN, F. H. (1970), Savings and Uncertainty, *Review of Economic Studies*, 37: 21-4.
- HARTMAN, R. & MAKIN, J. H. (1982), Inflation Uncertainty and Interest Rates: Theory and Empirical Tests, *NBER Working Paper 906*.
- HATEMI-J, (2008). Tests for Cointegration with Two Unknown Regime Shifts with an Application to Financial Market Integration, *Empirical Economics*, 35: 497-505.
- HILL, J. B. (2007), Efficient Tests of Long-Run Causation in Trivariate VAR Processes with a Rolling Window Study of the Money-Income Relationship, *Journal of Applied Econometrics*, 22: 747-765.
- JUSTER, F. T. & TAYLOR, D. (1975), Towards a Theory of Saving Behavior, *American Economic Review*, 65: 203-9.
- JUSTER, F. T. & WACHTEL, P. (1972a), Inflation and The Consumer, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 71-114.
- JUSTER, F. T. & WACHTEL, P. (1972b), A Note on Inflation and the Saving Rate, *Brookings Papers on Economic Activity*, 3: 765-78.
- KANDIL, M. (2005), Money, Interest, and Prices: Some International Evidence, *International Review of Economics & Finance*, 14(2), 129-147.
- KESRIYELI, M. (1994), Policy Regime Changes and Testing for the Fisher and UIP Hypotheses: The Turkish Evidence, *The Central Bank of the Republic of Turkey, Discussion Paper No: 9411*.
- KLIEN, B. (1975), Our New Monetary Standard: The Measurement and Effects of Price Uncertainty 1880-1973, *Economic Inquiry*, 13: 461-484.
- KUTAN, A. M., & AKSOY, T. (2003), Public Information Arrival and the Fisher Effect in Emerging Markets: Evidence from Stock and Bond Markets in Turkey. *Journal of Financial Services Research*, 23(3), 225-239.
- LEVI, M. D., & MAKIN, J. H. (1979), Fisher, Phillips, Friedman and the Measured Impact of Inflation on Interest, *The Journal of Finance*, 34(1), 35-52.
- MARAVALL, A. (2005), An Application of the TRAMO-SEATS Automatic Procedure; Direct Versus Indirect Adjustment, *Documento de Trabajo 0524*, Banco de España.
- MEHRA, Y. P. (2006), Inflation Uncertainty and the Recent Low Level of the Long Bond Rate, *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, 92(3), 225.
- MISHKIN, F. S. (1981), The Real Interest Rate: An Empirical Investigation, *In Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* (Vol. 15, pp. 151-200). North-Holland.
- MISHKIN, F.S. (1992), Is the Fisher Effect for Real? A Re-Examination of the Relationship between Inflation and Interest Rates, *Journal of Monetary Economics*, 30: 195-215.
- NARAYAN, P.K. & POPP, S. (2010), A New Unit Root Test with Two Structural Breaks in Level and Slope at Unknown Time, *Journal of Applied Statistics*, 37:9, 1425-1438
- NAS, T. F., & PERRY, M. J. (2000), Inflation, Inflation Uncertainty, and Monetary Policy in Turkey: 1960-1998, *Contemporary Economic Policy*, 18(2), 170-180.
- OZER, M., & TURKYILMAZ, S. (2005), Türkiye'de Enflasyon ile Enflasyon Belirsizliği Arasındaki İlişkinin Zaman Serisi Analizi, *Journal of İktisat İşletme ve Finans*, 20(229), 93-104.
- SIMSEK, M. & KADILAR, C. (2006), Fisher Etkisinin Türkiye Verileri ile Testi, *Doğuş University Journal*, 7(1), 99-111.
- SUMMERS, L.H. & WATSON, M.W. (1993). The Non-Adjustment of Nominal Interest Rates: A Study of the Fisher Effect, in: J. Tobin (ed.), *A Symposium on Honour of Arthur Okun*, Washington, DC: Brookings Institution.

- TELATAR, F. (2003), Türkiye'de Enflasyon, Enflasyon Belirsizliği ve Siyasi Belirsizlik Arasındaki Nedensellik İlişkileri, *Journal of İktisat İşletme ve Finans*, 18(203), 42-51.
- TODA, H. Y., & YAMAMOTO, T. (1995), Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes, *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- TURGUTLU, E. (2004), Fisher Hipotezinin Tutarlılığının Testi: Parçalı Duraganlık ve Parçalı Koentegrasyon Analizi. *Journal of Dokuç Eylül University Faculty of Economics and Administrative Science*, 19(2).
- WILCOX, J.A. (1983), Why Real Interest Rates Were So Low In The 1970's, *American Economic Review*, 78: 44-53.
- YAMAK, R. (1996), Türkiye'de Enflasyon ve Enflasyon Belirsizliği, *Journal of İktisat İşletme ve Finans* 11(121), 37-46.
- YILANCI, V. (2009), Fisher Hipotezinin Türkiye İçin Sınanması: Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Analizi, *Atatürk University, Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(4), 205-213.

APPENDIX

ADF and PP Unit Root Test Results

Variables	ADF Unit Root Test		PP Unit Root Test	
	Stationary	Stationary and Trend Stationary	Stationary	Stationary and Trend Stationary
IR	-1.854 (0)	-3.400* (0)	-1.854(0)	-2.997(5)
IF	-2.390 (0)	-1.847 (0)	-2.351(3)	-2.042(3)
<i>Critical Values</i>	%1: -3.46 %5: -2.87 %10:-2.57	%1: -4.00 %5: -3.43 %10:-3.14	%1: -3.46 %5: -2.87 %10: -2.57	%1: -4.00 %5: -3.43 %10: -3.14

Narayan & Stephan Popp (2010) Unit Root Test Results

Variables	Level Break Values				Level and Slope Break Values			
	Test Statistic	TB1	TB2	k	Test Statistic	TB1	TB2	k
IR	-2.78	2006M05	2013M05	0	-3.769	2006M05	2013M05	0
IF	-5.378	2011M05	2011M07	11	-4.889	2011M05	2013M06	11

Critical Values: for T=100 Sabitte Kırılma %10:-3.980, %5:-4.316, %1:-4.958

For T=100 structural break in average and trend %10:-4.596, %5:-4.937, %1:-5.576

Gregory-Hansen Cointegration Test

Level shift		Critical Values			Break Date
Test Statistic	Estimated test value	%1	%5	%10	TB1
<i>ADF</i> *	-6.008	-5.13	-4.61	-4.34	2009M04
$Z_t^*$	-6.023	-5.13	-4.61	-4.34	2009M04
$Z_a^*$	-59.246	-50.07	-40.48	-36.19	2009M04

Gregory-Hansen Cointegration Test

Regime shift where intercept and slope coefficients change		Critical Values			Break Date
Test Statistic	Estimated test value	%1	%5	%10	TB1
<i>ADF</i> *	-6.558	-5.47	-4.95	-4.68	2009M04
$Z_t^*$	-6.575	-5.47	-4.95	-4.68	2009M04
$Z_a^*$	-67.781	-57.17	-47.04	-41.85	2009M05

Hatemi-J Cointegration Test

Level shift		Critical Values			Break Date	
Test Statistic	Estimated test value	%1	%5	%10	TB1	TB2
<i>ADF</i> *	-4.539	-6.503	-6.015	-5.653	2003M09	2006M11
$Z_t^*$	-6.936	-6.503	-6.015	-5.653	2003M08	2006M11
$Z_a^*$	-74.226	-90.794	-76.003	-52.232	2003M09	2006M11

Hatemi-J Cointegration Test

Regime shift where intercept and slope coefficients change		Critical Values			Break Date	
Test Statistic	Estimated test value	%1	%5	%10	TB1	TB2
<i>ADF</i> *	-5.307	-6.503	-6.015	-5.653	2003M09	2006M11
$Z_t^*$	-7.158	-6.503	-6.015	-5.653	2003M09	2006M10
$Z_a^*$	-77.773	-90.794	-76.003	-52.232	2003M09	2006M10



*Derleme Makalesi/Review Article*

**ALFRED MARSHALL: ‘KANLI-CANLI’ İNSAN ANLAYIŞI<sup>1</sup>**

**ALFRED MARSHALL: THE CONCEPTION OF ‘A MAN OF FLESH AND BLOOD’**

**Hüsnu BİLİR**

Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi, husnubilir@aksaray.edu.tr  
<https://orcid.org/0000-0001-9602-8267>

*Başvuru Tarihi/Application Date: 24.05.2018*

*Kabul Tarihi/Acceptance Date: 05.11.2018*

**DOI:** 10.30798/makuiibf.426727

**Öz**

Neoklasik iktisadın kurucuları arasında değerlendirilen Alfred Marshall'ın, neoklasik iktisadın diğer önde gelen isimleri olan Léon Walras ve William Stanley Jevons'tan farklı bir iktisat anlayışına sahip olduğu söylenebilir. Zira 'neoklasik iktisat' ifadesini ilk kullanan düşünür olan Thorstein B. Veblen'e (1900) göre bu terim, evrimsel sürecin farkında olan ancak bunu analizlerinde kullanmayan iktisatçıları işaret etmektedir. Bu anlayışın en net olarak görüldüğü isim ise Marshall'dır. Zira Marshall'a göre iktisat değişken, karmaşık ve evrimsel bir yapıya sahiptir ve iktisatçıların örnek alması gereken bilim dalı fizik veya mekanik değil, biyolojidir. Bu doğrultuda, insanın hem toplumsal ve kültürel çevresini, hem de duygularını, sezgilerini, arzularını ve alışkanlıklarını dikkate almayan 'rasyonel iktisadi insan' fikri, bu karmaşık dünyayı açıklama konusunda yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle Marshall bu kavramın yerine, insanın toplumsal ve tarihsel bağlamıyla bağlantısını ifade eden 'kanlı-canlı insan' fikrini önermiştir. Bu çalışmanın amacı da Marshall'ın ontolojik ve epistemolojik anlayışı doğrultusunda bilimi ve 'iktisat'ı nasıl ele aldığını incelemek ve bu doğrultuda 'kanlı-canlı insan' anlayışının temellerini açığa çıkarabilmektir.

**Anahtar Kelimeler:** Alfred Marshall, Bilim anlayışı, İktisat anlayışı, 'Kanlı-canlı' insan

**Abstract**

It's safe to say that Alfred Marshall had a different conception of economics, contrary to the other leading figures of neoclassical economics such as Léon Walras and William Stanley Jevons. Because Thorstein B. Veblen (1900) who coined the term 'neoclassical economics' stated that this term pointed to economists realized the evolutionary process but didn't use it in their economic analyses. This is most apparent in Marshall's works. For Marshall economics was in nature of changing, complex and evolutionary and the mecca for economists is biology, rather than physics and mechanics. Accordingly the conception of 'rational economic man' which neglects human's social and cultural sphere, emotions, intuitions, desires and habits was inadequate to explain this complicated sphere. Instead of this concept Marshall suggested the idea of 'a man of flesh and blood' which reflects the relationships of human with his/her social and historical context. And this paper aims to examine Marshall's conceptions of science and 'economics' and to reveal the essential of his conception of 'a man of flesh and blood'.

**Keywords:** Alfred Marshall, The conception of science, The conception of economics, 'A man of flesh and blood'

<sup>1</sup> Bu çalışma Prof. Dr. Ufuk SERDAROĞLU danışmanlığında Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde yürütülen "Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?" başlıklı doktora çalışmasından türetilmiştir.

**EXTENDED SUMMARY**

Alfred Marshall is one of the founding fathers of neoclassical economics along with Léon Walras and William Stanley Jevons. But Marshall has some distinctive features among these thinkers. Firstly, he traced classical economists such as John S. Mill, Adam Smith, David Ricardo and Thomas Malthus, and developed his economic analysis in line with classical political economy. Secondly he emphasized the evolutionary process in (natural and social) sciences and hence economics. It's safe to say that Marshall is an exceptional example of neoclassical economics in this regard. Because Thorstein B. Veblen, who coined the term of 'neoclassical economics', treated this term as a continuation of classical political economy on one hand, while he used it to describe an economic approach departed from classical tradition on the other hand. Accordingly Marshall featured "the best work that is being done under the guidance of the classical antecedents" in Veblen's sense of word.

For example Marshall criticized classical economists on the grounds that they've accepted human character and activity as a 'constant quantity'. According to Marshall, both society and economics were dynamic and complex systems rather than static and simple, so he conceived society as an evolutionary process in which there's an interrelation between individual character and socioeconomic environment. In this regard "economic conditions constantly changing" and hence "the Mecca of the economist lies in economic biology" according to him, while Walras and Jevons attempted to construct economics based on physics and mechanics. Also the human conception of classical economists was deficient to explain this complex process for Marshall. Because the idea of 'rational economic man' comprehended human as being deprived of all kinds of emotion and values as kindness, integrity and dignity. It focused only economic aspect of human behavior, ignoring the critical aspects of economic life such as 'individual faculties', 'religious belief' and 'labour relations'.

But Marshall argued that human was a social being, and economy was embedded in social sphere. Accordingly human being couldn't be conceived as 'abstract' and 'homogenous' individual, contrary to Walras and Jevons; he/she should be discussed within historical and social context. Because human is a member of a society, in other words "man is himself largely formed by his surroundings". Therefore Marshall discussed individual action in connection with social life, as habits, conventions, families, environment, emotions, intuitions and instincts have important roles on human behavior. In this regard, the conception of 'economic man' whose main interest is his/her self-interest and doesn't care about other people was replaced by 'a man of flesh and blood' in Marshall's analysis. The pure economic theory isn't adequate to analyse 'a man of flesh and blood', because "facts by themselves teach nothing", scientific thought should be combined with experience, common sense and trained instinct. Therefore economists have to consider the determinant role of social, cultural and historical elements on human behavior. So economics has to include all these aspects by being closely related to other sciences as history, sociology, psychology as well as biology and chemistry.

The aim of this paper is to show that Marshall conceived economics and human being as evolving and complex phenomena, contrary to both classical economists and the other leading figures of neoclassical economics such as Walras and Jevons. In this direction, firstly Marshall's ontological and epistemological understanding will be discussed and how this understanding effected his conception of science and economics will be examined. Then his conception of human being in accordance with his conception of science and economics will be analysed.

## GİRİŞ

*Neoklasik iktisat bir geçiş sistemi olarak tabiiyül edilirse, bu sistemin merkezindeki yıldız kuşkusuz ki Alfred Marshall olacaktır (Kenneth E. Boulding, 1975: 233).*

Alfred Marshall, neoklasik iktisadın kurucularından birisidir. Bu çerçevede Marshall'ın, 1890 yılında yayımlanan *Principles of Economics (İktisadın İlkeleri)* başlıklı eseriyle neoklasik iktisada son halini verdiği kabul edilmektedir. Bununla birlikte, Marshall'ın, neoklasik iktisadın diğer kurucu düşünürleri olan Léon Walras ve William Stanley Jevons'tan ayrılan bir analiz yöntemine sahip olduğu söylenebilir<sup>2</sup>. Marshall'ın söz konusu düşünürlere kıyasla klasik iktisat geleneğine daha yakın durduğu ve klasik iktisat okulunun öncüllerini takip ettiği görülmektedir<sup>3</sup>. Bu nedenle 'neoklasik' sıfatının kullanılabilmesi belki de en uygun isim Marshall'dır.

Zira 'neoklasik iktisat' terimini, iktisadi düşünce tarihinde ilk olarak Thorstein Bunde Veblen tarafından *Preconceptions of Economic Science III (İktisat Biliminin Ön-Kabulleri III) (1900)* başlıklı makalesinde kullanmıştır. Veblen neoklasik iktisat terimini, bir yandan klasik geleneğin devamı niteliğinde ele alırken (Aspromourgos, 1986, s. 286; Rima, 1996, s. 5), diğer yandan da klasik gelenekten ayrılan bir iktisadi ifade etmek üzere kullanılmaktadır. Bu çerçevede Veblen'e göre "klasik öncüllerin kılavuzluğunda yaratılan en iyi eser olarak Marshall'ın çalışması örnek gösterilebilir" (Veblen, 2017, s. 169). Zira Marshall, Veblen'e göre, evrimsel sürecin ve toplulukların iktisadi yapısının ve gelişimin kesintisiz bir süreç olduğunu kabul etmektedir:

*"Sonraki klasik siyasal iktisat çizgisi boyunca yapılan bu en iyi çalışmanın ayırt edici özelliği, toplulukların iktisadi yapısının ve gelişimin sürekliliği konusundaki ısrarıdır. Tüm bunlar da, çalışmaya evrimsel bir hava katar" (Veblen, 2017, s. 172).*

Marshall'ın çalışmalarında bu "evrimsel hava"nın izlerine sıklıkla rastlanmaktadır. Örneğin Marshall *Principles of Economics*'in birinci baskısına "iktisadi koşullar her daim değişkendir" (Marshall, 2013, s. xix) gözlemiyle başlarken, beşinci baskısına yazdığı önsözde ise "iktisatçı için kutsal yer (mecca), iktisadi dinamiklerden ziyade iktisadi biyolojidir" (Marshall, 2009, s. xx) ifadesini kullanmış ve iktisadın evrimsel yapısına dikkat çekmiştir. Bu doğrultuda Marshall toplumu, bireysel karakter ile sosyoekonomik çevre arasındaki birçok karşılıklı ilişkinin olduğu karmaşık bir evrimsel süreç olarak tahayyül etmiş ve klasik iktisatçıların hem insanı hem de insan karakterini ve etkinliğini sabit bir büyüklük olarak ele aldıkları için yanıldıklarını ileri sürmüştür. Bu klasik bakış açısı, Marshall'a göre, aslında yanlış değildi, ancak kapitalist toplumun, toplumsal evrimle artık hükümsüz kılınan ilksel bir aşamasına özgüydü (Bilir, 2017, s. 107-109). Ayrıca Marshall, Veblen'in evrimsel iktisadının ayırt edici niteliklerinden birisi olan temayül ve alışkanlıkların insan davranışları üzerindeki belirleyici rolünün de farkındaydı. İnsanı temayüllerin ve alışkanlıkların ahenkli bir yapısı olarak ele alan Marshall'a göre insan alışkanlıkları temelinde hareket etmektedir; dolayısıyla iktisadi güçler, insan alışkanlıklarına da bağlıdır (Bilir, 2017, s. 113-114).

Bu doğrultuda Marshall, ayrıca insanın rasyonel olduğu ve sadece kişisel-çıkarı peşinde koştuğu şeklinde ele alınmasına karşı çıkmaktadır. Söz konusu 'rasyonel iktisadi insan' fikri, insanı her türlü duygudan ve iyilik, dürüstlük ve onur gibi ruhsal/insani değerden yoksun bir şekilde ele alarak (Karagül, 2018, s. 427-428), insan davranışının yalnızca iktisadi boyutuna odaklanmakta ve toplumsal, kültürel ve tarihsel bağlamı dikkate almamaktadır. Halbuki insanların iktisadi olmayan ilişkilerle (kültür, ahlak, inanç sistemleri gibi) toplumsallaştıklarını ve toplumsal ağlar içerisinde yaşadıklarını kabul eden (Kabaş, 2018, s.

<sup>2</sup> Bu bağlamda iktisat tarihindeki yeri tartışmalı olan bir diğer isim de Carl Menger'dir. Mirowski'ye (1984) göre Menger neoklasik iktisatçı olarak değerlendirilemez, zira Menger neoklasik teorisinin iki temel dayanak noktasını –tek fiyat yasasını ve ticari malların, dengede muadil olmaları anlamında bir bakıma bağlantılı oldukları kavramını- reddetmiştir. Bu doğrultuda, Menger'in hem Alman Tarihçi Okul'un önde gelen isimlerinden (Screpanti ve Zamagni, 2005: 189) hem de Avusturya Okulu'nun kurucularından birisi olduğu söylenebilir (Endres, 1997, s. 1; Pressman, 2006, s. xviii).

<sup>3</sup> Örneğin eşi Mary Paley Marshall (1948: 20), 1873-1874 yıllarında Marshall'ın derslerini aldığı sıralarda, "ana dayanak noktasının Mill olduğunu, arka planda ise Smith, Ricardo ve Malthus'un yer aldığını" belirtmiştir.

184) Marshall'a göre iktisat diğer disiplinlerden yalıtılmamalıdır. Bu doğrultuda Marshall tarih, sosyoloji, psikoloji gibi disiplinlerin katkılarında da yararlanması gerektiğini ileri sürmüştür.

Bu çalışmanın amacı da Marshall'ın bilim ve iktisat anlayışı doğrultusunda, 'insan'ı nasıl ele aldığını göstermektir. Bu doğrultuda birinci kısımda Marshall'ın ontolojik ve epistemolojik anlayışı üzerinde durularak, bu anlayışın bilim ve iktisat düşüncesini nasıl etkilediğinin izi sürülecek; Marshall'ın bilim ve iktisat anlayışları üzerinden durulacak; ikinci kısımda ise 'insan'ı nasıl ele aldığı incelenecektir.

## 1. MARSHALL'IN BİLİM VE İKTİSAT ANLAYIŞI

Marshall'ın bilim ve iktisat anlayışı, ontolojik anlayışının bir uzantısı niteliğindedir. Bu çerçevede Marshall, -aşağıda örneklendirileceği üzere- eserlerinde kimi zaman pozitivist bakış açısına yaklaşırken, kimi zaman da hermeneutik veya pozitivist-olmayan (non-positivist) bakış açılarında yakın durmaktadır<sup>4</sup>. Örneğin, eşi M. P. Marshall ile birlikte kaleme aldıkları *The Economics of Industry (Endüstri İktisadı)* isimli çalışmada pozitivist bir bakış açısıyla bilimsel yöntemi şu şekilde tarif etmektedir:

*Bilim farklı yasalar arasındaki bağlantıların izini sürer ve bu yasalardan bazılarının diğer yasalarla nasıl açıklandığını veya bu yasalarda nasıl ibtina edildiğini gösterir. Bu yasaları zorluk derecesi gittikçe artan yeni durumlara uygulayarak, bunlardan sonuç çıkarıp bu yasaların işaret ettikleri sonuçları gözler önüne serer. Daha sonra ise yaptığı işi doğrulamak amacıyla bu sonuçların gözlemle ne kadar uyumlu olduklarını araştırır. Bu yasaların doğayı daha doğru biçimde temsil etmesi amacıyla, eğer gerekirse, orijinal yasalara tekrar döner ve bunları doğrular, değiştirir veya bu yasalara ilaveler yapar. Dolayısıyla bilim zamanla gelecek vakaları daha güvenilir ve kesin biçimde tahmin edebilir hale gelir (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 3).*

Yani Marshall'a göre pür teorinin işlevi belli varsayımsal öncüllerden belli sonuçlar çıkarmaktır. Bu öncüller, uygulamalı teorinin ele aldığı olgulara mümkün olduğu kadar yakın olmalıdır, ancak pür teoride kullanılan terimler açık bir biçimde yorumlanabilmelidir. Teorinin dayandığı hipotezler de basit olmalı, kolayca ele alınabilmelidir (Marshall, 1879a: 1). Marshall bilimin sınırlarını ve bilim ile sanat arasındaki ilişkiyi ise şu şekilde izah etmektedir:

*Ancak bilimin tek yapabildiği de budur; bilim, yaşam için yol göstermek veya meselelerin pratik gidişatı açısından kurallar koymak iddiasında olamaz. Bu eskiden Sanat olarak adlandırılan şeyin vazifesiydi. Sanat bazı önemli pratik amaçları göz önünde bulundurur ve insanları, çabalarını bu amaçlara ulaşmaları doğrultusunda yönlendirir. Sanat öncelikle durumun farklı koşullarını genel olarak inceler ve daha sonra bu koşullardan birini ele alarak, özel işi bu belli koşullar sınıfıyla bağlantılı soruları yanıtlamak olan bilimi araştırır ve bilimden görünürdeki amaçla doğrudan bağlantılı bir sorunu yanıtlamasını ister. Sanat, bilimlerden bu tür yanıtları derler ve bir araya getirir ve şu sonuca varır: Bilimler bize şunu söyler; filanca etkiler filanca sebeplerden kaynaklanır, dolayısıyla filanca bir yolun izlenmesi en iyisidir. Bu yol, her şey hesaba katıldığında, bizçi arzulanan amaca ulaştırır veya yaklaştırır (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 3).*

<sup>4</sup> Bu noktada kısaca pozitivistimin ve hermeneutik yaklaşımın açıklanması yararlı olacaktır. *Paradigma Felsefe Sözlüğü*'nde, farklı bilgi türleri olamayacağını, gerçek araştırmanın empirik olguların tasvirinden ve izahatından meydana geldiğini öne süren; doğa bilimlerinin yöntemlerini, yani pozitif ya da deneysel yöntemleri kullanarak ve bu bilimlerin ulaştığı sonuçlardan yararlanarak fiziki ve beşeri fenomenleri içine alan; bütünlüklü bir fenomenler dünyası resmine ulaşmaya çalışan bir yaklaşım olarak tanımlanan (Cevizci, 1999: 707) pozitivism, varoluşu, gözlemlenebilir nesnelere özdeşleştiren bir ontolojiye sahiptir ve dışarda, kişinin (veya gözlemcinin) bilgisinden bağımsız bir reel dünya olduğunu savunmaktadır; diğer bir ifadeyle gözlemci, gözlemlediği şey karşısında değer yargısına sahip değildir. Dolayısıyla bilimsel bilgi, bu bilgilerin yorumlanmasından bağımsızdır; yani bilimsel bilgi, olguların, daha doğrusu olgular arasındaki belli ilişkileri yansıtan nicel ifadelerin soyut temsilidir ve bu olgular doğrudan, yorumsuz algı verisi olarak tasavvur edilmektedir (Bilir, 2017: 39). Hermeneutik yaklaşım ise, doğa bilimlerinin ve sosyal bilimlerin farklı inceleme nesnelere ve dolayısıyla farklı epistemolojilere sahip olduklarını ileri sürmektedir, bu nedenle doğa bilimlerinde kullanılan yöntemler sosyal bilimlerde kullanılmamaktadır; zira bir araştırma araştırmacıdan bağımsız değildir ve araştırmacının durumu idrak edişi, araştırmasının sonucunu etkilemektedir. Benzer şekilde, pozitivist-olmayan (yorumcu ve oluşturmacı) yaklaşıma göre de, gözlemci, realitenin tesis edilmesinde önemli bir paya sahiptir ve dolayısıyla hakikat gözlemciden bağımsız değildir. Yani bilimcinin veya gözlemcinin deneyimleri, dünya görüşü, tarihsel ve kültürel ortam vb. faktörler bilimcinin veya gözlemcinin görüşleri ve dolayısıyla oluşturdukları teori üzerinde etkili olmaktadır (Bilir, 2017: 92).

Dolayısıyla Marshall için bilimin evrensel kuralı, temel yasaları araştırmaktır ve tabiatı gereği aynı olan ve aynı yasalara uymaları beklenebilen şeyler bir arada sınıflandırılmalıdır (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 96). Ancak bilim bu yasaları bir anda oluşturamaz, ilerlemeci ve evrimci bir süreç içerisinde bilimsel yasalar oluşturulmaktadır. Marshall, doğa bilimleri tarihine bakıldığında, insanlığın doğa fenomenlerini birbirinden ayırmaya ve bu fenomenleri ayrı ayrı inceleyip bunların izini sürmeye başladığında sağlam ve kesintisiz bir ilerleme kaydedebildiğinin görüleceğini belirtmektedir; insanlık bu şekilde 'hakikat'e gittikçe daha çok yaklaşmıştır. Diğer yandan, tarihsel olarak bakıldığında sosyal bilimlerin doğa bilimine nazaran daha yavaş bir ilerleme sergiledikleri göze çarpmaktadır. Bu durumun sebeplerinden biri, insanların bu sınıflandırma yöntemlerini sosyal bilimlere uygulamaya ve doğa bilimlerinde başarılı olan her bir hakikat sınıfını sistematik biçimde çalışmaya yalnızca son zamanlarda başlamış olmalarıdır. Sonuç olarak bu bilimler istikrarlı bir biçimde gelişmeye başlamışlardır<sup>5</sup> (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 4-5). Bu doğrultuda, "ondokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında iktisatçılar bir adım daha ileri gitmiş ve doğa bilimlerinden, doğanın eğilimlerini gündelik dilden daha kolay ve kesin bir biçimde tasvir edip açıklayabilen özlü ve güçlü ifadeleri alarak, doğa bilimine daha da yaklaşmışlardır" (Marshall, 1897: 122).

Ancak doğa bilimlerinde kullanılan yöntemler iktisatta aynı şekilde kullanılamamaktadır. Zira Marshall'a göre –Walras ve Jevons'un aksine- etik ve liberal politikten türetilen değer yargıları iktisadın bir parçasıdır (bkz. Marshall, 2013: xix, 23, 29, 108, 181, 546). Groenewegen'in de (2005: 43) belirttiği üzere, Principles of Economics'in son bölümü de ilerleme fikrinin ve etik meselelerin nasıl da iktisadın zaruri temelleri arasında yer aldığını gözler önüne sermektedir. Dolayısıyla iktisatta ayrılmaz bir politik, toplumsal ve etik unsurlar bütünü bulunmaktadır. Yani iktisadın bu kritik veçhesi, iktisadın sosyal bilimlerin bir parçası olmasını ve etik, politik ve toplumsal değerlerin analize dâhil edilmesini sağlamaktadır; realist bir iktisat için bu unsurları ayrı tutmak imkânsızdır<sup>6</sup>.

Bu bakımdan Marshall iktisadi muhakeme ile sosyal bilimler arasında bir yakınlık olduğunu belirtmekte ve iktisat ile doğa bilimleri arasında bir ayırım yapmaktadır: "Doğa bilimlerinde, kamuoyunun etkisini hesaba katmadan doğa yasaları keşfedilebilirken, iktisatta ve diğer ahlâk bilimlerinde bu yapılamaz: Ahlak dünyasında, bir değişimin olması gerektiği ve olacağı şeklindeki bir inanış, bu değişimi doğurma eğilimindedir?" (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 209). Diğer bir ifadeyle, Marshall'a (1897: 121) göre en büyük fark, "doğa bilimleri saklı birimini, moleküler hareket tarafından yönetilen güçlerde ararken, sosyal bilimlerin insan karakterinin güçlerinde aramasıdır." Dolayısıyla, bir insan bilimi yaratılması son derece zordur; insan davranışına dair her türlü ifade hem kesin olmayacak hem de kusurlu olacaktır (Frantz, 2005: 67).

Zira Marshall'a göre nasıl doğa basit değil karmaşık bir sistemse, iktisat da asla basit bir bilim olamaz. Dolayısıyla basit açıklamalar kesinlikle yanlıştır; yani iktisatçılar sadece insan davranışının farklı güdülerini hesaba katmamalı, aynı zamanda farklı düşünme biçimlerine de sahip olmalıdır. İktisatçıların üç büyük entelektüel melekesi –algı, hayal gücü ve akıl- olmalıdır ki bunlar arasından en çok ihtiyaç duyulanı hayal gücüdür. Zira hayal gücü, görünür olayların arkasındaki veya altındaki sebeplerin ya da görünür sebeplerin arkasındaki veya altındaki etkilerin izinin sürülmesi açısından elzemdir. Marshall (2013: 40-44) için hakikat şudur ki, iktisatçılar bilgiyi, analizi ve disiplinli hayal gücünü birleştirmelidir.

Marshall'ın analizinde hayal gücünün önemli bir yer tutması, iktisadın ana meselesinin matematikselleştirilmesinin önüne geçmektedir, zira pür matematik iktisadi meseleleri açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bu bakımdan Marshall –Walras ve Jevons'un aksine- iktisatta matematiğin kullanılması konusunda, klasik teorisyenlere geri dönmüş ve iktisadın ana mevzuunun matematikselleştirilmesi

<sup>5</sup> Yöntem birliğini savunan Marshall'ın bu bağlamda pozitivist yaklaşımı benimsediği söylenebilir.

<sup>6</sup> İktisadın politik, toplumsal ve etik unsurlardan bağımsız olarak değerlendirilemeyeceğini belirten Marshall'ın bu noktada pozitivist-olmayan bakış açısına yaklaştığı söylenebilir.

<sup>7</sup> Bu ifade de, Marshall'ın analizindeki pozitivist-olmayan yaklaşımın bir diğer örneğidir.

konusundaki ısrara karşı çıkmıştır (Schabas, 1989: 63). Matematiksel ve grafiksel ifadelerin bazı alanlarda son derece gerekli ve faydalı olduğunu belirtse de, grafikleri ve matematiksel eşitlikleri dipnotlarda ve eklerde sunmayı tercih etmiştir (Groenewegen, 2007: 4; Wagner, 1891: 327). Çünkü Marshall'a göre matematiksel muhakemenin kötü iktisada yol açması neredeyse kaçınılmazdır ve bunun sebebi de sadece matematiksel olmasından başka bir şey değildir. 27 Şubat 1906 tarihinde Bowley'e yazdığı mektupta bu durumu şu şekilde izah etmiştir (Whitaker, 1996 cilt 3: 130): "(Matematiksel iktisat konusundaki) çalışmalarımın sonraki yıllarında şunu gittikçe daha çok fark ettim ki iktisadi hipotezlerle ilgili iyi bir matematiksel teoremin iyi iktisat olması çok uzak bir ihtimaldir<sup>8</sup>." Bu bakımdan, Marshall'a göre, iktisatta açık ve net düşünce açısından özellikle faydalı olan şey matematiğin mantığı değil, dilidir. Dolayısıyla Marshall iktisatta matematiğin kullanılmasına değil, iktisadın tamamen matematiksel bir hale dönüşmesine karşı çıkmaktadır; matematik iktisadın evrimsel doğasını ifade etmek için kullanılabilir bir araçtır.

İktisadın evrimsel yapısı, onun 'mücadele iktisadı'na indirgenmesini olanaksız kılmaktadır. Bu bağlamda Marshall ders notlarında William Whewell, Immanuel Kant ve John S. Mill'den alıntılar yaparak, iktisadın 'mücadele iktisadına indirgenemeyeceğini' belirtmiştir; zira bu durum, iktisadi hayatın 'kişisel yetenekler' ve 'iş ilişkileri' gibi hayati önem taşıyan veçhelerini göz ardı etmektedir (bkz. Marshall, 2013: 1, 22, 47, 165). Dolayısıyla iktisat sadece 'doğal zenginlik' tartışmalarını ihtiva etmemeli, aynı zamanda 'zihinsel sermaye' ve 'örgütsel sermaye' gibi diğer zenginlik türlerini de içermelidir (bkz. Marshall, 2013: 14, 22). İktisadın böyle geniş bir şekilde tanımlanması da onun sosyal psikoloji ile yakın bir ilişki kurmasını sağlamaktadır (Cook, 2009: 167). Bu doğrultuda Marshall 'ekonomi politik' yerine 'iktisat' ve 'sosyal iktisat' terimini kullanmayı genel olarak tercih etmiştir<sup>9</sup>. Marshall'a göre iktisat, pür ve uygulamalı veçheleri olan ayrı bir bilimdir ve 'ekonomi politik' teriminden önce 'iktisat' teriminin kullanılması disiplini daha iyi tarif etmektedir. Bu bakımdan kitabının isminin '*Principles of Political Economy*' değil de '*Principles of Economics*' olması pek şaşırtıcı değildir (Alvey, 1999: 63). Marshall da bu durumu şu sözlerle ifade etmektedir:

*Ekonomi politik, zenginliğin üretimini, bölüşümünü ve tüketimini incelemektedir. Ücretleri, kârları ve rantı belirleyen sebepleri ve değişmez doğa kurallarının bu sebepleri ne kadar tayin edip sabitleştirdiğini ve insan çabasının da bu sebepleri ne derece değiştirebildiğini araştırmaktadır. Ayrıca işçinin karakteri ile yaptığı işin niteliği arasındaki ilişkinin de izini sürmektedir. Ulus (the nation) 'politik topluluk (the Body Politics)' olarak adlandırılmaktaydı. Bu ifade yaygın biçimde kullanıldıkça, tüm ulusun çıkarları düşünüldüğünde 'Politik' terimi kullanılıyordu ve 'Ekonomi Politik' de bir bilim ismi olarak gayet işe yarıyordu. Ancak artık 'politik çıkarlar' genellikle ulusun bir kısmının veya bazı kısımlarının çıkarları anlamına gelmektedir; bu nedenle yapılacak en uygun şey 'Ekonomi Politik' terimini bırakıp yerine İktisat Bilimi veya kısaca İktisat demek gibi gözükmemektedir (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 2).*

Marshall'ın iktisat terimini tercih etmesinin sebebi, disiplinin evrimsel bir yapıya sahip olduğuna inanmasıdır<sup>10</sup>. Zira Marshall'a göre hayat son derece karışık kesitsel unsurlara sahiptir. Marshall için gelecek

<sup>8</sup> Marshall 27 Şubat 1906 tarihinde Arthur Lyon Bowley'e yazdığı mektupta, sonuçta şu kuralları elde ettiğini belirtmektedir (Aktaran: Whitaker, 1996, cilt 3: 130): "1. Matematiği araştırma aracından ziyade, sembolik bir dil olarak kullanın; 2. Kendinizi ifade edinceye dek matematik kullanmaya devam edin; 3. Bunları İngilizceye çevirin; 4. Reel yaşamda önemli olan örneklerle açıklayın; 5. Matematiksel bölümü yakın; 6. Eğer 4'te başarılı olamazsanız, 3'ü yakın; ki ben genellikle bu sonuncusunu yaptım."

<sup>9</sup> Ancak bu noktada Marshall'ın gerek ders notlarında, gerekse kitaplarında kimi zaman 'iktisat' kimi zaman 'ekonomi politik' terimini, kimi zaman da iki terimi birlikte kullanmayı tercih ettiği belirtilmelidir. Örneğin *Principles of Economics*'in henüz ilk sayfasında 'ekonomi politik' ve 'iktisat' terimlerini eşanlamlı olarak kullandığı görülmektedir (Marshall, 2013: 1): "Ekonomi politik ya da iktisat, hayatın olağan meşguliyeti içinde insanın, bir yandan servetin, diğer ve daha önemli bir yandan da insan tahlininin bir parçasıdır." Bu doğrultuda, çalışma boyunca iktisat terimi tercih edilecek, ancak yapılan birbir alıntılarda Marshall tarafından tercih edilen terim kullanılacaktır. Diğer yandan Marshall'a göre disiplin için isim değişikliği daha büyük bir mücadelenin - Cambridge Üniversitesi'nde iktisadın Ahlak Bilimleri Anadalı'ndan (Tripos) ve Tarih Anadalı'ndan ayrılmasının- bir parçasıydı. Marshall o dönemler ahlak bilimleri ve tarih programının bir parçası olan iktisad, standartları fizik ve biyoloji bilimleri kadar yüksek, bağımsız bir çalışma sahası haline getirmiştir (Pressman, 2006: 101-102).

<sup>10</sup> Marshall iktisat biliminin eskiden (otuz sene önce) kendisine daha fazla güvendiğini, genel önermelerinin ve genel ilkelerinin daha cesur ve mütehakkim olduğunu; ancak iktisat kendi kabuğundan çıkmaya başladıkça bu özgüvenin azaldığını ve akademik eleştirilerin, bilhassa Alman Tarihçi Okul'un eleştirilerinin, bu çözülmeyi hızlandırdığını ifade etmektedir. Marshall'a (1897: 116)

tam olarak öngörülemediğinden ve hayatın genel koşulları sabit olmadığından dolayı, iktisat teorisini hayatın pratik sorunlarına uygulamak oldukça zordur (Frantz, 2005: 73-74). Bu bakımdan Marshall iktisadın organik bir bütün olduğunu belirtmiş ve teori ile ilgisi olmayan empirizmin ve teoriye sanki kendisi bir amaçmış gibi muamele etmenin tehlikeli olduğunu ifade etmiştir. Diğer bir ifadeyle, Marshall'a göre önemli olan, realiteyle bağı koparmamak ve soyutlamayı aşarak empirik realiteye giderek daha çok yaklaşmaktır (Buğra, 2013: 157). Bu çerçevede, doğrudan empirik testler fikrine açıkça ve defalarca karşı çıkmıştır, zira olgular teori-yüklüdür (theory-laden): Yani "tek başına olgular hiçbir şey göstermezler" (Marshall, 2013: 32), gerekli olan şey deneyim, sağduyu ve talimli içgüdünün (sezginin) bilimsel düşünceyle birleştirilmesidir (Marshall, 2013: 32).

Dolayısıyla Marshall'a göre iktisatçının sadece tek bir meseleye odaklanması onu çıkmaza sokacaktır. İktisadi hayatın karmaşık ve evrimsel yapısının tam anlamıyla idrak edilebilmesi için iktisatçılar sadece iktisat teorisine bağlı kalmamalı, bunun yanı sıra sosyolojik, tarihsel ve kurumsal araştırmalardan da yararlanmalıdır:

*Kendini tamamen dar bir inceleme dalına veren bir kişi muhtemelen bir gelişme gösteremez. İktisatçı tutumların ve geleneklerin veya yasaların tarihi ve zihinsel, ahlâki, yasal ve politik bilimin ilkeleri hakkında da bir şeyler bilmelidir. İktisatçı, insan karakterinin geçici veya yerel safhalarını insan doğasının kendisiyle karıştırarak, insan zihninin muhteşem esnekliğine (pliability) güvenmeyerek ve yeryüzünün, kendi çağındakinden ve hatta kendi ülkesindekenden farklı tipte insanlar yaratabileceği yönündeki kanıtlara rağmen bunu imkansız farz ederek, insanlığın şu anki deneyiminin evrensel bir geçerliliğe sahip olduğunu kabul etme hatasından sakınmalıdır. Bu tür bir darlığın önündeki tek güvence, liberal bir zihinsel gelişmedir. Başka bir şey olmayan bir iktisatçı muhtemelen iyi bir iktisatçı da olamaz. Etkileşim halinde olan toplumsal fenomenler birbirlerinden ayrı olarak ele alınırlarsa tam olarak idrak edilemezler ancak bu, toplumun maddi ve endüstriyel fenomenlerinin yararlı genellemelere uygun olduklarını hiçbir şekilde kanıtlamaz, sadece bu genellemelerin, belli bir medeniyet biçimine ve belli bir toplumsal gelişme aşamasına ilişkin olduğunu kanıtlar. Dolayısıyla iktisatçı bazen asıl olarak ilgilendiği refah unsuru ile diğer unsurlar arasındaki bağlantıyı dikkate almaya ara vermelidir; zira ancak bu şekilde, ulaştığı sonuçların gerçek değerini saptayabilir ve incelemelerini hangi doğrultuda genişleteceğini öğrenebilir<sup>11</sup> (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 5).*

Bu doğrultuda, Marshall'a göre, iktisatta bir hareket, bir alışkanlık, bir kurum, bir yasa sadece tek bir etki değil, bir dizi etki yaratmaktadır. Bu etkilerden bazıları sadece anlık iken diğerleri ise art arda ortaya çıkmaktadır (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 16). Ayrıca iktisatta her vaka, gelecekteki vakaların vuku bulunduğu koşullarda kalıcı değişimlere neden olmaktadır (Marshall, 1879b: 12). İktisadi güçler, insan alışkanlıklarına ve duygusal yakınlıklara bağlı olduğu kadarıyla, insanın bilgisine ve endüstriyel yeteneğine de bağlıdır (Marshall, 1879a: 26).

Dolayısıyla Marshall insan eylemlerinden oluşan toplumsal gerçeğin idrak edilemez genişlikte ve çeşitlilikte olduğunu kabul etmektedir. Marshall'a göre bu toplumsal alan bütünüyle biçimsizdir ve bu nedenle insanların eylemlerinin yığınlaşan birikimini, normalize bir bütüne, ölçülebilir eylemlere

göre bu süreçteki asıl etken Batı dünyasında toplumun iktisadi yapısında meydana gelen ani değişimlerdir. Bu dönemde, Charles Darwin'in *On The Origin of Species (Türlerin Kökeni)* (1859) isimli kitabının yayımlanması da hedonist psikolojinin temellerini sarsan en güçlü etkenlerden birisidir ve iktisatçılar biyolojik incelemenin iktisadi sorunlar üzerinde etkisi olduğunu fark etmeye başlamışlardır (Mitchell, 1969: 88-89).

<sup>11</sup> Bu pasaj, Marshall'ın analizindeki hermeneutik etkileri gözler önüne sermektedir. Bu pasajda ayrıca Tarihçi Okul'un argümanlarıyla benzerlikler bulunduğu da söylenebilir. Bu bağlamda, Marshall ile Tarihçi Okul arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar için bkz. Hodgson, 2005, 2011; Hutchison, 1988; Raffaelli, 2003; Skidelsky, 1983.

indirmektedir (İnsel, 2012: 69). Marshall'a göre böyle bir ölçümü sağlayabilecek en uygun araç ise paradır zira güdülerin şiddeti parayla ölçülebilir (Aspers, 1999: 653); yani para -aşk ve gururun aksine- ölçülebilirdir (Frantz, 2005: 63). Marshall için “yaşamın hemen hemen tüm eylemleri, en azından kısmen, arzular tarafından yönetilir ve bu arzuların gücü de insanların memnuniyet elde etmek amacıyla yaptıkları fedakârlıkla ölçülebilir: Bu fedakârlık farklı biçimlerde olabilir (...) Ancak yaşamış olduğumuz dünyada bu fedakârlık hemen her zaman, mübadele aracı olduğu konusunda üzerinde genel olarak anlaşılacak belli bir maddi şeyin aktarımından ibarettir ve bu şey de paradır”; diğer bir ifadeyle, para miktarı “bir şeyin bir kişiye çekiciliğini (desirability)” ölçmektedir (Marshall, 2013: 33).

Yani insan doğasına ait arzular, özelemler ve diğer duygusal yakınlıklar eyleme dönüştükleri zaman parasal değerlerle tahmin edilebilmekte ve ölçülebilmektedirler, dolayısıyla bilimsel yöntemlerle ele alınmaya müsaittirler<sup>12</sup> (Elahi, 2015: 27). Bu bakımdan, diğer pek çok motivasyon söz konusu olsa da, uzun dönemde insan davranışını etkileyen en istikrarlı güdü paradır<sup>13</sup>. Diğer bir ifadeyle iktisat, ölçülebilir bir güdü yani para yardımıyla zihnin ve tinin insan davranışına nasıl aksettüğünü incelemektedir<sup>14</sup> (Marshall, 2013: 18-21). Böylelikle para, niyet, arzu, haz, ıstırap gibi psikolojik değişkenlerin temsil edilmesine yardımcı olmaktadır (Reisman, 2011: 311).

Kısacası Marshall'a göre iktisat bir 'bilim'dir ve iktisat bilimi, farklı zaman dilimlerinde farklı ülkelerdeki iktisadi alışkanlıklar ve refah koşulları ile bağlantılı olan olguları derlemekte, irdelemekte, tanzim ve muhakeme etmektedir (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 5). Ayrıca iktisat bilimi adım adım gelişmektedir, bir taraftan teoriyi yeni olguların keşfedilmesine ve izah edilmesine, diğer taraftan da bu yeni olguları teoriyi doğrulamaya ve genişletmeye ve güçlendirmeye uygulamaktadır (A. Marshall ve M. P. Marshall, 1879: 149). Dolayısıyla Marshall her bilim gibi iktisadın da öncelikle ilkeler inşa edip bu ilkelerden çıkarsama yapması gerektiğini, daha sonra ise fiili vakaları inceleyerek bu ilkeleri test etmesi ve doğrulaması gerektiğini ileri sürmektedir. Bu nedenle iktisat ne tümdengelimci ne de tümevarımcı olmalıdır; sırasıyla bu iki yöntemden biri dominant olacak şekilde, her iki yöntemden de yararlanmalıdır. Çünkü tümevarım ve tümdengelim iktisadi tartışmada bütünüyle karşılıklı bağımlılık içerisindedirler ve alternatif yöntemler olarak düşünülemezler. İktisadi fikirleri ve ilişkileri genelleştirirken kullanılan mantıksal süreçler asla pür soyut muhakeme biçimleri şeklinde yürütülmemelidir; önermelerin geçerliliği ve gerçekliği daima olgulara bakılarak test edilmelidir (Groenewegen, 2007: 190).

## 2. MARSHALL'IN “KANLI-CANLI İNSAN” ANLAYIŞI

Marshall'a (2013: 1) göre “ekonomi politik veya iktisat, insanların günlük iş yaşamındaki eylemlerinin irdelenmesidir”. Bu bakımdan, *Principles of Economics*'in amacı da iktisadi sistemin işleyişini yönlendiren yasaları türetmek üzere insan davranışının iktisadi veçhelerini incelemektir. Ancak Marshall'ın insanın karar verme mekanizmasını nasıl ele aldığını incelemeye felsefi makalelerinden başlamak faydalı olabilir. Zira Marshall'ın felsefi makaleleri ve psikolojik görüşleri ile iktisat ve insan anlayışı arasında bir uyum olduğu söylenebilir (Raffaelli, 2003: 17). Örneğin, Marshall'ın zihin modeli, biyolojik evrim ve kısmi denge analizi modellerinin tamamen aynıdır; Marshall'ın temel iktisadi çalışmasını karakterize eden tekrar ve yenilik, düzen ve özgürlük, gelenek ve rekabetin oluşumu ve prototipi buradadır (Raffaelli, 2008: 38). Bu doğrultuda Marshall psikolojik ve felsefi okumalarının uzantısı olarak, psikolojik hedonizm ve faydacılık mevzularına değinmiştir. *Principles of Economics*'in önsözünde, hiçbir etik tesir altında bulunmayan ve uyanık ve enerjik ve aynı zamanda da mekanik ve bencil bir biçimde maddi çıkar peşinde koşan 'iktisadi insan'ın eylemleri üzerinden soyut bir bilim oluşturma çabalarının başarısız olduğunu belirtmektedir

<sup>12</sup> Zaten iktisadın diğer sosyal bilimlere nazaran daha avantajlı olmasının sebebi de, güdülerini ölçülebilen ve dolayısıyla bilimsel olarak ele alınabilen eylemlerle ilgileniyor olmasıdır (Marshall, 2013: 12).

<sup>13</sup> Marshall paranın yanı sıra diğer güdülerin rolünü de vurgulamaktadır. Örneğin Marshall'a (2013: 19-21) göre tüm iş adamları para kazanmak ister ancak amaç sadece para kazanmak değildir, amaç kendilerine ve diğer bireylere başarıya eriştiklerini ispatlamaktır; yani temel güdü toplumsal onaydır (Aspers, 1999: 659).

<sup>14</sup> Diğer taraftan, Marshall insan güdülerinin doğrudan ölçülemeyeceğinin farkındadır: “Şu hususun belirtilmesi gerekmektedir ki, iktisatçı zihnin herhangi bir etkisini bağımsız olarak veya doğrudan ölçme iddiasında olamaz, zihnin etkileri aracılığıyla dolaylı yoldan ölçmeyi ister” (Marshall, 2013: 13).



(Marshall, 2013: xix). Zira Marshall'a (2013: 1) göre, dini düşünceler, aile yaşamı iş yaşamının dışında kalan alanlar, diğerkâmlık ve iyilik yapma isteği gibi dürtüler de insan eylemi üzerinde son derece etkilidir<sup>15</sup>. Diğer bir ifadeyle, evrensel bir teori inşa etmek amacıyla bu ilkenin tüm insan eylemlerini kapsayacak şekilde genişletilmesini savunan Bentham'ın aksine Marshall, hedonizmin evrenselleştirilmesi postulatını reddetmiş ve teorisinin geçerliliğini, hedonizm tarafından teorik olarak değil de fiili olarak belirlenen kararlarla sınırlandırmıştır (Martinoia, 2003: 355).

Bu bakımdan Marshall, iktisat biliminin hedonizm psikolojisi gibi sert bir zemin üzerine kurulmaya çalışılmasına karşı çıkmaktadır (Black, 1990: 10). Çünkü Marshall'a göre hedonistik hesaplamaların uygulanması iktisadi sorunlara bir çözüm teşkil etmemektedir, sadece *a priori* bir koşuldur (Aktaran: Keynes, 1924: 319). Dolayısıyla Marshall iktisadi sorunun basitçe veri isteklerin tatmininin maksimizasyonu olduğu görüşünden memnun değildir. Parsons'un (1931: 106-113) belirttiği gibi, "Marshall, fayda teorisinin ana mevzuunun iktisadın sadece bir parçası ve daha önemsiz bir parçası olduğunu açıkça belirtmiştir. Daha önemli kısım ise iktisadi koşulların insan karakteri üzerindeki etkisidir (...) Medeni insanın hayvanlara ve yabaniyet aşamasına göre üstünlüğü, kendini belli eylemler setine adanması ve karakter tipinin gelişimidir. Bu tür eylemlere uyarlanmayan istekler, iktisadın amaçları açısından bile nihai amaçlar değildir, sadece yapay amaçlardır. Yaşamın gerçek amacı, kendileri amaç oldukları için peşinden gidilen eylemlerdedir."

Bu nedenle Marshall bireysel kararın dar ve saf bir faydacı hesaplamasının erken formülasyonlarından kaçınmıştır<sup>16</sup>. *On Value (Değer Üzerine)* başlıklı makalesinde arz ve talep eğrilerini hiçbir öncül psikolojik ilkedен türetmeye çalışmadığı görülmektedir. Marshall'ın psikolojisi ile mübadele teorisi arasındaki yapısal ilişki, ölçülebilir bir haz birimi kavramında değil de denge ile 'normal eylem' arasındaki ilişkinin kavramsallaştırılmasında göze çarpmaktadır: "*Belli koşullar altında* endüstriyel bir grubun üyelerinden beklenebilen eylem biçimi, bu koşullara göre grup üyeleri için *normal eylemdir*" (Marshall, 2013: 28, italikler Marshall'a aittir).

Marshall (2013: 27) 'toplumsal yasa'yı ise "belli koşullar altında toplumsal bir grubun üyelerinden beklenebilen belli bir eylem biçimini belirten bir ifade" şeklinde tanımlamaktadır; yani normal sonuçlar, bir grubun üyelerinden, eğilimlerinin sonuçları olarak beklenebilen eylemlerdir (Davenport, 1965: 342-343). Ayrıca bu tür gruplar çok sayıda güdüden etkilenebilmekte ve bu güdüler de gruptan gruba ve zamandan zamana farklılaşabilmektedir (Scott, 1933: 461). Zira Marshall için insan varoluşsal koşullarından ayrı idrak edilememektedir: "İnsanoğlu, büyük ölçüde, içinde yaşadığı muhit tarafından biçimlendirilmektedir" (Marshall, 2013: 116). Bu bakış açısı da, Marshall'ın aşırı bireycilik yaklaşımını terk etmesine<sup>17</sup> ve bireyler ile toplum arasındaki ilişkiyi dikkate almasına yol açmıştır:

*Daha önceki İngiliz iktisatçılar bireysel eylem güdülerine belki de çok fazla odaklanmışlardır. Ashında iktisatçılar, tıpkı diğer sosyal bilim öğrencileri gibi, başlıca olarak toplumsal bir organizmanın üyeleri olan bireylerle ilgilenmektedir. Nasıl ki bir katedral onu oluşturan taşlardan daha fazlasıysa, bir insan da düşünceler ve duygular (feelings) serisinden daha fazlasıdır, dolayısıyla bir toplumun yaşamı da bireysel üyelerinin yaşamları toplamından daha fazladır. Bir bütünün eyleminin, onun bileşenlerinin eylemlerinden oluştuğu ve çoğu iktisadi sorun için en iyi başlangıç noktasının bireyi etkileyen güdüler olduğu doğrudur, ancak bu birey yalıtılmış bir atom olarak değil, belli bir mesleğin veya endüstriyel grubun bir üyesi olarak telakki edilmelidir* (Marshall, 2013: 20-21).

Dolayısıyla Marshall bireylerin eylemlerini irdelerken, bu eylemleri toplumsal yaşamla bağlantılı bir şekilde ele almaktadır. Zira toplum, kendisini oluşturan bireylerin toplamından daha fazlasıdır ve toplumu oluşturan bireyler birbirlerini etkilemektedir; diğer bir ifadeyle bireyler arasında karşılıklı bir ilişki söz

<sup>15</sup> Marshall'a (2013: 20) göre, iktisatçıyı buna benzer dürtüleri dikkate almaktan alkoyan şey, bu davranış ve dürtülerin pek çoğunun genellikle sınıflandırılmaması, yasalara indirgenememesi ve ölçülememesidir.

<sup>16</sup> Guillebaud'a (1942: 341) göre de, Marshall İngiliz faydacıların okulunda yetişmiş olsa da, kendisi terimin genel olarak kabul edildiği anlamda faydacı değildir.

<sup>17</sup> Reisman'a (1990: 405) göre, Marshall'ın mikroiktisadi analizinde temel birim birey değil ailedir. Örneğin Marshall'a göre "erkek çalışır ve esas olarak ailesi için tasarruf yapar" veya "tasarrufun temel güdüsü aile sevgisidir".

konusudur. Bu bakımdan Marshall'ın kendisinden önceki iktisatçılara itirazı da, bireysel eyleyenleri, ekonomide aynı rolü oynayan homojen atomlar olarak ele almalarıdır. Marshall'a göre eyleyenler spesifik 'işler'e sahiptirler ve bu 'işler' tamamlayıcıdır ve sistemin 'etkin işleyiş'inin koşulu da bunların bir araya gelmesidir. Dolayısıyla eyleyenler, bir ölçüde, heterojendir (Arena, 2008: 75). Ayrıca Marshall'ın atomizm, sübjektivizm ve bencil bireyciliği reddetmesi, toplumu rekabetçi ve yalıtılmış bir bireyler grubu olarak karakterize eden görüşe de karşı çıkmasını beraberinde getirmiştir. Bu doğrultuda Marshall toplumu, bireysel karakter ile sosyoekonomik çevre arasındaki birçok karşılıklı ilişkinin olduğu karmaşık evrimsel bir süreç olarak telakki etmektedir (Whitaker, 1977: 179).

Bu anlayışın bir sonucu olarak, Marshall evrensel bir insan doğası postulatını terk etmiş ve modern, ahlaki ve tarihçi bir karakter kavrayışının temellerini atmıştır<sup>18</sup> (Cook, 2009: 232). Bu doğrultuda Marshall kendisinden önceki iktisatçıların, örneğin J. S. Mill gibi, sıklıkla kullandıkları 'iktisadi insan' kavrayışını eleştirerek insanın bencil olmadığını vurgulamıştır (Nishizawa, 2008: 156).

Dolayısıyla Marshall veri bir toplumda hüküm süren bencil ve diğerkâm güdüler şeklindeki insan niteliklerini paylaşmakla birlikte, iktisadi insan fikrini reddedip *kanlı-canlı insan (a man of flesh and blood)* fikrini savunmuştur (Marshall, 2013: 22). Zira iktisadi eyleyenler her zaman için mülhaza ve hesaplama temelinde hareket etmemekte; sezgileri, alışkanlıkları ve gelenekleri davranışlarını etkilemektedir (Raffaelli, 2003: 45-50): "*Her hareketimizi önceden düşünüp taşınmayız* (Marshall, 2013: 17). İnsanlar diğerkâmlık, alışkanlıklar, gelenekler ve sezgiler (intuition) temelinde hareket etmektedir ve sezgiler, bilinçaltında muhafaza edilseler dahi, rasyoneldirler (Frantz, 2005: 64).

Kısacası Marshall salt hedonizm ve Benthamcı faydacılık temelinde analiz yapılmasını ve evrensel bir insan doğası fikrini eleştirmiş ancak haz, elem, tatmin, memnuniyet ve arzu gibi kavramları analizinde kullanmıştır. Jensen'e (1987: 18-19) göre, Marshall için insan melekeleri ve içgüdüleri arasında öne çıkanlar, Marshall'ın insanlığı istek ve arzuları tatmin etmek amacıyla iktisadi faaliyetlerde bulunmaya yönelen güç olduğunu varsaydığı haz ve elem kapasitesidir. Bireyler doğal temayülleri ve kapasiteleri ışığında, sonsuz çeşitlilikteki isteklerini en fazla tatmin edecek şekilde tasarrufta bulunmaktadır. Ancak insanların haz ve elem verici şeylere ilişkin kavrayışı zaman içerisinde değişmektedir. Yani insan doğası, insanlığın yaşadığı sosyo-kültürel ortamdaki değişikliklerin etkisiyle dinamik anlamda değişebilmektedir. Örneğin büyüyen ve gelişen bir toplumda her yeni adımı, yeni isteklerin doğmasına yol açan yeni faaliyetlerin gelişmesi olarak değerlendirmek gerekmektedir; dolayısıyla tüm insanlık tarihi şunu göstermektedir ki, zenginliğin ve bilginin artmasıyla birlikte istekler de genişlemektedir.

Marshall, 1885 yılında Cambridge'in açılış töreninde, zamanının iktisatçılarının, insan doğasını tam olarak idrak edemediklerini belirterek insan karakteri anlayışlarını eleştirmiş ve duyduğu rahatsızlığı şu sözlerle ifade etmiştir (Aktaran: Keynes, 1924: 342):

*Şu anki nesilde iktisadın bakış açısında bir değişim yaşanmaktadır ve bu değişimin sebebi de, insanın büyük ölçüde koşulların ve bu koşullarda yaşanan değişimlerin bir ürünü olduğunun keşfedilmesidir. Yüzyılın başındaki İngiliz iktisatçıların en büyük hatası tarih ve istatistiği göz ardı etmeleri değildi; insanı, tabiri caizse, sabit bir büyüklük (quantity) olarak ele almaları ve insanda meydana gelen değişimleri çalışmalarına çok fazla konu etmemeleriydi. Bu nedenle arz ve talep güçlerinin gerçekte olduklarından daha mekanik ve düzenli eylemler olduklarını düşünmüşlerdir. Yani en kritik hataları endüstri alışkanlıklarının ve kurumlarının değişime ne kadar meyilli olduğunu görememeleridir (...). Ricardo ve takipçileri de, hem kendileri hem de diğer insanlar için, inşa ettikleri şeyin evrensel bir hakikat olmadığını sadece belli başlı hakikatlerin keşfedilmesinde bir evrensel uygulama mekanizması olduğunu açıkça izah edememişlerdir. İktisadi muhakeme tertibine yüksek ve aşkın bir evrensellik*

<sup>18</sup> Marshall'a göre insan doğası asla tam anlamıyla katı değildir: "İnsanın kendisi büyük ölçüde koşullar ve değişiklikler tarafından yaratılır" (Marshall, 1966: 153).

*atfetmekle birlikte iktisadi dogmalara herhangi bir evrensellik atfetmiyorum. Bu bir kesin hakikat bütünü değildir, sadece kesin hakikatin keşfedilmesi için bir makinedir.*

Yani Marshall'a göre klasik iktisatçılar, hem insanı hem de insan karakterini ve etkinliğini de sabit bir büyüklük olarak ele aldıkları için yanılmışlardır. Marshall'a göre, bu klasik bakış açısı aslında yanlış değildi, ancak kapitalist toplumun, toplumsal evrimle artık hükümsüz kılınan ilksel bir aşamasına uygundu (Raffaelli, 2003: 42).

Bu doğrultuda, Marshall'a göre ilksel toplumlar arı kovanlarına veya karınca kolonilerine oldukça benzemektedir ve tıpkı hayvanlar dünyasında olduğu gibi davranışlar kalıtsal içgüdüler, alışkanlıklar ve bunların toplumsal muadilleri olan gelenekler tarafından belirlenmektedir. *Ye Machine* ışığında bu tür davranışların zihnin yalnızca düşük-düzyer mekanik devreleri üzerinden açıklanabileceği söylenebilir. İkinci evre –Marshall'ın Çin ve Hindistan'dan Hıristiyanlığın ortaya çıkışına dek izini sürdüğü uygarlık tarihi- öz-bilincin ve ahlaki özgürlüğün ortaya çıktığı tarihtir; bu evrenin analiz edilmesi için filozofun *a priori* iç görüşlerine ihtiyaç vardır. Bu doğal ve spiritüel gelişim evrelerinden sonra gelen ve Hıristiyan çağıyla eş zamanlı olan insan evriminin üçüncü evresi ise, zihnin daha üst devrelerinin ortaya çıkmasını ve giderek artan kullanımını –örneğin bireylerin belli hareket biçimleri üzerinde düşünüp taşınmasını- içermektedir. Bireylerin bu şekilde mülhaza temelinde verebilmeleri için öz-bilince dayanan ancak başlı başına mekanik olarak analiz edilebilen ahlaki özgürlük bulunmalıdır. Dolayısıyla insan evriminin bu son evresi hem öz-bilinci hem de mekanik görüş ve davranışı (mechanism) beraberinde getirmektedir ve ahlak bilimcilerin alanına dâhildir (Aktaran: Cook, 2009: 220-221).

Marshall'a göre insan öz-bilincin gelişmesinden önce yalnızca haz elde etme ve elemenden kaçınma arzusuyla hareket etmekte ve bu amacına da öncelikli olarak rutin davranışlarını sergileyerek ulaşmaktaydı. Bu ilksel insanlar daha önce görülmedik ve alışık olunmayan bir durumla karşılaştıklarında ise ya rastgele ya da mülhaza temelinde hareket etmekteydi. Her iki durumda da, ortaya çıkan başarılı bir sonuç, gelecekte otomatik olarak uygulanacak yeni bir rutin meydana getirmektedir. Bu süreçte Darwinici seleksiyon mekanizması yürürlükte ve başarısız davranışlar yok olmaya yüz tutarken, başarılı davranışlar ise alışkanlık haline gelmekte ve içgüdüsel rutinler şeklinde aktarılmaktadır<sup>19</sup> (Cook, 2009: 11).

Diğer yandan Marshall farklı kurumsal düzenlemelerin, farklı mekanik alışkanlıklar setinin ürünü olduğunu ve farklı ulusal karakterlerin modern ulusun hem politik düzenlemelerini yönlendirdiğini hem de iktisadi yaşamını belirlediğini dile getirmektedir. Şöyle ki Marshall'a göre modern özgürlük farklı biçimler alabilmektedir ve bu özgürlük biçimleri farklı iktisadi koşulların ürünü olarak açıklanabilir ki bu farklı iktisadi koşullar da farklı tipte ulusal karakterler meydana getirmektedir. Farklı tipteki ulusal karakterler de farklı politik örgütlenme biçimlerini geliştirmektedir<sup>20</sup> (Aktaran: Cook, 2009: 225-226).

Ayrıca Arena'ya (2008: 70) göre, Marshall, eyleyenlerin bir optimizasyon sürecinden ziyade bir öğrenme sürecine dahil olduklarını kabul etmektedir. Eyleyenler çeşitli belirsizliklerle karşı karşıyadırlar ve şimdiki beklentileri doğrultusunda deneysel çözümlerle, ki bu çözümler prosedürel rasyonalite

<sup>19</sup> Bu tür bir model kolaylıkla toplumsal evrim görüşünü kapsayacak şekilde genişletilebilir. Cook'un (2009: 11-12) belirttiği gibi, Marshall'a göre toplumsal birim bireysel "ırk"tır. Herhangi bir türün hayatta kalması kolektif yaşamı geliştiren ve teşvik eden geleneksel pratikler setinin evrimine bağlıdır. Bu geleneksel pratikler tesadüf eseri veya tasarlanarak oluşturulabilmekte ancak bir kez yerleşince eğitim ve toplumsal yaptırım aracılığıyla aktarılmaktadırlar; işe yarar toplumsal gelenekler seti oluşturamayan ırklar ise yok olmaktadır. Ayrıca çevresel değişiklikler de geleneklerin değişmesini gerektirebilmektedir ve bu değişime ayak uyduramayan ırklar da yok olmaktadır. Dolayısıyla Marshall, tıpkı Smith gibi, davranışsal geleneklerin evrimi konusunda açık-uçlu bir görüş sağlamaktadır. Yani Marshall ne evrensel olarak doğru bir gelenekler seti ne de tüm toplumların uyum gösterdiği ideal bir gelenekler seti varsamaktadır.

<sup>20</sup> Örneğin Marshall'a göre Amerika'da işgücünün aşırı hareketli olması özgüven, bağımsızlık ve kendi kararlarına güveni de beraberinde getirmektedir; ancak Amerikalılar sübjektif özgürlükte kazandıklarını objektif özgürlükte yitirmişlerdir. Bireyler mesleklerini ve yerlerini değiştirdikçe, mekanik rutinler sürekli sekteye uğramış ve mekanik sempati bağları kopmuştur. Sonuç olarak Amerikalı işçiler sabit birlikler oluşturamamışlardır. Aksine İngiltere'de ise nispeten yerleşik yaşam şekli, işçiler arasında karşılıklı güveni ve sempatiyi pekiştirmiş ve sonuç olarak dört başı mamur kooperatif hareket ve son derece iyi organize olmuş sendikalar ortaya çıkmıştır. İngiltere'de işçilerin mutluluğu ve genel refahı büyük ölçüde iş arkadaşlarının itibarına ve güvenine bağlıdır (Aktaran: Cook, 2009: 268).

gerektirmektedir, bu belirsizliklere yanıt vermektedirler. Marshall'a göre deneme-yanılma süreci aynı zamanda diğer eyleyenlerle karşılaşma anlamına da gelmektedir; yani öğrenme süreci diğer taraftan da bir öğretme sürecidir. Dolayısıyla buradaki bireysel motivasyon hedonistik bir motivasyon değildir. Marshall'a göre bireysel eylem üzerinde rol oynayan etkenler arasında geleneklere uymak, vazife, övgü (approbation), hayali empati ve yaratıcı kendini ifade etme sayılabilir (Aktaran: Reisman, 1990: 404).

Bu nedenle, Frantz'a (2005: 64-65) göre, Marshall iktisadın, tin, sezgi, alışkanlık ve gelenek gibi hayatın ölçülemeyen veçhelerine ek olarak farklı insan davranışı motivasyonlarını da hesaba katması gerektiğini belirtmiştir. Davranışın arkasındaki bu farklı güdülerden biri de Marshall'ın 'süreklilik ilkesi' olarak adlandırdığı faktördür. Bu ilkeye göre, insan davranışının güdülere veya biçimlere tam diğerkâmlıktan tam bencillığe kadar uzanan sürekli bir değişkendir<sup>21</sup>. Ayrıca Marshall, insan davranışı tek bir değışkene indirgenemediğinden dolayı, herhangi bir motivasyonun *a priori* olarak göz ardı edilmesine de karşı çıkmakta ve temel bencil motivasyonları dört grupta toplamaktadır: 1) İktisadi avantaj ve ihtiyaç; 2) ceza ve ödül; 3) onur ve tanınırlık; ve 4) çalışma arzusu ve eylemin vermiş olduğu haz. Diğerkâm güdü ise, ahlaki eyleme hükmeden ruh halinin (inward) son derece etkili gücü, vazife duygusunun baskısı ve kişinin vicdan azabı korkusudur<sup>22</sup>.

Marshall'ın bireysel davranış konusunda değindiği bir diğer husus da sempatidir. Marshall'a göre, bireysel ve toplumsal evrimle birlikte sempati daha bilinçli bir şekilde gösterilmeye başlamış ve gönüllü eylemin yerini sempatinin otomatik olarak gösterilmesi almıştır (Aktaran: Raffaelli, 2003: 101): "Tohumları daha düşük hayvanlarda bulunan sebepsiz (unreasoning) sempati yavaş yavaş serpilmiş ve eylemin esası olarak benimsenmiştir". Ayrıca Marshall (1966: 329) insan güdülere arasında 'iktisadi kahramanlık' güdüsüne de vurgu yapmakta ve Orta Çağ'daki 'savaşta kahramanlık'ın yerini piyasa ekonomilerinde artık 'iş hayatında kahramanlık'ın aldığını belirtmektedir. Arena'ya (2008: 69) göre, bu güdü ayrıca kamu ruhunu da içermektedir. Diğer bir ifadeyle, girişimcinin tek güdüsü kişisel-çıkarcı olamaz; asil ve zorlu şeyleri yapmaktan zevk almak da temel güdüler arasında yer almaktadır ki bu güdü de sübjektiftir ve ölçülemez.

Bu doğrultuda tercihleri (veya Marshall'ın kullandığı şekilde 'istekler'i) yaratan faaliyetlerdir<sup>23</sup> (Aspers, 1999: 656). Bu nedenle tüketici tercihleri, insanların toplumsal ve kurumsal çevrelerinden bağımsız olarak analiz edilememektedir<sup>24</sup>. Yaşadıkları ülkeye veya endüstriyel bölgeye bağlı olarak tüketiciler bazı spesifik alışkanlıklara ve geleneklere sahiplerdir ve bunlar da onların belli tipte tüketim yapmalarına neden olmaktadır (Arena, 2008: 78). Reisman'a (1990: 399-400) göre, Marshall aynı zamanda toplulaştırılmış tercihler yaklaşımının sorunlu olduğunu, bu nedenle talep eğrisinin ideal olarak toplumsal-katmanlı olması gerektiğini ve talep teorisi oluşturulurken etik güçlerin ve kısıtların da mutlaka hesaba katılması gerektiğini ileri sürmüştür.

## SONUÇ

Alfred Marshall iktisadi düşünce tarihinin en müstesna figürlerinden birisidir. Neoklasik iktisadın kurucularından olan Marshall, bir yandan klasik iktisadı tümüyle bir kenara bırakmamış, diğer yandan marjinal analiz yöntemini kullanarak Walras ve Jevons tarafından nüveleri atılan neoklasik teoriye son halini kazandırmıştır. Bu anlamda Marshall klasik iktisattan neoklasik iktisada geçiş sürecindeki belki de en önemli isimdir. Zira neoklasik iktisat terimini öne süren Veblen de bu terimi Marshall'ın analizi üzerinden

<sup>21</sup> Hodgson'a (2008: 97) göre de, Marshall bireysel güdülere odaklanmasına rağmen bu güdülere her zaman veri olarak ele almamıştır.

<sup>22</sup> Frantz'a (2005: 65) göre bu güdü en saf haliyle "kesin buyruk" olarak görülmektedir ve bu emre uyulması kuşkusuz haz duygusuyla ilintilidir, elem duygusuyla bu emir izlenmemektedir; yani esasında ahlaklılık faydacıdır.

<sup>23</sup> Bu doğrultuda Marshall için önemli olan istekler değil faaliyetlerdir: "İktisadi ilerlemenin temel ilkesi (keynote), yeni isteklerin gelişmesi değildir, yeni faaliyetlerin gelişmesidir (Marshall, 2013: 574). Dolayısıyla insanlık tarihi "istekler değil, faaliyetler bilimidir" (Marshall, 2013: 76). Marshall ayrıca faaliyet terimini üretim veya arz yerine, istekler terimini de tüketim veya talep yerine kullanmaktadır. Dolayısıyla faaliyetler (üretim) tarafından yaratılan tercihler, tüketim aracılığıyla karşılanmaktadır (Aspers, 1999: 658). Bu bağlamda, Marshall'ın analizinde istek ile faaliyetler arasındaki ilişki için bkz. Parsons, 1931.

<sup>24</sup> Ayrıca Marshall'a göre zevkler de yumuşaktır zira yeni faaliyetlerin gelişimi yeni isteklerin doğmasına yol açmaktadır.

tanımlamakta ve neoklasik iktisat alanında yapılan en iyi çalışmanın Marshall'a ait olduğunu ifade etmektedir.

Bununla birlikte Marshall'ın analizi ile neoklasik iktisadın diğer kurucularının –Walras ve Jevons-analizleri arasında keskin farklar göze çarpmaktadır. Öncelikle Marshall –farklı minvalde vurguları bulunsa da-, Walras ve Jevons'un aksine pür pozitivist bir ontoloji benimsemekten sakınmış ve iktisadi analizini de bu çerçevede inşa etmiştir. Ancak Marshall'ın pozitivist bilim anlayışını yansıtan ifadeler de kullandığı görülmektedir. Marshall örneğin bilimin yasalar temelinde ilerlemesi gerektiğini vurgulamakta ve teorilerin test edilmesi amacıyla gözlemlere başvurulmasını önermektedir. Bu doğrultuda, hem doğa bilimleri hem de sosyal bilimler için ulaşılması gereken bir 'hakikat' vurgusu yapmakta ve sosyal bilimlerin de doğa bilimlerinde kullanılan yöntemlerden yararlanması gerektiğini ileri sürerek 'yöntem birliği'ni savunmaktadır. Ayrıca pozitivist bakış açısının bir uzantısı olarak bilimsel/bilimsel olmayan bilgi ayrımı yapmakta ve bilimin sınırlarını tayin etmektedir<sup>25</sup>. Bu çerçevede bir 'bilim' olan iktisat da 'ölçülebilen' şeyleri/olguları ele almaktadır. İktisadın diğer sosyal bilimler karşısındaki en büyük avantajı da –para aracılığıyla- ölçülebilen olgularla ilgilenmesidir. Kısacası 'keskin' pozitivist bilim anlayışına sahip olmayan Marshall'ın bir yandan iktisattaki toplumsal, kültürel ve tarihsel unsurları ve duygu, sezgi ve alışkanlık gibi faktörlerin insan davranışındaki rolünü vurguladığı; diğer yandan doğa bilimleri temelinde bir iktisat 'bilimi' inşa etmeyi amaçladığı söylenebilir.

Bununla birlikte, Marshall iktisadın bir 'bilim' olduğunu vurgulasa ve iktisadın da doğa bilimleri gibi belir genel ilkeleri ele aldığını belirtse de benimsemiş olduğu evrimci bakış açısının bir sonucu olarak 'evrensel' bir iktisat teorisi oluşturulamayacağını, zira hem iktisadi yasaların hem de insan doğasının sürekli bir değişim içerisinde olduğunu ifade etmiştir. Dolayısıyla Marshall'a göre iktisadi analiz pür iktisat teorisine indirgenemez ve Marshall'ın "makul (reasoned) insan tarihi" olarak adlandırdığı şey aracılığıyla, iktisat teorisi sağ-duyu ve iktisat tarihi ile tamamlanmalı ve daha bütünleşik bir iktisadi analiz sunulmalıdır. 28 Ağustos 1902 tarihinde Edgeworth'e yazdığı mektupta bu durumu şu sözlerle ifade etmektedir (Aktaran: Whitaker, 1996, cilt 2: 393): "Bana göre 'teori' gerekli (...) Ancak soyut veya genel veya 'teorik' iktisadın 'asıl (proper)' iktisat olduğu kavramından daha vahim bir kavram da olmadığını düşünüyorum. Teori gereklidir ancak asıl iktisadın sadece çok küçük bir parçasıdır."

Bu çerçevede Marshall, hermeneutik veya pozitivist-olmayan (non-positivist) görüşlere yaklaşmakta ve değer yargılarının da iktisadın bir parçası olduğunu ileri sürerek, iktisadi analizlerde kamuoyunun etkisinin de göz önüne alınması gerektiğini belirtmektedir. Ayrıca Marshall'a göre, bir iktisatçı kendisini sadece iktisatla sınırlamamalı ve tarih, sosyoloji, kimya, biyoloji gibi diğer disiplinlerden de yararlanmalıdır. Marshall'ın epistemoloji konusundaki bu tutumu, metodolojik görüşlerine de yansımıştır. Marshall'a göre iktisadi analizde hem tümdengelim hem de tümevarım yöntemi birlikte kullanılmalıdır, zira bu yöntemler birbirine rakip değil, tamamlayıcıdır.

Bu doğrultuda, iktisadi eyleyenler, 'soyut' ve 'homojen' bireyler olarak düşünülmemeli; belli bir tarihsel ve toplumsal bağlama ve belli bir gruba veya mesleğe mensup gömülü eyleyenler şeklinde ele alınmalıdır. Zira insanlar her kararını mülhaza temelinde vermemekte, insan eylemlerinde alışkanlıklar, gelenekler, sezgiler ve içgüdüler de mühim bir rol oynamaktadır; diğer bir ifadeyle "günlük hayatta insanlar, her eylemin sonucunu önceden hesaplayarak hareket etmemektedir". İnsanın içinde yaşadığı muhit, alışkanlıkları, aile yapısı vb. faktörler de insanların eylemlerini ve kararlarını etkilemekte ve biçimlendirmektedir. Dolayısıyla Marshall'ın analizinde temel güdüsü maddi kişisel-çıkar olan ve başkasını düşünmeyen 'iktisadi insan' anlayışının yerini 'kanlı canlı insan' almaktadır. Bu 'kanlı canlı insan'ın tahlil edilebilmesi için de pür iktisat teorisi artık tek başına yeterli değildir; iktisatçılar alışkanlıkların, kültürün,

<sup>25</sup> Pozitivizm, bilim ile bilim olmayan arasında da bir ayrım yapmakta (demarcation problem) ve bilimsel bilginin ölçütlerini tayin etmektedir. Bu doğrultuda, sadece anlamlı ifadeler bilimsel mülhazalar olarak ele alınmalı ve bilgi savları (knowledge claims) statüsünde değerlendirilmelidir. Anlamlılık veya bilişsel önem, analitik ya da sentetik ifadeler (kanıt karşısında test edilebilen olgusal ifadeler) atfedilecek şekilde kısıtlanmaktadır ve bu ölçüte göre, metafizik ifadeler hem analitik değildirler hem de empirik testlere tabi tutulamazlar, dolayısıyla (yanlış olmasalar bile) anlamsız olarak atfedilmelidirler (Caldwell, 1980, s. 55).

coğrafyanın ve zamanın etkilerini mutlaka hesaba katmalı ve tarihsel, toplumsal, kültürel ve politik boyutu da dikkate alan bir iktisadi analiz sunmalıdır. Zira Marshall insanların yalnızca kişisel-çıkar peşinde koşan ve 'haz ve elem hesaplaması' yapan bireyler olarak görülemeyeceğini, insanların kişisel-çıkar dışında da amaçlara sahip olabileceğini ve duygu, sezgi ve alışkanlıkların da insan kararlarında etkili olduğunu vurgulamıştır.

## KAYNAKLAR

- ALVEY, J. E. (1999), A Short History of Economics as a Moral Science, *Journal of Markets&Morality*, 2(1), 53-73.
- ARENA, R. (2008), On the Relationship Between Economics and Sociology: Marshall and Schumpeter, Y. SHIONOYA, T. NISHIZAWA içinde, *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic Sociology of Capitalist Development*, (s. 65-92), Cheltenham: Edward Elgar.
- ASPERS, P. (1999), The Economic Sociology of Alfred Marshall: An Overview, *American Journal of Economics and Sociology*, 58(4), 651-667.
- BİLİR, H. (2017), Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- BLACK, R. D. C. (1990), Jevons, Marshall and The Utilitarian Tradition. *Scottish Journal of Political Economy*, 37(1), 5-17.
- BOULDING, K. E. (1975), Notes on the Present State of Neoclassical Economics as a Subset of the Orthodox, *Journal of Economic Issues*, 9(2), 223-228.
- BUĞRA, A. (2013), *İktisatçılar ve İnsanlar*, (9. Baskı), İstanbul: İletişim Yayınları.
- CEVİZCİ, A. (1999), *Paradigma Felsefe Sözlüğü*, (3. Baskı), İstanbul: Paradigma Yayıncılık.
- COOK, S. J. (2009), *The Intellectual Foundations of Alfred Marshall's Economic Science: A Rounded Globe of Knowledge*, Cambridge: Cambridge University Press.
- DAVENPORT, H. J. (1965), *The Economics of Alfred Marshall*, New York: A. M. Kelley.
- ELAHI, K. (2015). Homo Economicus in Neoclassical Economics: Some Conceptual Curiosities about Behavioural Criticisms, *Homo Oeconomicus*, 32(1), 23-51.
- ENDRES, A. M. (1997). *Neoclassical Microeconomic Theory: The Founding Austrian Version*, London: Routledge.
- FRANTZ, R. (2005), *Two Minds: Intuition and Analysis in the History of Economic Thought*, New York: Springer.
- GROENEWEGEN, P. (2005), A Book that Never was: Marshall's Final Volume on Progress and his System of Ethical and Political Beliefs. *History of Economics Review*, 42, 29-44.
- GROENEWEGEN, P. (2007), *Alfred Marshall: Economist 1842-1924*, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- GUILLEBAUD, C. W. (1942), The Evolution of Marshall's Principles of Economics, *The Economic Journal*, 52(208), 330-349.
- HODGSON, G. M. (2005), Alfred Marshall Versus the Historical School, *Journal of Economic Studies*, 32(4), 331-348.
- HODGSON, G. M. (2008), Marshall, Schumpeter and the Shifting Boundaries of Economics and Sociology. Y. SHIONOYA, T. NISHIZAWA içinde, *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic Sociology of Capitalist Development*, (s. 93-115), Cheltenham: Edward Elgar.
- HODGSON, G. M. (2011), Sickonomics: Diagnoses and Remedies, *Review of Social Economy*, 69(3), 357-376.
- HUTCHISON, T. W. (1988), Gustav Schmoller and the Problems of Today, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144(3), 527-31.
- İNSEL, A. (2012), *İktisat İdeolojisinin Eleştirisi*, (6. Baskı), İstanbul: Birikim Yayınları.
- JENSEN, H. E. (1987), Alfred Marshall as a Social Economist, *Review of Social Economy*, 45(1), 14-36.
- KABAŞ, T. (2018). Alfred Marshall'ın Neoklasik İktisat Düşüncesinin Sosyal Özellikleri. *The Journal of Academic Social Science*, 64, 182-192.
- KARAGÜL, M. (2018). Rasyonel Ekonomi ve Davranış İktisadından Değerler İktisadına, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 425-440.
- KEYNES, J. M. (1924), Alfred Marshall, 1842-1924, *The Economic Journal*, 34(135), 311-372.
- MARSHALL, A. (1879a), *The Pure Theory of Foreign Trade*, London: The London School of Economics and Political Science.
- MARSHALL, A. (1879b), *The Pure Theory of (Domestic) Values*, London: The London School of Economics and Political Science.

- MARSHALL, A. (1897), The Old Generation of Economists and the New, *The Quarterly Journal of Economics*, 11(2), 115-135.
- MARSHALL, A. (1890), *Principles of Economics*, London: Macmillan and Co.
- MARSHALL, A. (1966), *Memorials of Alfred Marshall*, (Ed. A. C. PIGOU), New York: M. A. Kelley.
- MARSHALL, A. (2009), *Principles of Economics*, (Abridged Baskısı), New York: Cosimo.
- MARSHALL, A. (2013), *Principles of Economics*, (8. Baskı), New York: Palgrave Macmillan.
- MARSHALL, A., MARSHALL, M. P. (1879), *The Economics of Industry*, London: Macmillan and Co.
- MARTINOIA, R. (2003), That which is Desired, which Pleases and which Satisfies: Utility According to Alfred Marshall, *Journal of the History of Economic Thought*, 25(3), 349-364.
- MIROWSKI, P. (1984). Physics and the Marginalist Revolution, *Cambridge Journal of Economics*, 8(4), 361-379.
- MITCHELL, W. C. (1969), *Types of Economic Theory*, (2 Cilt), New York: Kelly.
- NISHIZAWA, T. (2008), Alfred Marshall and the Historico-Ethical Approach. Y. SHIONOYA, T. NISHIZAWA içinde, *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic Sociology of Capitalist Development*, (s. 147-165), Cheltenham: Edward Elgar.
- PARSONS, T. (1931), Wants and Activities in Marshall, *The Quarterly Journal of Economics*, 46(1), 101-140.
- PRESSMAN, S. (2006), *Fifty Major Economists*, (2. Baskı), London: Routledge.
- RAFFAELLI, T. (2003), *Marshall's Evolutionary Economics*, London: Routledge.
- RAFFAELLI, T. (2008), The General Pattern of Marshallian Evolution. Y. SHIONOYA, T. NISHIZAWA içinde, *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic Sociology of Capitalist Development*, (s. 36-47), Cheltenham: Edward Elgar.
- REISMAN, D. A. (1990), Alfred Marshall as a Social Economist, *Review of Social Economy*, 48(4), 395-414.
- REISMAN, D. A. (2011), *Alfred Marshall: Progress and Politics*, (2. Baskı), Oxon: Routledge.
- SCHABAS, M. (1989), Alfred Marshall, W. Stanley Jevons and the Mathematization of Economics, *ISIS*, 80(1), 60-73.
- SCREPANTI, E., ZAMAGNI, S. (2005). *An Outline of the History of Economic Thought*, Oxford: Oxford University Press.
- SCOTT, W. A. (1933), *The Development of Economics*, London: D. Appleton-Century Company.
- SKIDELSKY, R. (1983), *John Maynard Keynes: Hopes Betrayed, 1883-1920*, London: Macmillan.
- WAGNER, A. (1891), Marshall's Principles of Economics, *The Quarterly Journal of Economics*, 5(3), 319-338.
- WHITAKER, J. K. (1977), Some Neglected Aspects of Alfred Marshall's Economic and Social Thought, *History of Political Economy*, 9(1), 161-197.
- WHITAKER, J. K. (1996), *The Correspondence of Alfred Marshall*, (3 Cilt), Cambridge: Cambridge University Press.